

UNIVERSITE DES SCIENCES ET TECHNIQUES DE LILLE-  
FLANDRES-ARTOIS

U.E.R. INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES



**L'APPROCHE DU MARCHÉ INTERNATIONAL PAR LES  
ENTREPRISES ALGERIENNE**

THESE DE DOCTORAT ES SCIENCES DE GESTION

*Thèse non corrigée*

Si Ahcène SI CHAÏB

---

DIRECTEUR DE RECHERCHE : Monsieur Jean-Pierre DEBOURSE  
Professeur Université de Lille I

MEMBRES DU JURY : Monsieur M. CAPET  
Professeur Université de Paris I  
Monsieur J.J. OBRECHT  
Professeur Université de Strasbourg I  
Monsieur J.P. RAMAN  
Professeur Université de Lille I  
Monsieur J. HOFACK  
Professeur Université de Lille I  
Monsieur B. SCHAEFFER  
Responsable d'entreprise

Lille - Septembre 1992

*“Il faut éclairer la conscience et non la contraindre”*

- Diderot -

## SOMMAIRE

1.2 Intérêts et portées des modèles d'analyse du processus d'internationalisation.....	32
1.3 Analyse excluant les perspectives historiques.....	32
1.3.1 Conception déterministe .....	33
1.3.2 Conception ou approche parcellaire .....	34
1.4 L'approche que propose De Leersnyder .....	34
1.5 Modes d'accès ou d'implantation sur les marchés étrangers .....	38
1.6 Types d'implantation à l'étranger .....	39
1.6.1 Exportation simple.....	39
1.6.2 Participation ou association .....	39
1.6.3 Implantation ou création de structure propre.....	40
1.7 Conclusion .....	40
CHAPITRE DEUXIEME : Généralités sur les échanges	
internationaux .....	42
2.1 Définition et nature des échanges internationaux .....	42
2.2 Investissements directs et transfert de technologie.....	44
2.3 Aperçu sur le contexte international.....	47
2.3.1 Les échanges commerciaux .....	49
2.4 Doctrine régissant les relations entre nations .....	53
2.4.1 La doctrine Protectionniste.....	53
2.4.2 La doctrine libérale .....	53
2.5 Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.) .....	54
2.6 Unions douanières et zones de libre échange .....	57
2.6.1 Le C.A.E.M. ou Comecon.....	57
2.6.2 La C.E.E. ....	58
2.6.3 O.C.D.E. ....	58
2.6.4 A.E.L.E.....	59

2.6.5	Autres ensembles économiques régionaux.....	59
2.7	Les Ensembles Régionaux et le Commerce Mondial .....	60
CHAPITRE TROISIEME :	Orientation des échanges mondiaux....	61
3.1	Composition des échanges par produit et par zone géographique.....	61
3.2	Principaux pays exportateurs .....	62
3.3	Structure des échanges.....	64
3.3.1	Echanges de produits .....	64
3.3.2	Echanges de services.....	65
3.4	Les Echanges Intra-Maghrebins.....	65
3.5	Réalités économiques des pays du Maghreb.....	66
3.5.1	Dette Extérieure des Pays du Maghreb.....	66
3.5.2	Perspectives des pays du Maghreb .....	71
3.6	Conclusion .....	72
3.7	Annexes 1.....	75
3.7.1	Composition des échanges par produits et par grandes zones.....	75
3.7.2	Classement des principaux pays exportateurs....	76
3.7.3	Les flux commerciaux en 1963.....	77
3.7.4	Les flux commerciaux en 1988.....	78
3.7.5	Composition des échanges par produits.....	79
3.7.6	Les principaux pays exportateurs de services.....	80
DEUXIÈME PARTIE :	Le commerce extérieur de l'Algérie de 1963 à 1987.....	81
CHAPITRE PREMIER :	Le marché extérieur algérien.....	82
1.1	Les changes commerciaux de l'Algérie de 1963 à 1990.....	82

1.2 Les échanges extérieurs en 1991.....	86
1.2.1 Structure et évolution des importations.....	86
1.2.2 Structure et évolution des exportations .....	87
1.2.3 Conclusion.....	88
1.3 Orientation des échanges extérieurs par zones géographiques .....	89
1.3.1 Echanges commerciaux de l'Algérie de 1963 à 1966 .....	91
1.3.2 Orientations des échanges au cours des années 1990 et 1991 .....	92
1.3.3 Orientations des échanges au cours des années 1978-1979 .....	94
1.4 Principaux pays fournisseurs de l'Algérie de 1967-1991...	96
1.4.1 Conclusion.....	99
1.5 Annexes 2.....	101
1.5.1 Evolution des échanges commerciaux de 1963 à 1991 .....	101
1.5.2 Part des principaux pays fournisseurs de l'Algérie lors des différents plans de développement - 1er et 2ème Plan quinquénal 1980-1989 .....	102
1.5.3 Part des principaux pays fournisseurs de l'Algérie lors des différents plans de développement - Plan triennal 1967-1969 .....	103
1.5.4 Part des principaux pays fournisseurs de l'Algérie lors des différents plans de développement - 1er et 2ème Plan quadriennal 1970-1977.....	104
1.5.5 Principaux pays fournisseurs de l'Algérie de 1967 à 1989 .....	105
1.5.6 Principaux clients de l'Algérie 1967-1989 .....	106

1.5.7 Principaux clients de l'Algérie lors des différents plans de développements - Plan triennal 1967-1969 .....	107
1.5.8 Principaux clients de l'Algérie lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quadriennal 1970-1977.....	108
1.5.9 Principaux clients de l'Algérie lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quinquennal 1980-1989 .....	109
CHAPITRE DEUXIEME : Les Importations.....	110
2.1 Importations : tendances et évolution de 1963 à 1990.....	110
2.1.1 La période de croissance continue.....	110
2.1.2 La période de décélération et de régression .....	111
2.2 Principaux produits importés lors des différents plan de développement.....	112
2.2.1 Durée du plan triennal 1967-1969 .....	113
2.2.2 Durée du 1er plan quadriennal 1970-1973 .....	115
2.2.3 Durée du 2ème plan quadriennal 1974-1977 .....	117
2.2.4 Durée du 1er plan quinquennal 1980/1984.....	119
2.2.5 Durée du 2ème plan quinquennal 1985-1989.....	121
2.3 Analyse de l'évolution de chaque grand groupe de produits importés.....	124
2.3.1 Les approvisionnements industriels, matières premières et demi-produits .....	124
2.3.2 Produits alimentaires et boissons.....	125
2.3.3 Machines , autres biens d'équipements.....	127
2.3.4 Matériel de transport et accessoires .....	128
2.3.5 Biens de consommation agricoles .....	129
2.3.6 Fuels et lubrifiants.....	130

2.3.7 Biens non désignés ailleurs.....	130
2.4 Conclusion .....	131
2.5 Annexes 3.....	133
2.5.1 Part des principaux groupes de produits importés de 1967 à 1989.....	133
2.5.2 Evolution des importations par grandes familles de produits lors des différents plans de développements - Plan triennal 1967-1969 .....	134
2.5.3 Evolution des importations par grandes familles de produits lors des différents plans de développements - 1er plan quadriennal 1970-1973 .....	135
2.5.4 Evolution des importations par grandes familles de produits lors des différents plans de développements -2ème plan quadriennal 1974-1977 ..	136
2.5.5 Evolution des importations par grandes familles de produits lors des différents plans de développements - 1er plan quinquennal 1980-1984.....	137
2.5.6 Evolution des importations par grandes familles de produits lors des différents plans de développements - 2ème plan quinquennal 1985-1989..	138
CHAPITRE TROISIÈME : Les Exportations.....	139
3.1 Tendances et évolution de 1963 à 1990 .....	139
3.1.1 La périodicité de stabilité.....	139
3.1.2 La période de faible croissanceL.....	140
3.1.3 Les périodes de forte croissance .....	140
3.1.3.1 Durée du deuxième plan quadriennal 1974/1977.....	141
3.1.3.2 Durée du premier plan quinquennal 1980/1984.....	141

3.1.4 La période régression .....	142
3.2 Exportations algériennes par grande famille de produits lors des différents plans .....	142
3.2.1 Durée du plan triennal 1967/1969 .....	143
3.2.2 Durée du 1er plan quadriennal 1970/1973 .....	144
3.2.3 Durée du 2ème plan quadriennal 1974-1977 .....	146
3.2.4 Durée du 1er plan quinquennal 1980/1984.....	148
3.2.4.1 Structure des exportations des hydrocarbures de 1980 à 1984.....	149
3.2.5 Durée du 2ème plan quinquennal 85/89.....	150
3.2.5.1 Structure des exportations d'Hydrocarbure de 1985 à 1989.....	152
3.2.5.2 Exportations des Biens et Services.....	153
3.3 Produits primaires agricoles et miniers.....	154
3.4 Produits énergétiques .....	155
3.5 Conclusion .....	156
3.6 Annexes 4.....	158
3.6.1 Part de chaque groupes de produits exportés 1967-1990 .....	158
3.6.2 Part des différents groupes de produits exportés lors des différents plans de développements - Plan triennal 1967-1969.....	159
3.6.3 Part des différents groupes de produits exportés lors des différents plans de développements - 1er et 2èmeplan quadriennal 1970-1977 .....	160
3.6.4 Part des différents groupes de produits exportés lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quinquennal 1980-1989.....	161

TROISIÈME PARTIE : Evolution de la réglementation des échanges extérieurs .....	162
Introduction.....	163
CHAPITRE PREMIER : Du contrôle à l'étatisation des échanges commerciaux .....	165
1.1 Période de 1963 à 1970.....	165
1.2 Les procédures de contrôles .....	166
1.2.1 Le tarif douanier.....	166
1.2.2 Les droits de douane en 1968.....	172
1.2.3 Le contrôle des changes .....	175
1.2.4 Fixation d'un cadre contingentaire d'importation de marchandise.....	175
1.2.5 Les groupements professionnels d'achats (G.P.A.) .....	187
1.2.5.1 Modalités réglementaires auxquelles étaient soumis les G.P.A.....	188
1.2.5.2 Contrôle étatique exercés sur les G.P.A.....	190
CHAPITRE DEUXIEME : Fonctionnement et mise en place du monopole de l'Etat sur les importations - 1970-1984.....	192
2.1 A partir de 1974 - phase d'application.....	193
2.2 Organisation du monopole de l'Etat sur les importations.....	201
2.2.1 Délimitation du champ d'activité des entreprises dotées du monopole à l'importation .....	201
2.2.1.1 Incidences sur les échanges extérieurs	203
2.2.1.2 Incidence sur le marché intérieur.....	204
2.2.1.3 Incidence sur la production .....	205
2.3 Conclusion .....	205

2.4 La délimitation du pouvoir des monopoles .....	209
2.5 Les procédures techniques d'importation .....	214
2.5.1 Les procédures de gestion des opérations d'importation.....	214
2.5.2 Les procédures de contrôle exercées sur la réalisation des programmes d'importation .....	217
CHAPITRE TROISIEME : .Politique d'exportation adoptée à partir de 1986.....	222
3.1 Préambule.....	222
3.2 Principaux produits exportés pour la période 1984-1989.	226
3.2.1 Exportations de produits miniers, sidérurgiques, métalliques etc.....	226
3.2.2 Autres produits industriels.....	227
3.2.3 Evolution des exportations industrielles.....	229
3.2.3.1 En termes financiers.....	229
3.2.3.2 En termes de produits .....	229
3.2.4 Exportations des produits agricoles.....	230
3.2.5 Produits industriels, biens de consommation et services.....	231
3.3 Orientation du commerce extérieur Algérien à partir de 1986 .....	232
3.3.1 Mesures, dispositions et outils mis en place .....	233
3.3.2 Mesures réglementaires.....	233
3.3.3 Dispositions financières et fiscales.....	237
3.3.4 Mesures d'encadrement de la fonction Exportation.....	241
3.4 Conclusion .....	243
CHAPITRE QUATRIEME : Proposition de stratégie et d'organisation pour l'exportation.....	245

4.1 Mesures d'aides à l'export dans les pays développés .....	246
4.1.1 Aides publiques à l'Exportation dans les pays d'Europe .....	247
4.1.1.1 Les aides publiques directes à l'exportation dans les pays d'Europe.....	248
4.1.1.1.1 Les aides financières .....	248
4.1.1.1.2 Les aides juridiques.....	248
4.1.1.2 Les aides publiques indirectes à l'exportation .....	249
4.2 Propositions de mesures réglementaires à préconiser ..	250
4.2.1 Les aides financières.....	250
4.2.2 Les aides juridiques .....	251
4.2.3 Développement de l'information .....	252
4.2.4 Formation et promotion humaine dans les entreprises.....	252
4.2.5 Suppression des discriminations inter- entreprises .....	253
4.3 Conception du développement international de l'entreprise.....	254
4.4 Exemple d'approche du marché mondial .....	257
4.5 Aperçu sur l'environnement des entreprises algériennes .....	258
4.6 Proposition de stratégie d'approche du marché mondial par les entreprises algériennes .....	261
4.6.1 Association des entreprises algériennes avec leurs fournisseurs étrangers.....	261
4.6.2 Association d'entreprises algériennes .....	262
4.6.3 Collaboration des structures diplomatiques.....	262

4.6.4 Propositions de cadre de l'implantation à l'étranger.....	262
4.7 Conclusion .....	264

**QUATRIÈME PARTIE : Organisation et fonctionnement des entreprises..... 266**

Préambule .....	267
-----------------	-----

**CHAPITRE PREMIER : La législation algérienne d'entreprise.. 268**

1.1 Statuts juridiques des entreprises.....	268
---	-----

1.2 L'entreprise et l'organisation économique.....	268
--	-----

1.2.1 Mode de Gestion des Investissements.....	270
--	-----

1.2.2 Gestion de l'exploitation.....	271
--------------------------------------	-----

1.2.3 Gestion des échanges extérieurs.....	272
--	-----

1.3 Objectifs et cadre général de la restructuration des entreprises publiques algériennes.....	273
---	-----

1.3.1 Objectifs de la restructuration .....	273
---	-----

1.3.2 Restructuration organique.....	274
--------------------------------------	-----

1.3.3 Restructuration financière.....	275
---------------------------------------	-----

1.4 Autonomie des entreprises et réformes économiques....	276
---	-----

1.4.1 Historique .....	276
------------------------	-----

1.4.2 Objectifs des réformes économiques .....	278
--	-----

1.4.3 But des réformes.....	278
-----------------------------	-----

1.5 Conclusion .....	279
----------------------	-----

**CHAPITRE DEUXIEME : Approche monographique des firmes exportatrices algériennes..... 283**

2.1 Introduction .....	283
------------------------	-----

2.2 Repérage des données .....	284
--------------------------------	-----

2.3 Bases de l'étude.....	285
---------------------------	-----

2.4 Conception du questionnaire.....	285
--------------------------------------	-----

2.4.1 La méthodologie.....	287
2.4.2 Difficultés rencontrées dans les opérations d'export.....	288
2.4.3 Types de structures adoptées .....	288
2.4.4 Pays vers lequel se dirigent les exportations .....	290
2.5 Conclusion .....	290
CONCLUSION .....	298
Apports et limites de la recherche.....	299
BIBLIOGRAPHIE .....	305
Données statistiques sur le commerce algérien .....	332

## Avant Propos

Menée dans des conditions matérielles extrêmement difficile, la présente étude comporte certainement des imperfections qui demeurent inhérentes à tout travail de recherche.

Au fil d'une très longue période d'investigation et de rédaction, ce travail a bénéficié d'un grand nombre de très précieux concours. Comment remercier tous ceux qui nous ont encouragé, conseillé et aidé pour que ce travail s'achève ?

Si ce travail tente d'analyser le processus d'internationalisation des entreprises algériennes sans être trop infidèle à la méthode des questionnaires d'études de processus d'internationalisation, nous reconnaissons le devoir à ceux qui nous ont formé.

Nos remerciements vont d'abord à notre maître Monsieur Jean-Pierre Debourse, pour nous avoir guidé de ses conseils, et exemple, améliorant par la même notre réflexion grâce à ses critiques et suggestions.

Nos sentiments de reconnaissance vont également aux juges de ce travail, ainsi qu'à Monsieur Didier Archange conservateur à la bibliothèque de l'I.A.E. pour sa disponibilité permanente, sans oublier Mademoiselle Valérie Bodart.

Notre gratitude toute particulière à l'ensemble des personnes qui ont participé à la réalisation de ce travail et tout particulièrement à Madame Claudine Tomczak, Monsieur Jean-Luc Vanleene et Monsieur Louardi Boughedada qui ont assuré avec nous la meilleure de la correction.

Notre reconnaissance va également à toute l'équipe du centre de formation du C.I.C.R. pour leur compréhension et leur disponibilité ainsi qu'à tous les amis et parents.

La recherche sur le terrain nous à conduit en dehors des sphères universitaire et de ces contacts, nous avons tiré le plus grand profit.

La liste serait trop longue à dresser de tous ceux, qui, à une étape ou à une autre, ont été des interlocuteurs et informateurs précieux. Nous citerons notamment les agents du département Organisation et Méthodes de l'Entreprise de Distribution, "Les Galeries d'Alger", les cadres et directeurs du Ministère de Commerce de l'Algérie.

Mais que tous ceux que nous avons rencontré et qui nous ont accueillis sachent que nous ne les avons pas oubliés, nous reconnaissons notre dette à leur égard.

Et enfin, Fatiha, Sihem, Amina et Assia, elles seules peuvent savoir tout ce que je leur doit, elles seules peuvent deviner ce que je pourrais leur dire.

**INTRODUCTION GENERALE**

## Objet et intérêt de la recherche

La croissance continue du commerce mondial, ces vingt-neuf dernières années, interrompue seulement en 1975 et 1982, a confirmé en fait la prédominance, et la main mise des pays développés sur les échanges internationaux, et ce n'est pas l'apparition, entre 1980 et 1988, parmi les vingt premiers pays exportateurs, de nouveaux pays industrialisés qui remet en cause l'orientation des flux mondiaux d'échanges, même s'ils accusent en 1987 une orientation en faveur du Pacifique et de l'Asie.

Il apparaît surtout qu'en 29 ans, le commerce Nord-Sud ne s'est guère développé en proportion du total mondial.

La remarquable croissance du Commerce International, à laquelle nous assistons depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, et l'effondrement des empires coloniaux, a, en réalité, tout en entraînant une libéralisation accrue des échanges, avantagé essentiellement les pays développés qui ont connu une croissance économique continue comparable dans certains aspects à ce qu'il est convenu d'appeler les "trentes-glorieuses".

Pendant que les pays développés retrouvaient leur niveau de croissance, d'autres pays, à savoir les pays en voie de développement, et les pays à économie planifiée s'enfonçaient dans un marasme économique sans précédent.

En effet, l'essor du commerce mondial, accentué par la négociation quasi-permanente sur la liberté des échanges, et sur une ouverture plus grande des frontières, tout en favorisant les pays nantis, a défavorisé les pays en voie de développement qui ont subi, plus que bénéficié de cette situation.

A l'exception des pays producteurs de pétrole pour de brèves périodes dans la décennie 70, les pays en voie de développement, spécialisés dans le commerce de produits primaires, ont subi une détérioration permanente des termes de l'échange.

Alors que le développement des échanges mondiaux a été le moteur de la croissance économique du monde occidental pour les pays en voie de développement, il a mis en évidence les incohérences des choix de leurs différentes options économiques.

La domination des pays riches sur le commerce mondial s'est renforcée, par leur stratégie de formation d'ensembles économique, politique et idéologique. Stratégie qui vise à défendre leurs valeurs et leurs cultures, mais aussi et surtout, à protéger et développer leurs économies respectives.

Dettes, démographie, sécheresse et fluctuation des cours des matières premières agricoles, énergétiques et minérales associées à la fluctuation du dollar, ont maintenu les pays en voie de développement dans une situation de crise économique perpétuelle.

Malgré un excédent de 150,7 milliard de dinars sur les vingt neuf dernières années, l'Algérie, pays en voie de développement, subit un marasme économique et une grave récession, entraînant une remise en cause des orientations politiques économiques et sociales.

Un ensemble de raisons justifie une recherche sur le processus d'approche des entreprises algériennes du marché international.

### **Au plan pratique**

La présente recherche se veut être un recours aux responsables d'entreprises qui ont déjà une activité internationale, ainsi qu'à ceux qui désirent avoir une expérience internationale. Ce qui leur permettra de mieux appréhender que pour le passé, les rythmes d'évolution du processus d'internationalisation de leur entreprise, par l'identification du ou des modes de fonctionnements correspondant, et par la maîtrise des évolutions à venir.

Clarifier la complexité du fait international des entreprises dans la gestion des firmes, correspond aussi à l'analyse des domaines de gestion tels le management, le marketing, la gestion des ressources humaines, ainsi que la diversité des cultures.

La prise de conscience des autorités politiques du fait que les variables socio-économiques découlent fondamentalement du degré de performances des entreprises, utiliserait volontiers la présente étude afin d'élaborer des politiques incitatives beaucoup plus différenciées et adaptées à chaque type ou ensembles d'entreprises engagées sur le marché international.

### **Au plan méthodologique**

Cette étude présente également à notre avis un double intérêt.

D'une part, le phénomène de l'internationalisation des firmes a inspiré une multitude de travaux consacrés aux entreprises évoluant principalement dans des environnements économiques de type libéral, où les lois du marché régissent les relations entre entreprises. Elle répond à un besoin, et tente de

combler un vide dans la recherche d'approche du marché mondial pour les entreprises des pays en voie de développement.

Il nous a paru judicieux de traiter de l'approche du marché international par les entreprises d'un pays producteur de pétrole, en l'occurrence l'Algérie, en excluant de notre recherche, les firmes agissant sur le marché pétrolier, afin de saisir le rôle et le poids des entreprises non exportatrices de pétrole.

Isoler ces firmes et cerner leur apport dans les échanges internationaux de l'Algérie, nous a paru judicieux à plus d'un titre, ne serait-ce que de cerner la stratégie et le rôle des dirigeants de ces entreprises dans la régulation économique interne, et le poids qu'ils peuvent avoir dans les équilibres macro-économiques.

### **Au plan théorique**

Rendre compte de la réalité afin de mieux comprendre le pourquoi des changements préconisés, en faisant le point sans parti pris, sans porter de jugement sur les choix de développement adoptés est nécessaire surtout quand on constate l'apparition d'événements nouveaux contradictoires.

La recherche présente tente d'apporter un schéma d'explication approprié à une problématique nouvelle, par la présentation du ou des processus d'approche du marché international pour ces firmes.

### **Problématique**

En matière de développement international des entreprises, la théorie des stades constitue la première catégorie de recherches menées sur

l'internationalisation des firmes. L'entreprise s'implante sur le marché international pour un processus d'apprentissage comprenant plusieurs étapes à travers lesquelles elle passe.

Pour des économistes tels que B. Linder, Raymond Vernon, Ch. Michallet, M. Delapierre, dans son évolution, l'entreprise s'internationalise par le passage par différents niveaux de multinationalisation.

D'une vente de produits à des clients extra-nationaux, sans maîtrise du processus d'export, à son implantation sur un marché étranger par la réalisation d'une partie de son activité dans ce marché, l'entreprise passe par différents stades qui constituent des étapes d'apprentissage et de maîtrise du marché mondial.

Tout en conservant cette approche graduelle du marché international, le deuxième type de recherche basé sur des typologies d'intensité d'exportation met en évidence un processus séquentiel. Ainsi, Olson identifie un processus graduel à quatre étapes :

- 1 - exportation occasionnelle directe sans intermédiaire
- 2 - par l'intermédiaire d'un agent
- 3 - par l'intermédiaire d'une filiale commerciale
- 4 - par l'intermédiaire d'une filiale de production

La réalité du concept d'internationalisation des entreprises étant plus complexe, (ce processus faisant appel à plusieurs notions), les schémas traditionnels d'explication du phénomène d'internationalisation ont montré leurs limites face à la complexité du développement international, ne serait-ce que par le déterminisme explicite suggéré par les schémas traditionnels.

Aussi, il y a lieu d'élargir le cadre de pensée pour mieux cerner les évolutions survenues dans la réalité internationale.

Les questions qui sous-tendent la recherche sur l'approche du marché international par les entreprises algériennes s'annoncent :

- pourquoi les entreprises algériennes veulent-elles pénétrer le marché mondial ?

- comment envisagent-elles le développement de cette activité ?

- comment envisagent-elles de concilier leurs moyens de gestion avec un développement géographique aussi important ?

- quelles types de difficultés perçoivent-elles ? Comment peuvent-elles les surmonter et quelles en sont les conséquences ?

- pourquoi le font-elles à ce moment de leur existence ?

- ont-elles évalué le type de moyens, d'information et d'organisation interne et externe susceptibles de leur permettre de s'implanter dans le marché mondial ?

- ont-elles la liberté de gérer leur portefeuille d'activités internationales?

La problématique présentée introduit des notions d'évaluation, d'environnement interne et externe à l'entreprise étant donnée la complexité du phénomène à cerner.

## **Modes d'investigation**

La méthodologie de travail suivie, du fait de la complexité et de la généralité du sujet, a donné lieu à une investigation empirique et une investigation théorique.

### **Recherche empirique**

Saisir concrètement le phénomène du processus d'approche du marché international par les entreprises algériennes s'est avéré nécessaire, par la collecte de données par le biais d'un questionnaire.

Elle a permis d'observer et de comprendre le degré de conscience des dirigeants d'entreprises sur les réalités complexes du marché mondial.

Par ailleurs, la prise en compte du rôle des acteurs, de l'environnement interne et externe de l'entreprise ont été des éléments requis par la problématique de la recherche et la complexité de l'approche.

### **La recherche théorique**

Elle a été nécessaire pour faire le point sur le phénomène de l'internationalisation. Et aussi pour voir quelle orientation les chercheurs ont donné à leurs travaux.

La recherche a permis de cerner les concepts de base que constitue l'internationalisation mais aussi d'exploiter à bon escient les données recueillies sur le terrain.

Cette investigation théorique s'est surtout basée sur les travaux anglo-saxons et scandinaves.

Cerner la réalité organisationnelle et fonctionnelle de l'entreprise, nécessite une approche dynamique de celle-ci dans son propre contexte économique. Cette connaissance de la réalité entreprise suppose donc une observation soutenue.

. Pour cela une approche multidimensionnelle prenant en compte les contraintes internes à l'entreprise, à savoir organisation, structure, culture et histoire de celle-ci, rapportée aux événements externes à la firme, soit législation, orientations macro-économiques, place des entreprises dans l'économie globale du pays, nous a paru une approche judicieuse à plus d'un titre.

Cette approche outre les avantages quelle présente, n'en présente pas moins des inconvénients, et l'un des plus importants à notre avis, est le comportement du chercheur par rapport à son objet.

De telles objections ne manquent pas de poids, si elles ne sont écartées. Aussi avons nous tenté :

- de prendre le recul nécessaire pour éviter une analyse passionnelle et passionnée des performances des entreprises en particulier et de l'économie en générale,

- de confronter notre point de vue, à chaque fois qu'il était possible, aux différents acteurs de l'entreprise

- d'analyser "froidement" les résultats obtenus

Notre prétention a été, et est, de bâtir des hypothèses acceptables plutôt que de prétendre les avoir vérifiées définitivement. Des recherches complémentaires seront nécessaires pour aboutir à des résultats.

Considérant l'importance et la complexité du thème étudié, d'une part, et l'inexistence de recherches antérieures sur les entreprises du pays considéré, d'autre part, associée à la "*sensibilité*" à ce types de recherches dans une organisation politique contraignante à certains égards, les résultats auxquels nous sommes parvenus peuvent paraître insignifiants, mais ont le mérite (à notre avis) d'exister, et se doivent d'être relativisés.

Dans ces différents chapitres, la première partie de la recherche "théories et modèles des échanges internationaux" expose les différentes approches et modèles de l'internationalisation du chapitre un au chapitre quatre.

La deuxième partie présente les performances du commerce extérieur de l'Algérie. Les fluctuations qu'il a subi et les contraintes qu'il a connu rapprochés aux équilibres macro-économiques fixés par les autorités politiques.

La réglementation des échanges, se veut mettre en évidence dans la troisième partie, les contraintes qui pesaient sur les entreprises algériennes, ainsi que les disfonctionnements que cela a entraîné, engendrant la nécessité d'un allégement des procédures, associées aux difficultés internes que connaît le pays.

Dans un pays à économie planifiée, cerner et mettre en évidence le degré d'autonomie des opérateurs économiques, à savoir les entreprises, leur mode d'organisation, les contraintes législatives et réglementaires qu'elles subissent, est à notre avis une nécessité, c'est l'objet de la quatrième partie, qui se veut mettre à nu les incohérences entre la réglementation, le fonctionnement et les performances des entreprises.

L'étude sur les firmes algériennes et leur approche du marché international est une timide approche monographique des entreprises exportatrices et potentiellement exportatrices de l'Algérie. Elle n'a nullement la prétention de classer les entreprises, mais elle se veut une tentative de rapprochement des performances de ces firmes sur le marché international et la mise en évidence des difficultés et du chemin qui reste à parcourir pour lever les contraintes qui pèsent sur celles-ci afin d'améliorer leur dynamisme.

## Préambule

Au regard de leurs relations avec le reste du monde, les politiques de chaque état ont été inspirées par des doctrines allant de l'ouverture totale pronée par le libre échange à la fermeture totale ou autorisée, et, en passant par des solutions intermédiaires plus nuancées dans lesquelles les flux économiques doivent être dosés quantitativement et qualitativement.

Au mercantilisme qui a marqué les échanges entre nations du seizième au dix-huitième siècle a succédé le libre échange, au dix-neuvième siècle, tandis que la première moitié du vingtième siècle a été marquée par son protectionnisme étroit, voire l'autonomie associée à une profonde crise qui s'achève par la seconde guerre mondiale.

Dès 1948, l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (G.A.T.T.) entérine une nouvelle orientation, où les états optent résolument pour l'ouverture de leurs frontières aux échanges commerciaux, sachant qu'en dépit des contraintes que cela engendre, il y allait de leur intérêt bien compris. Parallèlement se créent dans les différents continents des zones de libre échange visant la coopération et l'intégration économique.

En dépit des difficultés engendrées par la crise économique qui a marqué les relations entre état à l'issue de ce qu'il est convenu d'appeler "les trente glorieuses" période où le monde essentiellement occidental a connu une croissance économique sans précédent, a entraîné une ouverture plus grande des frontières et une libéralisation de plus en plus accrue des échanges.

Mais cette ouverture aux échanges internationaux ne s'est pas faite avec un égal bonheur pour l'ensemble des pays. Au point où on a fini par

admettre que la croissance et le développement des uns s'est faite au détriment des autres.

Alors que le libéralisme - l'ultrabiléralisme plutôt - proné par les politiques libérales caractérisées par le recul de l'état, la dérèglementation, les privatisations du début des années quatre-vingt commencent à être remis en cause dans les pays occidentaux où l'on s'interroge sur les limites de la doctrine de libéralisation des échanges et du marché, dans les pays socialistes et les pays en voie de développement.

On découvre les bienfaits de cette doctrine et on remet en cause le rôle prédominant de l'état, des dogmes tels que planification centralisée, propriété d'état, rôle dirigeant du parti unique et de l'état entrepreneur sont reniés au profit des lois du marché.

Le cas de l'Algérie, pays à économie planifiée, frappé par la récession, passe par le monolithisme du parti unique, au pluralisme politique et s'engage dans des réformes économiques qui progressent difficilement, est des plus édifiants.

La récession s'est bien installée. L'agriculture est toujours largement déficitaire et l'outil industriel créé dans les années soixante-dix, décennie d'investissements tout azimut, ne tourne pas à 30% de ces capacités. La médiocre productivité aggravée par un climat social très perturbé par les milliers de journées de travail perdues au fil des longues grèves qui ont affecté tous les secteurs d'activité.

L'inflation à deux chiffres favorisée par un marché parallèle faisant preuve d'un fort dynamisme et la spéculation sur certaines données, a

entraîné une baisse sensible du pouvoir d'achat des salariés évaluée à 40% de 1985 à 1989 et une détérioration réelle du marché de l'emploi, un quart de la population active souffre de chômage.

Le poids de la dette, malgré sa gestion stricte, reste relativement stable à près de 25 milliards de dollars et représente plus de 40% du P.I.B. Le service de la dette qui atteint 7,54 milliards de dollars, mobilise plus des trois quarts des rentrées en devises du pays.

La dégradation du climat social, et la nécessité de faire tourner les entreprises ont gonflé sensiblement les importations qui au total, ont englouti plus de cinq milliards de dollars de financements étrangers. La disparition de l'excédent commercial a induit une dégradation des comptes extérieurs.

Essentiellement exportatrice d'hydrocarbures, vendant peu de produits agricoles et industriels à l'extérieur, trop dépendante des approvisionnements extérieurs, l'Algérie se doit pour sortir de ses difficultés de :

- neutraliser l'effet permissif de l'aspect mono-exportateur d'hydrocarbures de son économie;

- satisfaire la demande locale par la substitution de produits locaux à l'importation;

- bâtir une économie plus productive et plus rentable afin de satisfaire les principaux besoins sociaux.

Le défi que doit relever l'économie algérienne est de dégager des recettes d'exportations additionnelles, de susciter un gain en devises, de

généraler des emplois et enfin de substituer progressivement aux produits importés des produits locaux pour la relance de l'investissement productif qui est tombé de 50 % à 37 % du PIB.

**PREMIERE PARTIE : Théories et modèles des  
échanges internationaux**

## CHAPITRE PREMIER : De l'exportation à l'internationalisation

Depuis le début des années 1960, l'analyse du processus entraînant l'entreprise à élargir ses transactions avec des opérations extra-nationales a été marquée par une fertilisation des schémas théoriques de l'échange international et des principes de gestion internationale de la firme.

Si l'origine des recherches sur l'internationalisation des firmes revient aux Etats-Unis<sup>1</sup> la mondialisation des échanges, en s'accélégrant ces vingt-cinq dernières années a amené un ensemble de chercheurs de diverses nationalités, essentiellement des pays développés à s'intéresser à ce phénomène de l'internationalisation des firmes.

Différentes approches dans l'étude de ce phénomène ont été réalisées, on peut les regrouper en trois grandes catégories :

- Modèles mettant en évidence un processus graduel et séquentiel d'ouverture internationale de la firme débouchant sur un niveau d'implication de plus en plus élevé de l'entreprise sur le marché étranger ;

- Degré d'engagement international, et de contrôle des opérations internationales sont les caractéristiques retenues dans la deuxième catégorie d'études du processus d'internationalisation ;

- Séquentialité de l'ouverture internationale de la firme.

---

<sup>1</sup> S. HYMER : "The International Operations of National Firms : A study of direct investment" - Doctoral dissertation - MIT- 1960.

L'ensemble des modèles conçus prennent la variable exportation comme la plus pertinente de l'étude du processus d'ouverture internationale de l'entreprise.

## **1.1 Modèles et théories du processus d'exportation**

### **1.1.1 Théories des stades ou séquentielles**

Le mode d'internationalisation est progressif et graduel au cours duquel l'apprentissage progressif des marchés étrangers et le niveau du système d'information de l'entreprise sur ses marchés sont les éléments déterminants du passage d'une étape à une autre, et s'explique par :

- le désir de limiter le risque élevé entraîné par l'internationalisation,
- les attitudes indécises du management et grande incertitude authentique sur le marché étranger.

L'accent est mis sur l'importance de l'environnement dans l'élaboration d'une stratégie commerciale à l'étranger.

#### **1.1.1.1 Modèle d'Olson**

C'est à Olson que revient le mérite, à partir d'une recherche effectuée en 1975 sur les firmes suédoises de l'industrie textile, d'avoir mis en évidence un processus séquentiel en quatre étapes :

- Exportation occasionnelle,
- Exportation par l'intermédiaire d'un agent,

- Exportation par l'intermédiaire d'une filiale commerciale,
- Exportation par l'intermédiaire d'une filiale de production.

Le processus identifié par Olson et ses coéquipiers est le résultat de nombreuses recherches menées sur une longue période. Le modèle conçu par l'Ecole d'UPSALA à laquelle Olson appartient a permis de mieux comprendre le cheminement menant l'entreprise de son marché national au marché international. De même qu'il a permis d'avancer dans la compréhension du phénomène d'internationalisation<sup>1</sup>.

Dans cette démarche, l'entreprise répond à une sollicitation externe par la satisfaction d'une demande formulée ou qu'elle incite, avant de s'associer avec un agent externe pour commercialiser son ou ses produits, ensuite elle s'implante à l'étranger par l'ouverture de bureaux de vente et entrepôts pour mieux répondre aux besoins de son nouveau marché et finit par aboutir à la mise en place d'unité de production.

Le cheminement identifié, même s'il s'avère être le plus commun et habituel pour toute entreprise désirant pénétrer le marché international, l'auteur ne précise pas qu'il existe des processus contractés. Une entreprise peut fort bien choisir une implantation pour la création d'une filiale comme première forme de présence.

L'exportation, autrement dit le transfert de biens et services, a été la modalité retenue pour l'Ecole d'UPSALA pour analyser le processus d'internationalisation des firmes.

---

<sup>1</sup> LIRAK et MAULE : "The Canadians Multinationales" - 1981 - pp. 184-37 à 59.

Or, même, s'il est vrai que le passage d'un stade à un autre dans ce modèle permet un certain apprentissage, on ne saurait affirmer qu'il y a déterminisme dans le franchissement des différents stades.

En fait, l'internationalisation ne saurait se réduire à un développement linéaire de la stratégie de l'entreprise, car la complexité de ce processus, ainsi que les différents modes de présence sur le marché international ne permettent pas de le réduire uniquement à une simple exportation de produits.

L'exemple le plus significatif rendant compte de la complexité du phénomène d'internationalisation est fourni par le *lifreeding* qui est la combinaison des modalités à savoir :

- Licence;
- Franchise;
- Exportation;
- Investissement direct.

#### 1.1.1.2 Modèle de Bilkey et Tesar<sup>1</sup>

Pour ces auteurs, l'approche du marché international par l'entreprise est un processus décisionnel pris par le dirigeant de l'entreprise.

Ils identifient une série d'étapes (au nombre de six) auxquelles sont associées des facteurs déterminant la décision du manager de l'entreprise, à l'issue d'une étape menée auprès de 423 PME manufacturières du Wisconsin.

---

<sup>1</sup> BILKEY W.J. et TESAR G. : "The Expert Behavior of Smaller Sized Wisconsin Manufacturing Firms" - Journal of International Studies - 1977 - pp. 93-98.

Selon les auteurs, la décision d'exporter vers un autre pays proche, est sous tendue par trois conditions qui doivent être réunies :

- Planification des exportations à effectuer,
- Perception des avantages distinctifs,
- Dynamisme et qualité des dirigeants.

ETAPES	FACTEURS DETERMINANTS
<p>Stade 1</p> <p>La direction de l'entreprise n'est pas intéressée par l'exportation. Elle ne répondrait même pas à une sollicitation</p>	
<p>Stade 2</p> <p>La direction répondrait à une sollicitation externe, mais ne fait pas d'efforts pour envisager la possibilité d'exporter</p>	
<p>Stade 3</p> <p>La direction explore activement la possibilité d'exporter</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planification d'activités export</li> <li>- Perception par l'entreprise des avantages distinctifs de l'activité export</li> </ul>
<p>Stade 4</p> <p>La firme exporte vers un pays "psychologique" (à titre expérimental) proche</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dynamisme et qualité de l'équipe de direction</li> <li>- Obtention d'une commande non sollicitée</li> </ul>
<p>Stade 5</p> <p>La firme devient exportatrice confirmée vers ce pays et améliore son niveau d'exportation en fonction des spécificités du marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anticipation des profits et risques à l'égard de l'activité export</li> <li>- Prise en considération des obstacles et difficultés de pénétration du marché</li> </ul>
<p>Stade 6</p> <p>La firme étudie la possibilité de réaliser des opérations d'experts vers d'autres pays</p>	

En montrant que l'internationalisation de l'entreprise est un processus:

- d'apprentissage comportant plusieurs étapes;

- où l'importance des déterminants propres à l'entreprise, et surtout des dirigeants, dans le processus d'approche et de pénétration de marchés externes au pays d'origine;

- sont des facteurs déterminants, le modèle met en avant les avantages comparatifs économiques qui prennent le pas sur des facteurs liés au management de l'entreprise.

Par contre, Simpson estime que la motivation des dirigeants à exporter est plus fondamentale que son apport pour la firme.

Les raisons pouvant amener un homme d'affaires (c'est-à-dire un dirigeant d'entreprise) à s'intéresser aux marchés étrangers sont dûes à deux principaux facteurs :

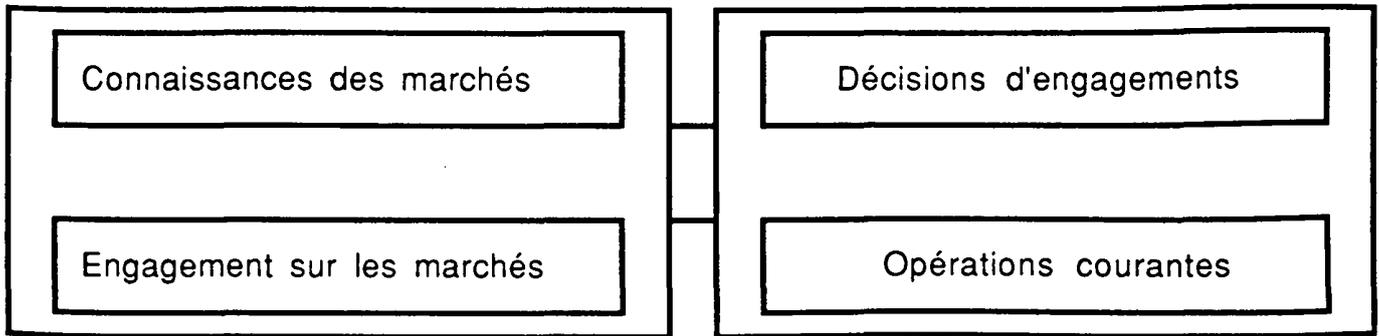
- 1) de réduction du risque entraîné par la dépendance vis à vis d'un marché intérieur de faible taille (cas de Volvo en Suède),

- 2) de développement dû aux possibilités offertes par le marché étranger (cas de l'industrie française des produits de luxe).

### 1.1.1.3 Modèle de Johanson et Vatine

Le processus d'internationalisation de l'entreprise, pour ces deux chercheurs appartenant au courant de l'Ecole d'UPSALA est le résultat d'une implication progressive de la firme par une série de décisions incrémentales en procédant graduellement à l'acquisition, l'intégration, l'utilisation de

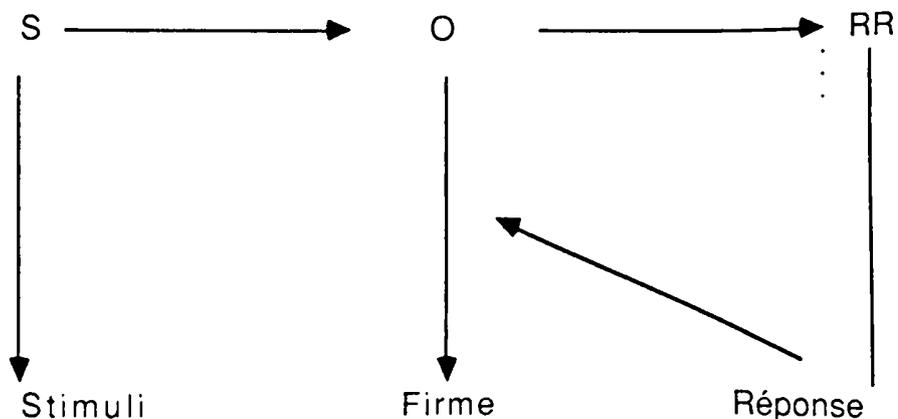
connaissances sur les marchés et activités étrangères et s'implique par étape successive sur les différents marchés ciblés.



La connaissance préalable des données du marché étranger est le préalable à toute action de développement d'activités internationales, dans le modèle élaboré par ces auteurs.

### 1.1.2 Théories des modèles explicatifs

Ces modèles explicatifs du processus d'internationalisation des entreprises et les modèles spécifiques du processus de la décision d'exporter découlent des inférences behavioristes de la psychologie sociale et expérimentale de la perception et de l'apprentissage qui peut être schématisée comme suit :



où S = Stimuli

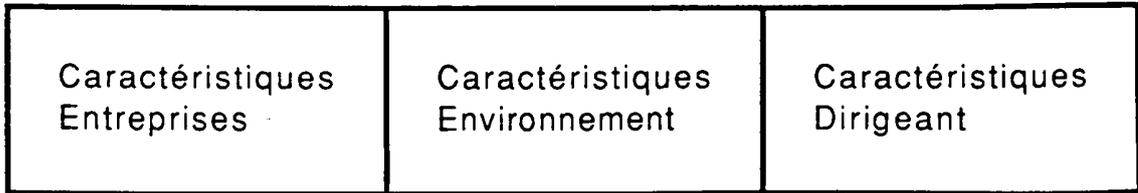
O = Firme

R = Réponse

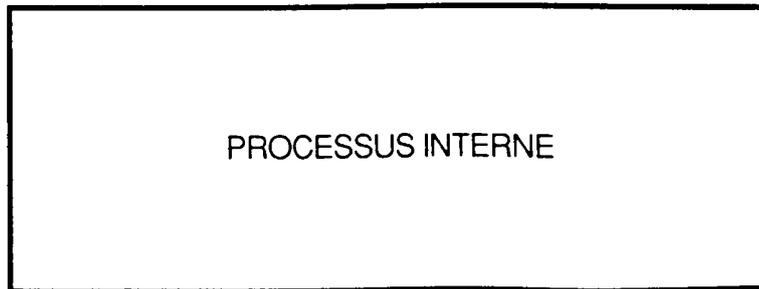
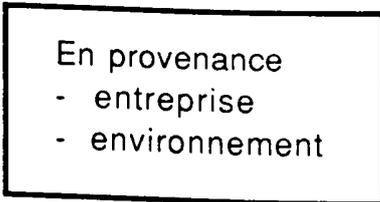
Ces modèles partent du principe suivant : le dirigeant de l'entreprise est exposé à un certain nombre de stimuli susceptibles d'attirer son attention sur l'existence d'opportunité d'exportation. Ceux-ci déclenchent ou non, un processus de décision séquentiel d'exporter ou de ne pas exporter.

FORMALISATION DES MODELES INTEGRES DE LA DECISION D'EXPORTER EN PME/PMI

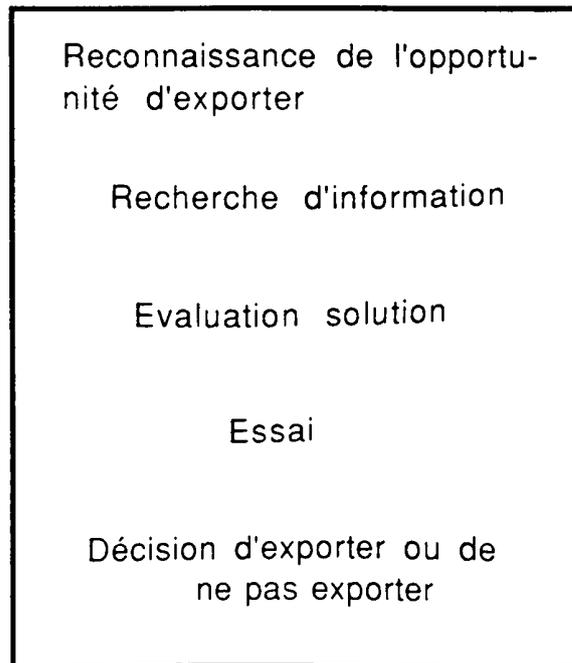
Variables exogènes ou facteurs d'influence



Stimuli ou information  
entrée



Réponses Phases du Processus de  
décision



Niveaux



Cognitif



Affectif



Comporte-  
mental

### 1.1.2.1 Modèle de Gavusgil<sup>1</sup>

Gavusgil a abordé le phénomène de l'internationalisation de la firme avec une démarche identique que les auteurs précédemment cités, mais conçoit son modèle dont les étapes sont réduites à quatre seulement, mais avec une plus grande richesse des facteurs retenus. Deux années après avoir élaboré son modèle, et suite à une étude réalisée sur un autre échantillon d'entreprises, il conçoit un deuxième modèle où il fait ressortir les étapes suivantes dans le processus d'exportation :

- la pré-implication;
- l'implication réactive;
- l'implication expérimentale limitée;
- l'implication action;
- l'implication très engagée.

En considérant l'expérience comme l'élément essentiel qui aguerrit l'entreprise contre les risques inhérents à l'internationalisation, celle-ci favorise un engagement par palier entraînant une implication séquentielle à laquelle correspond un type d'exportateur :

- |                             |                                 |
|-----------------------------|---------------------------------|
| - Implication expérimentale | - Exportateur débutant          |
| - Implication active        | - Exportateur actif ou confirmé |
| - Implication engagée       | - Exportateur professionnel     |

---

<sup>1</sup> GAVUSGIL : "Difference among exporting firms based on their degree of internationalization" - Journal of Business Research - Vol. 12 - Juin 1984 - pp.195-208.

### 1.1.2.2 Modèle de Olson et Wiedersheim

Reprenant un concept utilisé bien avant par des économistes :

"L'introduction du rôle de la distance dans l'analyse économique des échanges internationaux n'est pas nouvelle. Dès 1956, Beckermon introduisait la distance psychique dans son étude du commerce intra-Européen".<sup>1</sup>

En outre des études antérieures à celles d'Olson mettant en évidence l'importance de la proximité tant géographique, culturelle, que linguistique, comportementale, de modes et niveaux de vie et de modalités de fonctionnement du marché intérieur ont été réalisées par SIMAI en 1970 et BILKEY et TESAR en 1975.

Par ailleurs, ce modèle accorde une importance toute particulière à la qualité du dirigeant de l'entreprise, à sa culture et enfin à la culture dont il se sent le plus proche.

Ce concept de distance psychologique ne renferme pas seulement la distance géographique mais un ensemble de déterminants dont les problèmes de communications interculturelles.

### 1.1.2.3 Le modèle de Czinkota

Motivations de l'entreprise pour l'export et problèmes qu'elle doit résoudre pour y arriver sont le fondement du modèle de CZINKOTA.

---

<sup>1</sup> JOFFRE, KOENING : "Stratégie d'entreprise" - Economica - 1985 - p.222.

A chaque phase ou degré de motivation de l'entreprise (ou du dirigeant de la firme) pour l'exportation correspond un certain nombre de problèmes que celle-ci doit résoudre afin de réaliser son objet.

### ETAPES DU PROCESSUS D'EVALUATION DE L'EXPORTATION SELON CZINKOTA

ETAPES	Problèmes rencontrés à l'exportation (par ordre d'importance décroissant)				
	1	2	3	4	5
1 - L'entreprise n'éprouve aucun intérêt pour l'exportation					
2 - L'entreprise est partiellement intéressée par l'exportation	Financement	Information sur les usages commerciaux	Communication	Aide technique	Effort de vente
3 - L'entreprise envisage la possibilité d'exporter	Communication	Effort de vente	Informations marketing	Informations sur les usages commerciaux	Obtention d'informations financières
4 - L'entreprise exporte de façon expérimentale (moins de 5% des expéditions totales)	Effort de vente	Obtention d'informations financières	Problèmes liés aux produits	Informations marketing	Informations sur les usages commerciaux
5 - L'entreprise est une petite entreprise d'exportation expérimentée	Communication	Effort de vente	Informations marketing	Obtention d'informations financières	Traitement de la documentation
6 - L'entreprise est une grande entreprise d'exportation expérimentée	Communication	Effort de vente	Information marketing	Service de réparation	Informations sur les usages commerciaux

Source : CZINKOTA M.R. Export Development Strategic - US Promotion Policy - New-York - 1982 - p.101.

## **1.2 Intérêts et portées des modèles d'analyse du processus d'internationalisation**

Sans sous-estimer intérêt et la portée des modèles d'analyses présentés, les remarques suivantes peuvent être faites :

- 1 - L'origine des chercheurs (scandinaves ou anglo-saxons).
- 2 - Les réponses apportées pèchent par l'absence de globalité de recherches des déterminants de l'internationalisation.
- 3 - Réduction de l'internationalisation au simple fait d'exporter des produits.

Or, comme le souligne J.P. DEBOURSE<sup>1</sup> : "L'internationalisation ne saurait se réduire à l'exportation. Elle comprend certes les transferts internationaux de produits et d'activité, ainsi que l'évolution des localisations. Mais le fait international dans l'entreprise concerne également l'origine des individus, l'organisation des systèmes financiers internes, l'affectation des ressources, les approvisionnements, les types de managements, les traits culturels, etc...".

## **1.3 Analyse excluant les perspectives historiques.**

En prenant un ensemble d'entreprise comme échantillon, à un moment donné, pour l'analyse des déterminants de l'internationalisation des firmes, on a consciemment ou inconsciemment mis de côté le fait que le processus d'internationalisation est un processus qui ne se déroule pas par étape.

---

<sup>1</sup> J.P. DEBOURSE et VASSEUR : "Réflexions sur l'étude du processus d'internationalisation" - Congrès des I.A.E. Lille - Avril 1985.

Le reproche que l'on peut faire à ces analyses est l'approche synchronique sur laquelle s'appuie l'ensemble des travaux.

Rapprocher le processus de l'internationalisation, à l'évolution de la firme dans le temps aurait permis à notre avis une meilleure compréhension de ce processus.

### **1.3.1 Conception déterministe**

On peut penser comme le souligne Gavusgil que pour s'internationaliser, certaines entreprises ne franchissent pas de façon systématique toutes les étapes du processus, comme l'indique les chercheurs qui ont mis en évidence ce processus.

Or, à l'origine de la décision, se pose un choix stratégique devant être fait par l'entreprise ou le dirigeant (choix entre rester national ou s'internationaliser). Il y a là l'expression d'une volonté, ainsi que le fait que les entreprises sont dans une recherche constante de l'adaptation aux exigences de l'environnement dans lequel elles évoluent, avec un souci de modification de cet environnement.

Ce qui n'apparaît pas dans la conception déterministe du fait international, puisque le déterminisme suggère une vision mécaniste de l'entreprise.

### 1.3.2 Conception ou approche parcellaire

Comme le stipule P. JOFFRE<sup>1</sup>, le problème d'internationalisation des P.M.E. doit prendre en considération trois éléments essentiels ensemble et en même temps. Ces composantes sont :

- la taille;
- les caractéristiques du dirigeant;
- la qualité du management.

L'internationalisation ne sachant se réduire uniquement à l'exportation, une analyse incluant d'autres modalités expliquerait mieux ce phénomène d'internationalisation.

### 1.4 L'approche que propose De Leersnyder

De Leersnyder propose une approche plus complexe, où il est pris en compte :

- a) le degré d'engagement international de l'entreprise,
- b) le niveau de contrôle des opérations d'échanges internationaux désirées par celle-ci.

---

<sup>1</sup> P. JOFFRE : "Le rôle de la taille ne pas doit être sur-estimé" - RFC n°55 - Jan-Fév 1986.

Degré d'engagement international		
Avec Investissement	<p><b>Investir et déléguer</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportation de capitaux dans filiale minoritaire</li> </ul> <p style="text-align: center;">Joint -venture</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Usine produit en main avec participation au capital</li> </ul>	<p><b>Investir et contrôler</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprise polycentrique</li> <li>• Filiale intégrée</li> </ul> <p style="text-align: center;">• Filiale industrielle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Filiale commerciale</li> <li>• Succursale</li> </ul>
Sans Investissement	<p><b>Déléguer sans investir</b></p> <p>Gestion de licence Franchissage Exportation Kangourou</p> <p style="text-align: center;">Sous-traitance</p> <p style="text-align: center;">Concessionnaire</p> <p>Commissionnaire exportateur Importateur distributeur Négociant Courtier - commissionnaire à l'achat</p>	<p><b>Contrôler le marché sans investir</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportation directe</li> </ul> <p style="text-align: center;">• Assistance technique</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat de gestion</li> </ul>
	Faire Faire	Faire

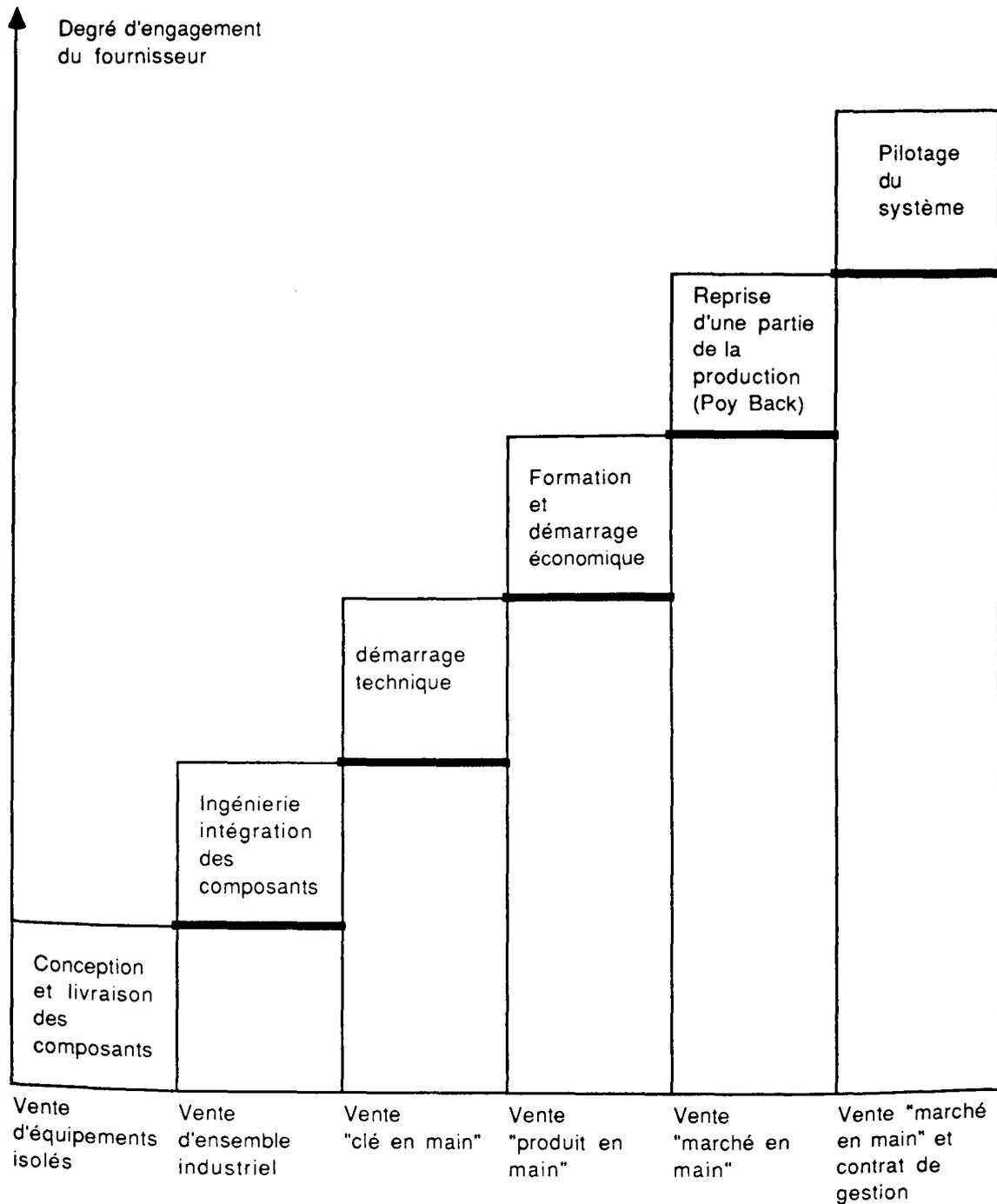
Niveau de contrôle des Opérations internationales

A partir du choix que fait l'entreprise entre : déléguer ses connaissances, son savoir-faire, sa maîtrise technique et technologique et prendre en charge elle-même l'ensemble de ses compétences, rapprocher à son

degré d'engagement sur les marchés étrangers ciblés (degré d'engagement mis en rapport avec un ensemble de données tel que, capacité financière par exemple), de Leersnyder identifie quatre possibilités qui se présentent à l'entreprise :

- Investir et contrôler;
- Investir et déléguer;
- Contrôler le marché sans investir;
- Gérer sans investir.

La pertinence de la démarche de l'auteur réside dans son approche prenant en compte des facteurs macro-économiques propres aux pays ciblés et des facteurs micro-économiques propres à l'entreprise, à la stratégie qu'elle développe et à ses capacités techniques, manageriales, financières, etc. L'auteur intègre de cette façon à côté du processus d'exportation "pure" un processus de relations plus complexes propres à la vente d'équipement.



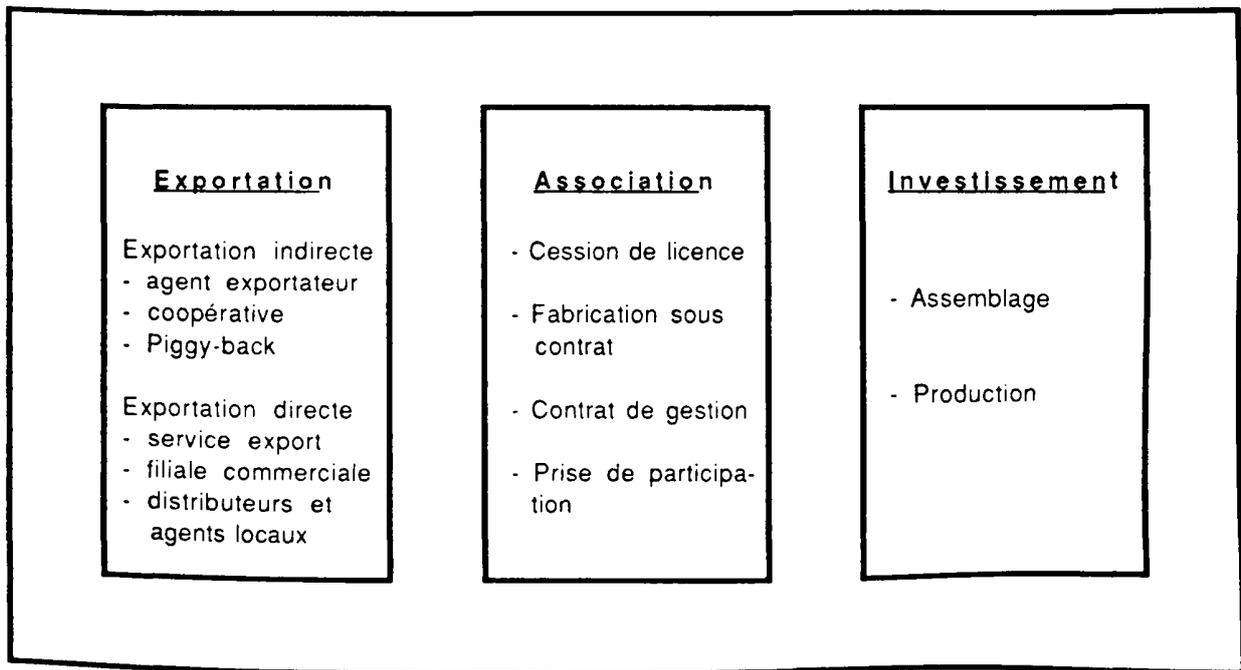
Dès lors, la firme, par les différentes possibilités qu'elle offre l'approche stratégique, dispose d'un arsenal de solutions qui peuvent être adaptables aux besoins du client potentiel qui se présente à elle. De même qu'elle dispose d'un ensemble de choix d'accès au marché international, il lui appartient de choisir la formule qui lui sied le plus.

## 1.5 Modes d'accès ou d'implantation sur les marchés étrangers<sup>1</sup>

Une fois le choix du ou des marchés à pénétrer, le marché étranger par l'entreprise est fait, et dans le cas où celle-ci est sollicitée par l'extérieur ou qu'elle perçoit une opportunité, il lui restera à adopter le mode d'accès envisageable à savoir :

- l'exportation;
- l'association;
- l'investissement;

qui recouvre chacune un ensemble de variantes qui se présentent comme suit :



<sup>1</sup> J.M. De LEERSNYDER - op. cit. Chap. 6  
 P. BOISSY : "Le choix des canaux de vente à l'étranger" - Paris - Hommes et Techniques - 1974.

## 1.6 Types d'implantation à l'étranger

### 1.6.1 Exportation simple

L'exportation est le moyen le plus simple pour un fabricant d'accéder à un marché étranger et d'y écouler une partie de sa production. Elle peut être passive, c'est-à-dire écouler de temps en temps en fonction de la demande un surplus de production, ou active qui suppose une stratégie plus agressive de conquête du marché ciblé. Et ce, soit par le biais d'un tiers spécialisé dans les opérations d'import-export (exportation indirecte), ou bien le producteur assure lui-même la commercialisation de ces produits, des acheteurs ou importateurs étrangers (exportation directe).

### 1.6.2 Participation ou association

L'association qui consiste, avec un partenaire étranger, à s'associer pour produire et vendre en commun un produit ou un ensemble de produit par le biais :

- d'une cession de licence - transfert d'un savoir-faire, sans contrôle du marché;

- d'une fabrication sans contrat - transfert de savoir-faire avec maîtrise du marché;

- d'un contrat de gestion - transfert d'un service;

- d'une prise de participation - contrôle et partage de propriété.

### **1.6.3 Implantation ou création de structure propre**

Engager des capitaux pour la création d'une unité de production ou d'assemblage dans le ou les pays ciblés, dans ce cas, la firme conserve la propriété de son investissement.

## **1.7 Conclusion**

Le processus par lequel une entreprise arrive à s'implanter est aussi vaste que complexe.

Vaste par la multitude d'approche, de démarche et de motivation, développées par la firme en vue d'atteindre son objectif qui est sous-tendu par la motivation à être présent sur le ou les marchés ciblés.

Complexe étant donné les différentes formes de présence sur les marchés étrangers que peut prendre cette pénétration des marchés internationaux par l'entreprise, et ce une fois que la décision de s'engager sur ces marchés est prise.

Il n'en demeure pas moins que la pénétration du marché international n'est pas une décision simple à prendre prenant en compte les opportunités qui se présentent et les potentialités de l'entreprise. La concurrence étant très vive, l'implantation nécessite la prise de risque beaucoup plus importante et donc les conséquences sont d'une très grande gravité sur le devenir de l'entreprise.

Aussi pour ce qui est des entreprises algériennes voulant pénétrer le marché international, une analyse très fine de leur potentialité productive, des

produits qu'elles peuvent offrir, des avantages qu'elles recherchent en retour, sont un préalable à toute démarche internationale.

Le mode de présence sur les marchés internationaux des entreprises algériennes doit être :

- multiforme et varié, c'est-à-dire différente selon le type d'activité de l'entreprise et pouvant avoir plusieurs modes de présence pour une même entreprise;

- graduel et total, autrement dit par étapes successives en fonction des capacités financières de l'entreprise, et globale pour des investissements mixtes avec partage équivalent des risques;

- absent de toute forme d'ingérence de la part du "politique" rendant le marché algérien attractif pour les investisseurs étrangers.

## **CHAPITRE DEUXIEME : Généralités sur les échanges internationaux**

### **2.1 Définition et nature des échanges internationaux**

On définit les échanges commerciaux internationaux comme étant les mouvements de biens, de services et de capitaux entre nations. Trois balances principales enregistrent les transactions économiques d'un pays avec le reste du monde.

#### *a) La balance des réserves*

Enregistre les mouvements d'or et de devises qui soldent la balance des paiements courants et des capitaux.

#### *b) La balance des paiements courants*

Elle se divise en trois balances :

- la balance des marchandises;
- la balance des services (dividendes et autres revenus du capital, salaires et rémunérations du travail ; transports, assurances, voyages, intérêts, produits de la recherche scientifique et technique, etc);
- la balance des dons et des transactions unilatérales (transferts et économies des travailleurs).

c) *La balance commerciale*

On appelle balance commerciale, l'ensemble constitué par la balance des marchandises et des services. A la balance commerciale, on oppose par moment la balance qui regroupe l'ensemble des autres postes.

Les accords internationaux, et en premier le GATT ne concernent généralement que les échanges de marchandises<sup>1</sup>.

Or, les échanges financiers, concrétisés par des prises de participations sous formes de sociétés mixtes ou joint-venture, des investissements directs et les transferts de technologies caractérisés par des contrats de licence, reflètent beaucoup plus la réalité du commerce international actuel. Les variables clés des échanges internationaux actuels ne se résument plus aux échanges commerciaux traditionnels (exportations et importations de marchandises)<sup>2</sup>.

Comme le souligne François PERROUX, dans l'optique néo-classique "le commerce dit improprement international est un commerce entre des firmes qui ont reçu l'empreinte de leur notion". Auquel s'ajoute le phénomène des firmes multinationales et de l'internationalisation de leur production qui fait que "ce qui apparaît dans les statistiques officielles comme du commerce international ne peut être en réalité qu'un échange interne entre deux filiales d'une même firme"<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Cf. Michel BOYER : "Le commerce international en berne" - Le Monde - 28 sept. 1982 - et Eric ISRADEWICZ : "Les invisibles nous trahissent" - L'expansion - 24/9/1982 et 7/10/1982.

<sup>2</sup> François LOMBARD : "La stratégie de négociation d'une implantation à l'étranger" - Revue Française de Gestion - Novembre-Décembre 1976.

<sup>3</sup> Michel GODET et Olivier RUYSSSEN : "Les échanges internationaux" - p.22-23 - P.U.F.

## 2.2 Investissements directs et transfert de technologie

Les échanges de biens entre nations focalisent l'intérêt des économistes et des historiens s'agissant des transferts de savoir-faire et des investissements directs, ceux-ci ne bénéficient pas du même intérêt de la part des chercheurs, ceci est peut être dû au fait que les pays développés détiennent le monopole de ce type d'échanges et aussi parce que l'on ne dispose pas, pour les services comme pour les marchandises, de documents douaniers. Les définitions et nomenclatures diffèrent d'un pays à l'autre.

Alors que jusqu'en 1914, c'est essentiellement les entreprises européennes qui implantaient des filiales à l'étranger. A l'issue de la Première Guerre Mondiale, l'émergence des Etats-Unis inverse le phénomène qui s'amplifie après la Seconde Guerre Mondiale, au point que la dénomination firme multinationale est presque synonyme de firme américaine<sup>1</sup>.

Or, les multinationales ne sont plus seulement de grands groupes capitalistes, implantés dans de nombreux pays. On en voit de toutes sortes ; certaines sont issues des pays de l'Est, d'autres ont leur siège dans le Tiers-Monde.

"Les multinationales originaires des pays du Tiers-Monde se développent plus vite qu'on aurait tendance à le croire. Les investissements directs à l'étranger des nations du Sud ont pris leur élan depuis 1960. Des sociétés coréennes bâtissent au Kowët, font des routes en Equateur ; des entreprises de Taiwan construisent des aciéries au Nigéria, une compagnie indienne aide l'Algérie et le Nigéria à développer leur industrie de la machine

---

<sup>1</sup> Cf. Pierre DROUIN - Le Monde - Dossier et documents - n°171 - Novembre 1989.

outil. On compte de six mille à huit mille filiales dont le siège est dans un pays du Tiers-Monde<sup>2</sup>.

Les quarante dernières années ont connu le "dollar", puis les "pétrodollars" et maintenant la vague de ce qu'on pourrait appeler les Asia-dollars<sup>1</sup>.

Le Japon prend la relève des pays occidentaux en investissant de plus en plus. Les pays du Sud-Est Asiatique et les Etats-Unis restent leurs régions préférées. Les investissements japonais aux Etats-Unis ont massivement pris le relais, désormais, des pays producteurs de pétrole. Le total des investissements étrangers aux Etats-Unis approche du chiffre record de mille milliards de dollars.

Riches des excédents de leur balance commerciale<sup>2</sup> et d'un yen qui a grimpé de 50% en deux ans et demi par rapport au dollar, la vague d'implantation japonaise à l'étranger s'accélère singulièrement. Tout en se diversifiant il touche un ensemble de secteurs différents et diversifiés tel que : communication, cinéma, industrie, tourisme, etc....

---

<sup>1</sup> Cf. Françoise CHRIS - Le Monde du 24 Septembre 1988.

<sup>2</sup> L'excédent de la balance commerciale japonaise a atteint 96 milliards de dollars en 1987.

**Investissement directs du Japon à l'étrang  
(en millions de dollars)**

Années	Montants
1970	907
1971	858
1972	2338
1973	3494
1974	2395
1975	3280
1976	3462
1977	2806
1978	4598
1979	4995
1980	4693
1981	8931
1982	7703

Source : Ministère des Finances du Japon

Cette formation de capital productif a progressé en volume de près de 15% en 1990, après 18% en 1989 (plus de 56% sur la période 1988-1990) a connu un ralentissement en 1991 par effet conjugué de :

1. la fin d'un long cycle d'investissement qui a vu les dépenses d'équipement progresser de 40% en volume entre 1988 et 1990;
2. la stagnation de la demande mondiale et le ralentissement de la demande intérieure;
3. la hausse des taux d'intérêts.

L'association de cet ensemble de facteurs a fini par infléchir les anticipations des chefs d'entreprise japonais.

Parmi les pays de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (O.C.D.E.), l'Allemagne est le seul pays où les investissements en 1991 ont continué d'augmenter malgré un léger ralentissement, dû aux importantes dépenses publiques engagées du fait de la réunification. Il n'en demeure pas moins que la croissance des investissements productifs au cours des années 1988 à 1990 a atteint 27%.

A l'exception de ces deux (02) pays, l'ensemble des autres pays industrialisés ont réduit leurs dépenses d'investissement en 1991 de manière brutale comme la Grande-Bretagne (moins 14%) ou faiblement comme en France (moins 2,5%), au Canada (moins 3,1%) et aux Etats-Unis (moins 4,7%). Le ralentissement, ou la chute des investissements productifs, s'est répercuté négativement sur l'activité économique mondiale.

### **2.3 Aperçu sur le contexte international**

L'économie mondiale se relève lentement de la crise économique qui l'affecte depuis plus d'un an. La récession qui touche l'ensemble des pays développés à l'exception du Japon et dans une moindre mesure l'Allemagne, même si elle n'est pas comparable à la récession un rythme de fonctionnement économique au ralenti.

Ainsi, après avoir progressé de 3,3% en 1989 et 2,6% en 1990, les productions nationales des sept pays les plus industrialisés (Etats-Unis, Canada, Japon, Allemagne, France, Grande-Bretagne et Italie) ont connu une progression de 1,1% en 1991.

Dans leur ensemble, les vingt-quatre pays de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (O.C.D.E.) ont vu leur produit national brut progresser de 1,1% en 1991, après une progression de 3,3% en 1989 et de 2,6% en 1990.

Si la crise du Golfe, survenue durant l'été 1990, a eu un effet pervers sur l'activité économique mondiale, il n'est pas moins vrai, comme le montrent les chiffres des performances de l'économie des pays développés, que celles-ci sont rentrées dans une phase descendante dès la fin de 1989, et ce après une période d'expansion de sept (07) ans.

Selon les statistiques de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (O.C.D.E.), à une progression en volume de 7,8% en 1989 et de 5,5% en 1990, des investissements (hors bâtiment) des entreprises, qui avaient été à l'origine de la forte croissance économique des années passées, a succédé une quasi-stagnation en 1991 (+ 0,6%) dans les grands pays industrialisés.

**Investissements Productifs**  
(pourcentage de variations annuelle en volume)

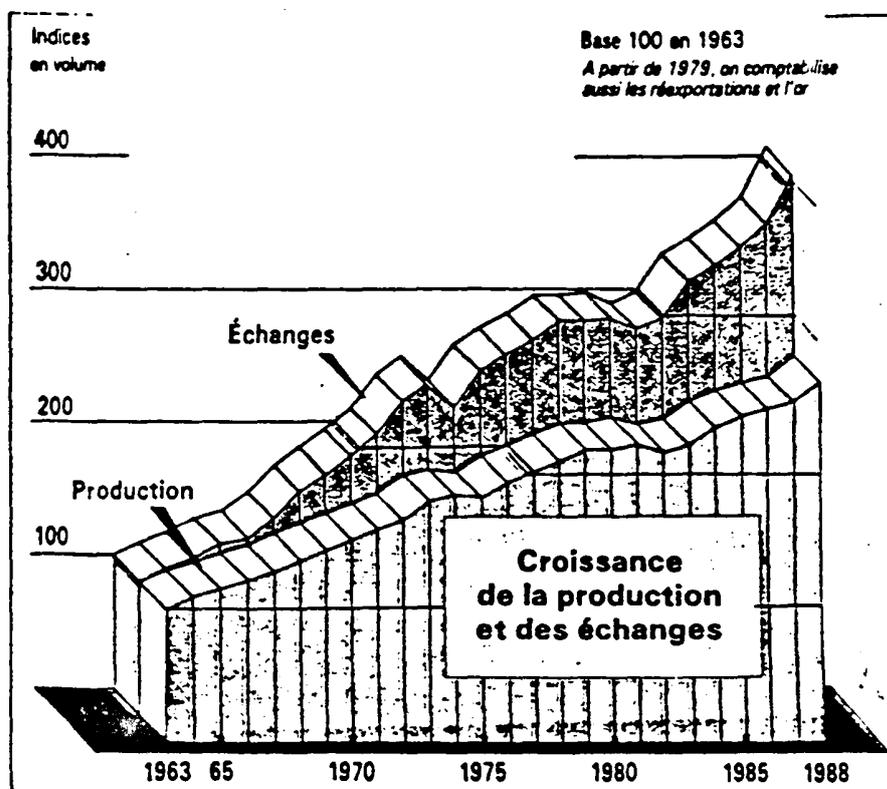
	1987	1988	1989
Etats-Unis	3,9	8,4	4,1
Japon	8,0	16,0	18,0
Allemagne	8,0	7,3	11,2
France	4,2	10,4	6,7
Grande-Bretagne	14,2	19,3	7,0
Italie	0,9	8,0	2,9

Source : O.C.D.E.

### 2.3.1 Les échanges commerciaux

Après avoir connu une croissance continue interrompue seulement en 1975 et 1982, les échanges commerciaux ont été affectés par le ralentissement de l'économie mondiale. Toutefois, le commerce international avec une progression de 3% en 1991 après 6% en 1990 et 7% en 1989, continue de croître à un rythme plus soutenu que la production.

Les chiffres affichés par la croissance de la production et des échanges confirment la performance réalisée par l'économie mondiale depuis 1963. Pendant que l'indice des échanges a quasiment quadruplé de 1963 à 1988 en passant de l'indice 100 à l'indice 405, celui de la production a connu une croissance moins forte, bien que celle-ci ait presque triplé en passant de l'indice 100 à l'indice 280 pour la même période.

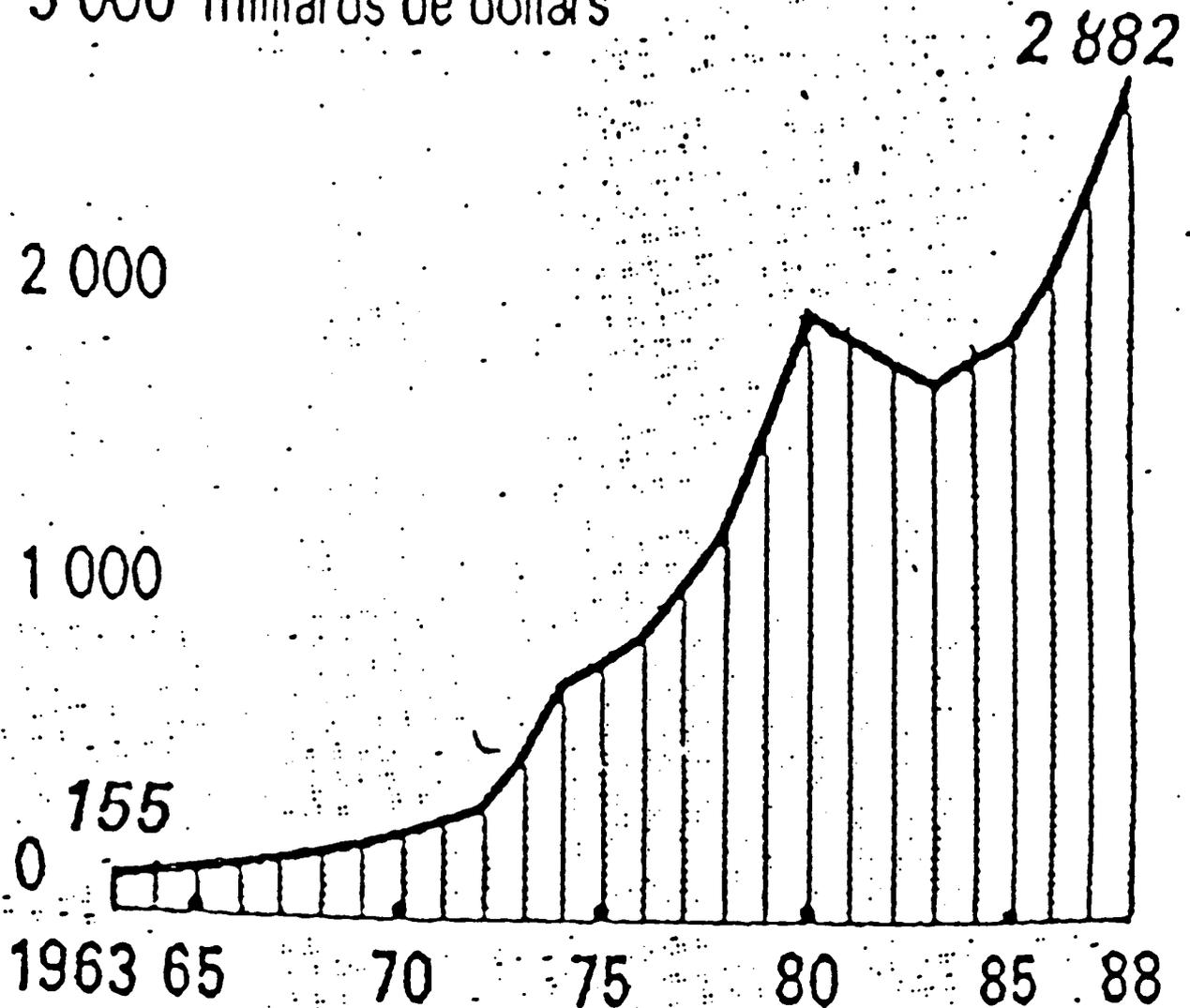


Dans la même période (1960-1988), les exportations mondiales quant à elles sont passées de 155 milliards de Dollars en 1963 à près de 3 000 milliards de Dollars en 1988 (2888 milliards de Dollars).

Sur cette période qui couvre la fin des trente glorieuses, la crise des années 1974-1983, puis l'expansion retrouvée de la deuxième partie des années 1980, la production a été multipliée par 2,7 tandis que le commerce international a été multiplié par quatre (04).

# Exportations mondiales

3 000 milliards de dollars



Source: G.A.T.T.

Si les statistiques du commerce mondial pour les années 1989 à 1991, laissent apparaître un ralentissement général et un recul, voir un effondrement des exportations de certaines régions - cas du Moyen-Orient et des pays de l'Est - dans les autres pays, seul un ralentissement de la croissance a été observé.

La réduction des principaux déséquilibres commerciaux du monde, à savoir déficit américain qui se réduit depuis 1987, renversement de tendance des excédents allemands, dont la balance des opérations courantes est devenue déficitaire en 1991 de 21 milliards de Dollars après des excédents de respectivement 55 milliards et 48 milliards en 1989 et 1990, ont apaisé les tensions commerciales entre nations et, malgré la progression sensible de l'excédent du Japon qui a doublé en 1991 par rapport à 1990 et ce, après une réduction entre 1989 et 1990 (de 57 milliards en 1989, il revient à 35 milliards en 1990 pour se situer à 70 milliards de Dollars en 1991).

### Balance des Opérations Courantes

U : milliards de Dollars

	1989	1990	1991
Organisation pour la coopération et le Développement Economique (O.C.D.E.) dont Etats-Unis	- 79	- 101	- 15
Japon	+ 57	+	35+ 70
Europe	+ 06	- 10	- 52
dont Allemagne	+ 55	+ 48	- 21
Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (O.P.E.P)	- 02	+ 16	- 42
Nouveaux Pays Industrialisés Asie N.P.I.	/	+ 15	+ 05
U.R.S.S. + Pays de l'Est	- 01	- 09	- 06
Pays en développement	/	- 18	- 35
Amérique Latine	- 09	- 15	- 16

Source : O.C.D.E.

## **2.4 Doctrine régissant les relations entre nations**

La doctrine américaine de l'après-guerre, selon laquelle la liberté du commerce serait l'instrument de la prospérité, n'a pas reçu de démenti. En effet, le triomphe du libre échange sur le protectionnisme, dont la manifestation la plus éclatante réside dans la dislocation de l'empire soviétique et la disparition du COMECON en est la la preuve.

En fait, le refus ou la volonté de conférer un sens économique aux frontières politiques, est l'expression d'une doctrine différente dans l'approche des échanges entre nations.

### **2.4.1 La doctrine Protectionniste**

Selon la thèse de Friedrich List (1840), au plan économique, le protectionnisme a pour rôle de permettre aux industries naissantes de se développer jusqu'à être à même d'affronter de façon équitable la concurrence.

Les arguments mis en avant par les pays adoptant les thèses protectionnistes concernent la sécurité nationale, la sauvegarde de leur indépendance, le maintien et la préservation du niveau de vie et du pouvoir d'achat de la population, ainsi que la sauvegarde de certains secteurs de leurs économies.

### **2.4.2 La doctrine libérale**

Allant à l'encontre de la théorie protectionniste, la thèse libre-échangiste supprime en fait toute forme d'entraves pouvant contrecarrer les échanges intra et internationaux et fait du marché le catalyseur des échanges.

Elle fait du marché, le stimulant du développement, incitant les entreprises à une recherche constante d'adaptation à l'environnement dans lequel elle se retrouve et ce aux deux niveaux, national et international.

Alors que le protectionnisme, s'élabore sous la pression des nécessités qui l'exaspèrent, le libre-échange procède de vues de longue période.

Pour P.A. SAMUELSON, un certain degré de commerce international est préférable pour tous les pays à l'absence de commerce, tandis que pour Keynes, les excès de la doctrine libre-échangiste ne font pas disparaître le fait que les avantages de la division internationale du travail sont réels et substantiels.

## **2.5 Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.)**

Dans son rapport de décembre 1989, Arthur DUNKEL, l'actuel Directeur Général de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (G.A.T.T.) - General Agreement on Tariffs and Trade - écrivait :

"A l'évidence, le commerce mondial n'est pas seulement stimulé par la croissance de la production mondiale, mais il est l'un des moteurs de la poursuite de l'expansion".

L'effort de coopération internationale inauguré à partir de 1946 par les Nations Unies a abouti à la signature de la charte de la Havane par laquelle cinquante-trois pays réalisent plus de 90% du commerce mondial envisageait la création d'une organisation mondiale du commerce international.

Cette institution n'ayant pas vu le jour, 23 pays signent à Genève les Accords Généraux sur les Tarifs Douaniers et le Commerce qui rentrent en vigueur dès 1948. Développer le commerce multinational, réduire les obstacles non-tarifaires, les tarifs douaniers et abolir les accords de commerce préférentiels sont les engagements principaux stipulés par la charte du G.A.T.T. qui stipule dans

#### Article 10

Le traitement de la nation la plus favorisée doit être étendu, immédiatement et sans condition à toutes les autres parties contractantes.

#### Article 11

Les restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation doivent être bannies du commerce entre les parties contractantes, les seules admissibles, à la rigueur, sont les droits de douane ou les taxes équivalant à des droits.

#### Article 12

Les restrictions quantitatives ne peuvent être appliquées pour une partie contractante que pour sauvegarder l'équilibre de sa balance des paiements.

#### Article 13

Si une partie contractante est amenée à instituer des restrictions quantitatives par suite de l'article 12, elle est obligée de les appliquer aux autres parties contractantes de manière non-discriminante.

#### Article 16

Les subventions en général et notamment à l'exportation sont proscrites.

#### Article 24

Les parties contractantes sont autorisées à établir entre elles des unions douanières ou des zones de libre-échange, à condition que les droits des douanes et les réglementations commerciales s'appliquant aux autres parties ne soient pas, dans l'ensemble, d'une incidence générale plus élevée ni plus restrictive que les droits aux règlements antérieurs.

Les accords antérieurs lors des différents cycles de négociations ont permis la réduction des tarifs douaniers de l'ordre de 25%. Le Kennedy Round, c'est à dire la sixième négociation a permis de réduire à moins de 10% la moyenne des droits de douane mondiaux sur les produits industriels, et a reconnu, pour la première fois, les intérêts spécifiques des pays en développement.

Les cycles suivants du G.A.T.T., le Tokyo Round (1973-1976) et l'Uruguay Round qui ont débuté en 1986, élargissent la négociation multilatérale : une centaine de pays sont désormais concernés et les négociations ne portent plus seulement sur les droits de douane, mais aussi sur toutes les limitations non tarifaires (marchés publics réservés, normes, subventions). Par ailleurs, l'agriculture et les services sont incluses dans les négociations.

Ces négociations de l'Uruguay Round, qui devraient achever la libéralisation des échanges industriels et entamer celle des échanges de services et des échanges agricoles, auraient du être conclus à la fin de 1990, ont

échoué sur un différent entre les pays d'Europe, poussés par la France, et les américains à la déception des autres nations du marché mondial.

## **2.6 Unions douanières et zones de libre échange**

Conformément à l'article 22 du G.A.T.T. des unions douanières et des zones de libre échange voient le jour depuis une quarantaine d'année.

### **2.6.1 Le C.A.E.M. ou Comecon**

En 1949, les pays socialistes d'Europe (l'U.R.S.S. et ses anciens satellites d'Europe) créent le conseil d'assistance économique mutuelle<sup>1</sup> qui cherche la spécialisation des économies des Etats membres du C.A.E.M., le développement de leurs échanges dans le cadre d'accords bilatéraux afin d'aboutir à l'harmonisation des économies des pays membres pour la coordination des plans et des relations commerciales sur des bases multilatérales. Et enfin "par la création d'un marché socialiste unique animé par un plan économique unique" comme défini par la conférence de juin 1964 des états membres.

41 ans après sa création, ce "marché commun des pays de l'Est" a fini après une année 1990 consacrée à sa mutation entraînée par les réformes économiques et politiques de l'U.R.S.S. par consacrer sa disparition définitive en 1991. Dès le 1er janvier 1990, les échanges entre l'U.R.S.S. et ses anciens satellites d'Europe de l'Est ont cessé de se faire sur la base des "balances" en roubles transférables. L'U.R.S.S. étant confrontée à une pénurie aiguë de

---

<sup>1</sup> C.A.E.M. ou Comecon

devises, a entraîné les autres pays de l'ex-COMECOM à rechercher de nouveaux débouchés à leurs produits.

### **2.6.2 La C.E.E.**

Le traité de Rome signé le 25 mars 1957 instituant la Communauté Economique Européenne, qui entre en vigueur le 1er janvier 1958, est l'aboutissement des négociations entamées par les membres de la (C.E.C.A.) Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier<sup>1</sup> créée en 1951 et supprimant dès 1953, les droits de douane pour le charbon et l'acier entre les états membres.

### **2.6.3 O.C.D.E.**

S'attachant au développement des règlements monétaires par le biais de l'Union Européenne des Paiements et à la suppression des restrictions quantitatives des échanges, l'Organisation Européenne de Coopération Economique (O.E.C.E.) composée initialement de 16 pays membres étend son champs d'activités géographiques aux Etats-Unis et au Canada à partir de 1958 et devient en 1960, l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (O.C.D.E.) qui vise aux termes de ses statuts, à élever le niveau de vie et l'équilibre économique des états membres, à contribuer à l'expansion économique des pays en voie de développement et à élargir le commerce international sur une base multilatérale et non-discriminatoire, par le biais du Comité d'Aide au Développement (C.A.D.).

---

<sup>1</sup> La Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier instituée entre la R.F.A., la France, la Belgique, le Luxembourg, la Hollande et l'Italie.

#### **2.6.4 A.E.L.E.**

Faciliter les échanges commerciaux des états membres sans porter atteinte aux politiques économiques propres à chacun est le but que se sont fixés l'Autriche, le Danemark, la Norvège, le Portugal, la Grande Bretagne, la Suède et la Suisse qui forment en 1960 l'Association Européenne de Libre Echange A.E.L.E. à laquelle adhère la Finlande en 1964 et l'Islande en 1970.

#### **2.6.5 Autres ensembles économiques régionaux**

La formation d'ensembles économique, politique et idéologique, constitue la principale caractéristique des relations internationales de ce quart de siècle. Marché Unique Européen en 1993, accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, intégration économique croissante en Asie avec la participation active du géant japonais, marché commun centre américain (1960), Association latino-américaine de libre commerce (1960), Groupe Andin (1969), Zone de libre échange des Caraïbes (1966), création de l'Union Douanières des états de l'Afrique Occidentale (1972) et des Etats d'Afrique Centrale (1966), Union des Etats de l'Afrique Centrale (1968) et marché commun Est Africain (1967), et enfin création de l'Union du Maghreb Arabe regroupant l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie le 17 février 1989, sont les regroupements économiques qui se sont formés et constituent la stratégie actuelle de la politique des états. Cette stratégie vise à défendre les valeurs et cultures des groupements constitués, mais aussi et surtout, à protéger et développer leurs économies respectives.

## 2.7 Les Ensembles Régionaux et le Commerce Mondial

La création de marchés régionaux regroupant un ensemble de pays associés à d'autres facteurs a favorisé l'essor du commerce international. Cet essor des échanges internationaux s'est réalisé par :

- l'absence de conflit majeur entre nations depuis la deuxième guerre mondiale;

- la stabilisation du cours des différentes monnaies (système monétaire européen, groupe des 5 membres permanents du F.M.I.);

- l'abaissement des droits de douane par les accords conclus au sein du G.A.T.T.;

- la croissance presque continue des économies des pays industrialisés (voir tableau),

- le développement des communications;

- les entreprises multinationales, qui ont su saisir les opportunités de croissance.

## **CHAPITRE TROISIEME : Orientation des échanges mondiaux**

### **3.1 Composition des échanges par produit et par zone géographique**

Les échanges internationaux sont dominés par les pays développés. Ce qui était vrai en 1963, l'est encore beaucoup plus aujourd'hui. Leurs exportations, en valeur, représentent environ 2 fois et demi celles du reste du monde.

Les règles du jeu commercial fixées par les négociations multinationales et par l'évolution des termes de l'échange ont avantagé essentiellement les pays développés.

La faible progression du commerce international en 1991 qui recule de moitié par rapport à 1990 (3% contre 6%) après avoir progressé de 7% en 1989, a bénéficié en grande partie aux pays de l'O.C.D.E., où seul un ralentissement de la croissance a été observé.

Les exportations des Etats-Unis progressent de 6,5% en 1991 contre 8,5% en 1990, celles du Japon de 21,5% contre 5,5% et celles des pays de l'Europe de l'Ouest de 2,5% contre 4% en 1990 et 1991.

Cette progression des ventes des pays développés fait suite suite au développemet qu'ont connu les exportations de ces mêmes pays de 1963 à 1988. Au cours de cette période, leur ventes ont été multipliées par vingt (20), passant de 103 milliards de dollars à 2000 milliards de dollars soit 70,4% des exportations mondiales totales augmentant par là même leur part du marché international de 3,6%.

Les pays en voie de développement, après avoir multiplié leurs exportations par 18, passant de 32 milliard en 1963 à 570 milliards en 1988, soit un pourcentage sur le total de 19,7% en 1988 à 20,7% en 1963, voient leurs débouchés se ralentir de 1989 à 1991. La réduction du rôle des pays exportateurs de pétrole, surtout des pays du Moyen-Orient, dont les exportations ont reculé de 2% en 1991 après avoir stagné en 1990, suite à la guerre du Golfe, n'a pu être compensé, comme ce fut le cas entre 1963 et 1988, par les exportations des nouveaux Pays industriels d'Asie de 1989 à 1991.

Si les exportations des pays de l'Est ont été multipliées par 15, passant de 19 milliards de Dollars en 1963 à 280 milliards de dollars en 1988, soit un pourcentage de 9,9% sur l'ensemble des échanges contre 12,5% en 1963, la disparition du COMECON qui organisait le commerce entre pays de l'Est, officiellement à partir du 1er janvier 1991, mais en réalité à partir de 1990, a entraîné l'effondrement des échanges de cet ensemble de pays et son redéploiement de manière très inégale entre les cinq pays ; Pologne, Tchécoslovaquie, Hongrie, Roumanie et Bulgarie.

La valeur des exportations d'Europe de l'Est à destination des pays industriels a augmenté de 9,2% en 1991 après 10,6% en 1990, tandis que les ventes à l'Union Soviétique et autres pays d'Europe de l'Est ont chuté de 25,6% et de 32,5% respectivement.

### **3.2 Principaux pays exportateurs**

61% du commerce mondial, à l'exportation comme à l'importation, est assuré par dix (10) pays, qui dominent les échanges mondiaux depuis plus de dix (10) ans.

Le déficit de la balance des opérations courantes de l'Allemagne dû aux fortes importations qu'a connu ce pays suite à la réunification survenue en 1991, ainsi que la croissance des exportations des Etats-Unis en 1990 et 1991, n'ont pas remodelé fondamentalement la hiérarchie des principaux pays exportateurs qui a vu l'Allemagne supplanter entre 1986 et 1988 les Etats-Unis et devenir par la même le premier pays exportateur mondial.

Derrière ce peleton de tête étonnamment stable, apparaissent en 1978, 1988 parmi les vingt (20) premiers exportateurs mondiaux les nouveaux pays industrialisés que sont Hong-Kong, Taïwan, la Chine Populaire, Singapour et le Brésil.

Par ailleurs on voit monter la Corée du Sud, dont la balance des paiements courants est devenue déficitaire en 1991 révèle les difficultés qu'éprouve ce pays dans sa stratégie de croissance, et l'Espagne et reculer la Suisse, l'Australie et le Canada.

Les flux mondiaux d'échanges se font surtout entre pays riches. Mais alors qu'en 1963 les courants commerciaux étaient essentiellement européens et transatlantiques, en 1987, ils accusent une orientation en faveur du Pacifique et de l'Asie. En plus d'un quart de siècle, le commerce Nord-Sud ne s'est guère développé en proportion du total mondial.

Les échanges se renforcent essentiellement entre trois (03) "blocs", à savoir : la Communauté Economique Européenne (C.E.E.), l'Amérique du Nord (avec l'accord de libre échange conclu entre les Etats-Unis, le Mexique et le Canada) et enfin l'Asie avec le Japon inclus.

### 3.3 Structure des échanges

#### 3.3.1 Echanges de produits

La structure des échanges de marchandises s'est aussi considérablement transformée. En 1963, les produits agricoles représentaient 29% du total et les produits minéraux 26,8%. Un quart de siècle plus tard, ils ne rentrent plus que pour 13,5% chacun, alors que les produits manufacturés s'arrogent une part de 73%.

Cette évolution défavorable aux gros producteurs de produits primaires que sont les pays du tiers monde et l'U.R.S.S. a été aggravée par :

- l'implosion de l'économie soviétique, qui s'est traduite par des arrivages anarchiques et massifs de métaux en Europe occidentale dans un contexte de stagnation - voire de recul- de la demande mondiales;

- le blocage des accords internationaux de stabilisation des prix des denrées tropicales, du à la surproduction de cacao et de café;

- le ralentissement de la consommation de pétrole, après quatre (04) années de reprise. Le recul a été particulièrement fort aux Etats-Unis et dans les anciens pays de l'Est (U.R.S.S. comprise);

- l'endettement des pays producteurs qui les incite à accroître leur offre pour augmenter leurs revenus en devises fortes.

Les pays développés qui sont aussi les principaux exportateurs de produits agricoles, dont ils assurent plus de la moitié du total, ne laissent au

reste du monde qu'une part exiguë dans un commerce international qu'ils contrôlent et qui ont fait échouer les négociations de l'Uruguay Round engagées en 1986 sur un différent dans l'agriculture entre les Etats-Unis et l'Europe.

### **3.3.2 Echanges de services**

Dans les pays développés les services représentent plus de 60% en valeur de Produit Intérieur Brut, et entre 30 et 70% dans les pays en voie de développement.

Les pays exportateurs de services sont aussi les grands exportateurs de marchandises. Mais avec des différences.

La France se situe juste après les U.S.A. suivie de l'Allemagne Fédérale. Alors que le Japon paraît relativement faible en sixième position. La part de la France, ainsi que la présence de plusieurs pays nordiques dans les 20 premiers exportateurs de services, peut s'expliquer par la part des transports et du tourisme dans les échanges de services.

### **3.4 Les Echanges Intra-Maghrebins**

Alors que les échanges dans la Communauté Européenne connaissent un dynamisme de plus en plus grand surtout avec l'ouverture des frontières, les échanges intra-maghrebins (entre les pays du Maghreb, l'Algérie, la Libye, la Mauritanie, le Maroc et la Tunisie), ne représentent que 1,3% de l'ensemble du Commerce Extérieur de ces pays en 1986. Alors qu'en 1980, les échanges intra-maghrebins représentaient 3% du total de leurs échanges.

	ALGERIE	LYBIE	MAROC	MAURITANIE	TUNISIE	TOTAL
Total Exportations	7 953	6 412	2 313,6	325,9	1 729,9	18 734,9
Total Importations	8 251	4 553	3 962	2 853,5	385,2	20 004,7
Total Echanges	16 204	10 965	6 275,6	711,26	4 583,4	38 739,7
Total Echanges Maghrébins	165	52	55,74	47	193,8	513,5
% Echange Maghrébins Echange Total	1 %	0,5 %	0,9 %	Insignifiant	4,2 %	1,3 %

(Valeur en millions de dollars US.)

### 3.5 Réalités économiques des pays du Maghreb

Pour la plupart des économies du tiers-monde, la décennie 1980 a vu naître et s'amplifier une crise sans précédent :

- chute des prix des produits énergétiques et des matières premières;
- crise des liquidités internationales et hausse des taux d'intérêts;
- concurrence accrue entre pays du tiers-monde pour la sauvegarde de leur part des marchés occidentaux.

La conjonction de ces facteurs provoque un accroissement vertigineux de l'endettement du monde dit en développement et accélérer leur récession.

#### 3.5.1 Dette Extérieure des Pays du Maghreb

La dette extérieure des pays du Maghreb atteint 54,5 milliards de dollars en 1988 contre 48,2 milliards de dollars une année auparavant, soit un

accroissement de 13% sur deux ans auparavant. Même, si le poids de cette dette diffère d'un pays à l'autre, il n'en demeure pas moins qu'elle représente des ratios inquiétants pour des pays tels que le Maroc et la Tunisie (par rapport au P.I.B., sa part est de 40% pour l'Algérie, de 58% pour la Tunisie et de 103% pour le Maroc).

**EVOLUTION DE LE DETTE EXTERIEURE**  
(en milliards de dollars)

	1986	1987	1988
Algérie	21,8	20	23
Lybie		2,8	5
Maroc	18,3	17,8	18
Mauritanie		1,6	1,5
Tunisie	6,7	6	7
Total	46,8	48,2	54,5

Le Maghreb représente un ensemble territorial de plus de 5,5 millions de km<sup>2</sup>, avec une population de 59,1 millions ; il représentera, à l'orée du prochain millénaire, plus de 100 millions au rythme actuel de croissance de population.

Son P.I.B. atteint 110 milliards de dollars. Son P.N.B. par tête, qui s'est accru d'environ 3% par an de 1965 à 1985, va de 5 500 dollars pour la Lybie à 440 pour La Mauritanie en passant par 2 760 pour l'Algérie, 1 210 pour la Tunisie et 620 pour le Maroc.

La formation d'ensembles économique, politique et idéologique, constitue la principale caractéristique de l'état des relations internationales.

Marché Unique Européen en 1993, accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis et intégration économique croissante en Asie avec la participation active du Géant Japonais, constituent la stratégie actuelle de la politique étrangère des Etats, stratégie qui vise à défendre leurs valeurs et leurs cultures, mais aussi et surtout, à protéger et développer leurs économies respectives.

Conscients de la nécessité et de l'intérêt de la création d'un espace maghrébin, les pays du Maghreb, en créant l'UNION DU MAGHREB ARABE, le 17 FEVRIER 1989, ont dépassé les divergences qui les éloignent et rélalisé le rêve maghrébin formulé en AVRIL 1958 à TANGER.

Cette Union a été possible du fait que la politique n'est pas considérée comme le seul et unique ciment fédérateur, mais par la prise de conscience de ces pays de la dimension économique ayant présidé à la création d'ensembles économiques.

La déclaration du Président Algérien en 1987 en est la preuve irréfutable d'une recherche d'unification fondée sur la dimension économique des Pays du Maghreb.

"La dimension économique représente le fondement sur lequel doit s'édifier un ensemble en mesure d'affronter un monde dans lequel la puissance économique est de plus en plus l'attribut essentiel de la souveraineté

et du statut sur la scène internationale, et tous les efforts devront tendre vers cette direction stratégique".

Présentée, par certaines, comme une réponse à l'avènement du Marché Unique Européen, il n'en demeure pas moins que, par leur regroupement, les Pays du Sud de la Méditerranée présentent un ensemble stratégique loin d'être négligeable.

### Situation et perspectives euro-maghrébines

La dépendance étroite des pays du Maghreb à l'égard de la Communauté Européenne est des plus étroites, les Economies maghrébines étant orientées essentiellement vers les pays du Nord de la Méditerranée.

Les pays de la Communauté Européenne fournissent 65,3% des importations des pays du Maghreb contre 63,8% en 1970 et demeurent leur principal client, 65,4% de leurs exportations s'y dirigent contre un peu moins de 75% en 1970.

A l'égard de l'ensemble des pays de l'O.C.D.E., les exportations des pays du Sud de la Méditerranée représentent 81% pour la Tunisie, 92% pour l'Algérie et 65% pour le Maroc.

Depuis deux décennies en fait, après une période de mise en place d'industries de substitution aux importations, la très réelle diversification des économies des pays du Maghreb a renforcé l'axe Nord-Sud au détriment des marchés intérieurs et du marché régional (la diversification des Economies Marocaine et Tunisienne s'est faite en fonction de la demande européenne en biens agricoles et manufacturés).

Les économies maghrébines sont, pour l'ensemble, des appendices de l'économie des pays industrialisés d'Europe.

L'intégration des Economies des Pays du Maghreb et leur dépendance étroite, à l'égard des pays de la Communauté et les liens privilégiés qui lient les deux ensembles, militent pour un renforcement de leurs liens.

L'accroissement des disparités entre, au Nord de la Méditerranée un groupe de pays riches placés sous le parapluie communautaire, au Sud, un groupe de pays soumis à l'influence des conjonctures mondiales, à la pression démographique importante multipliant les risques d'instabilités sociales, économiques et politiques, plaide pour un réexamen, en profondeur, des relations Europe-Maghreb.

L'Europe, ou l'ensemble des pays qui la compose, a retrouvé ces deux dernières années, des taux de croissance positifs, et doit s'ouvrir et s'orienter vers les pays du sud de la Méditerranée qui eux, par contre, s'empêtrent de plus en plus, dans une crise économique aigüe.

Pour cela, il serait plus positif, pour l'Europe, d'aider ces pays, non pas en continuant de tenter de faire de l'Economie de ces pays un appendice de son économie, mais en leur apportant son concours dans un cadre global, autrement dit d'ensemble à ensemble.

Affirmer que les produits agricoles des pays tels que l'Espagne ou la Grèce concurrencent les produits agricoles des pays du Maghreb, c'est réduire les pays du Sud de la Méditerranée à s'orienter vers les créneaux qui seront délaissés par les Pays de la Communauté. C'est aussi les diriger vers des activités génératrices d'une faible valeur ajoutée, alors que les pays d'Europe,

suite à la restructuration de leurs économies respectives, ont ciblé des activités à forte valeur ajoutée.

Aider les Pays du Maghreb à réussir leur intégration économique, c'est-à-dire une complémentarité des économies respectives de ces pays, c'est aussi ne pas faire un Maghreb pour les Pays de la Communauté, mais faire un Maghreb pour et par les Maghrébins.

### **3.5.2 Perspectives des pays du Maghreb**

La défi des années 1990 est dans :

- la définition des axes d'une politique de partenariat excluant toutes arrières pensées,

- une intégration avant tout horizontale des économies des pays du Maghreb,

- la complémentarité des économies des pays du Maghreb,

- le traitement unique et global des rapports entre deux communautés complémentaires l'une de l'autre.

Vouloir faire des pays du Maghreb seulement un marché pour les biens et services de Communauté et tenter d'orienter leur développement économique uniquement vers les créneaux délaissés par les Pays Européens, est une stratégie qui ira à contre-courant de l'histoire.

### 3.6 Conclusion

Le dynamisme du commerce mondial malgré une croissance en volume en recul de 1989 à 1991, dues au ralentissement de l'économie mondiale, la progression du commerce mondial qui a été de 3% en 1991 contre 6% en 1990 et 7% en 1989, ne remet pas en cause la croissance qu'ont connu les échanges internationaux depuis plus un quart de siècle.

Les statistiques du commerce mondial, tout en apaisant les déséquilibres et les tensions, ne doivent pas faire illusion, car il y a des pays qui ont tiré profit de cette compétition commerciale et d'autres qui la subissent.

Les nations commerçante auront à leur manière contribué à la détérioration des perspectives des échanges mondiaux avec l'échec des négociations de l'Uruguay Round sur la promotion du commerce mondial par la suppression des barrières protectionnistes de toutes sortes.

Les pays en développement pris dans leur ensemble, sont ceux qui ont subi beaucoup plus que bénéficié de cette situation. Spécialisés dans le commerce de produits primaires (agricoles et minéraux), ils ont subi une détérioration permanente des termes de l'échange, amplifiée par la destabilisation des prix des denrées tropicales entraînées par la surproduction de cacao et de café, associé à l'endettement qui incite les pays producteurs à accroître leur offre pour augmenter leurs revenus en devises fortes.

Les pays producteurs du pétrole qui pour de brèves périodes dans les années 1970, ont bénéficié de revenus conséquents, ont vu leur exportations reculer de 2% en 1991 après avoir stagné en 1990.

La domination des pays riches sur le commerce mondial s'est renforcée. De plus, sans que le libre échange soit réellement menacé, les tensions ont souvent été vives dans le commerce international. La politique ayant fait irruption plus d'une fois sur le terrain du commerce, l'échec des négociations de l'Uruguay Round au sein du G.A.T.T. (accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) engagé en 1986 qui auraient dû être conclu à la fin de 1990 en sont l'exemple.

Au même titre que les restrictions liées à la guerre froide, concernant l'interdiction d'exportation de produits technologiques vers les pays de l'Est dans le cadre du Cocom ou l'Embargo céréalier décidé par les Etats-Unis à l'encontre de l'U.R.S.S. après l'invasion de l'Afghanistan. Les pays arabes ont utilisé par deux fois l'arme du pétrole contre les pays occidentaux.

Alors que les Etats-Unis ont perdu progressivement, depuis le début des années 1970 leurs suprématie à l'exportation, deux (02) pays ont accumulé des excédents commerciaux considérables, le Japon vis-à-vis des Etats-Unis et l'Allemagne vis-à-vis des autres nations d'Europe, malgré une réduction de cet excédent en 1991, suite à la réunification. Les autres pays Grande-Bretagne, Italie et à un degré moindre la France dont le déficit s'est réduit de 50 milliards de Francs en 1990 à 35 milliards de Francs en 1991 accusent un déficit commercial chronique partiellement compensé par les services.

Enfin, les nouveaux pays industrialisés d'Extrême-Orient ont réalisé une percée sur les produits technologiques de grande consommation (appareils photos - montres - jouets électroniques) et d'autres, comme le Brésil ont développé des industries de biens de consommation ou intermédiaire qui leur ont permis de prendre des parts appréciables du marché mondial.

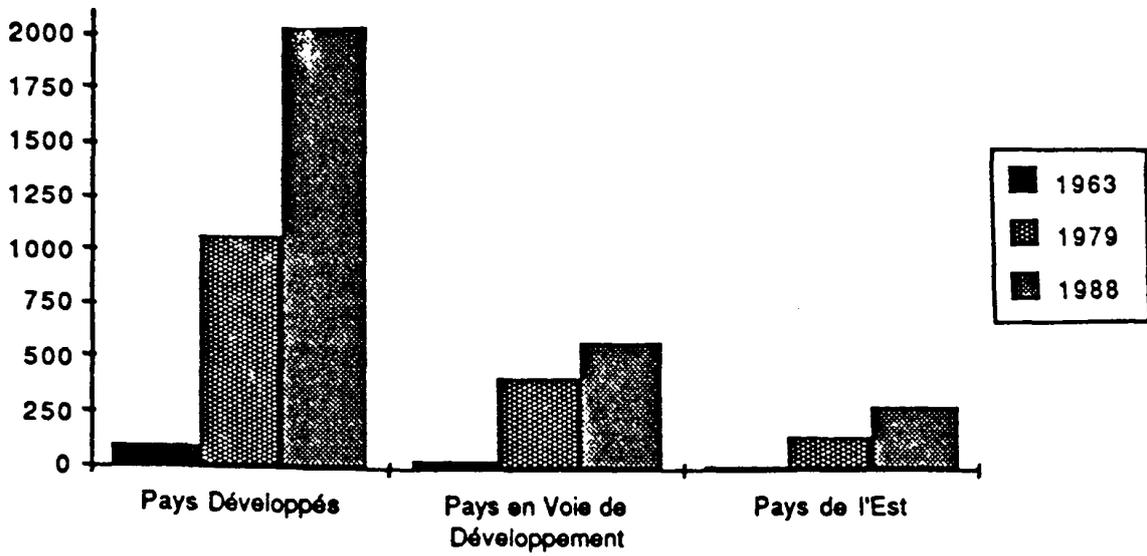
Par contre, le poids de la dette, la démographie, la sécheresse associée aux blocages des accords internationaux de stabilisation des prix des denrées tropicales, à la fluctuation des cours des matières premières énergétiques et minérales ainsi que la fluctuation de la valeur du dollar, principale monnaie dans les échanges mondiaux, ont maintenu les pays d'Afrique dans des difficultés chroniques ne leur permettant pas de bénéficier du dynamisme du commerce mondial.

La disparition du COMECON qui avait réalisé jusqu'en 1989 une très forte intégration entre les pays socialistes même s'il a entraîné une forte chute du volume du commerce et son redéploiement entre les différents pays qui le constituaient, ne doit pas faire illusion. Car l'avènement du marché unique européen, consacré par les accords de Maastricht, la création d'une zone de libre-échange en Amérique du Nord (avec l'accord Etats-Unis, Mexique, Canada) et le marché d'Asie, avec le Japon comme chef de file semblent définir l'orientation future des échanges mondiaux, par le renforcement des échanges entre les membres de chaque zone en premier.

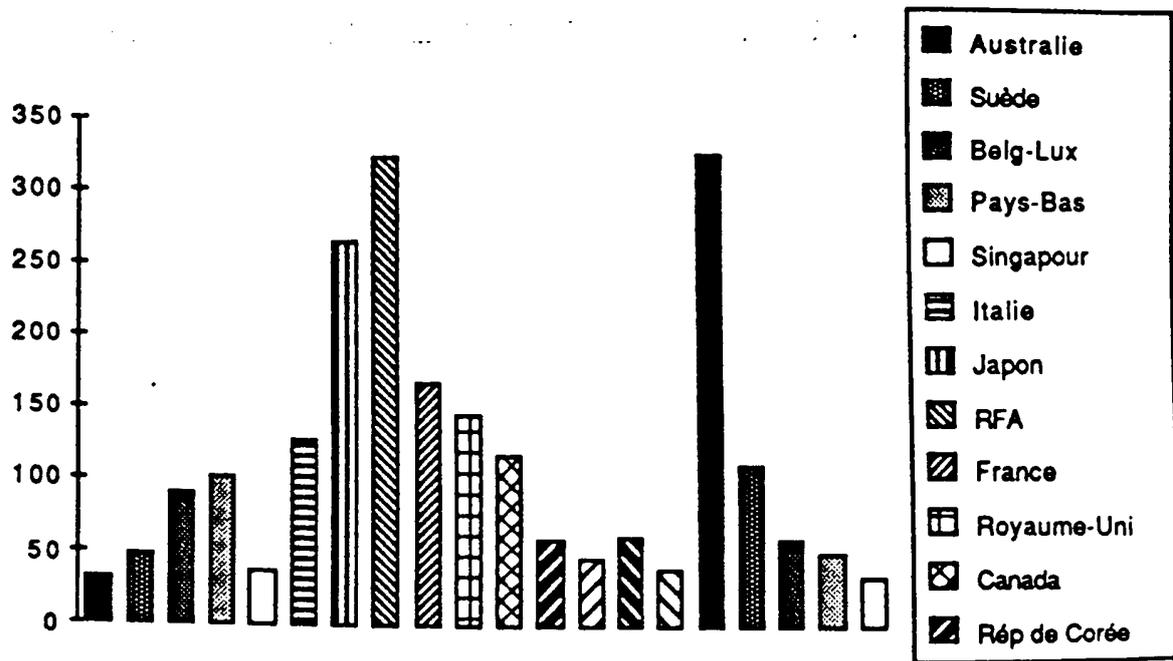
Cette "orientation future" des échanges est un facteur supplémentaire qui milite pour le renforcement, l'accroissement et l'accélération de la finalisation du marché maghrébin au sein de l'Union du Maghreb Arabe dont les échanges entre pays composant cette Union sont quasi insignifiants.

### 3.7 Annexes 1

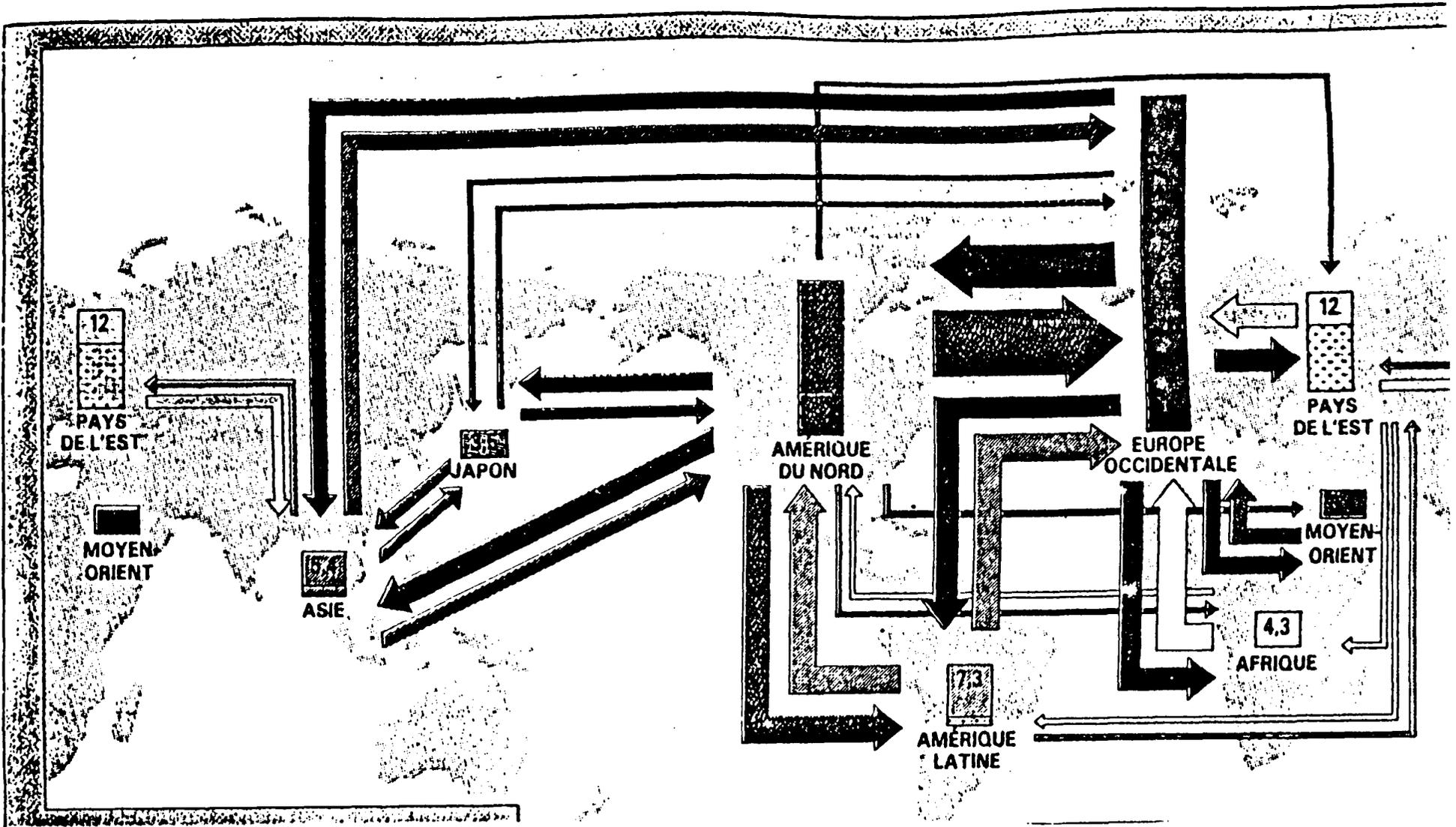
#### 3.7.1 Composition des échanges par produits et par grandes zones



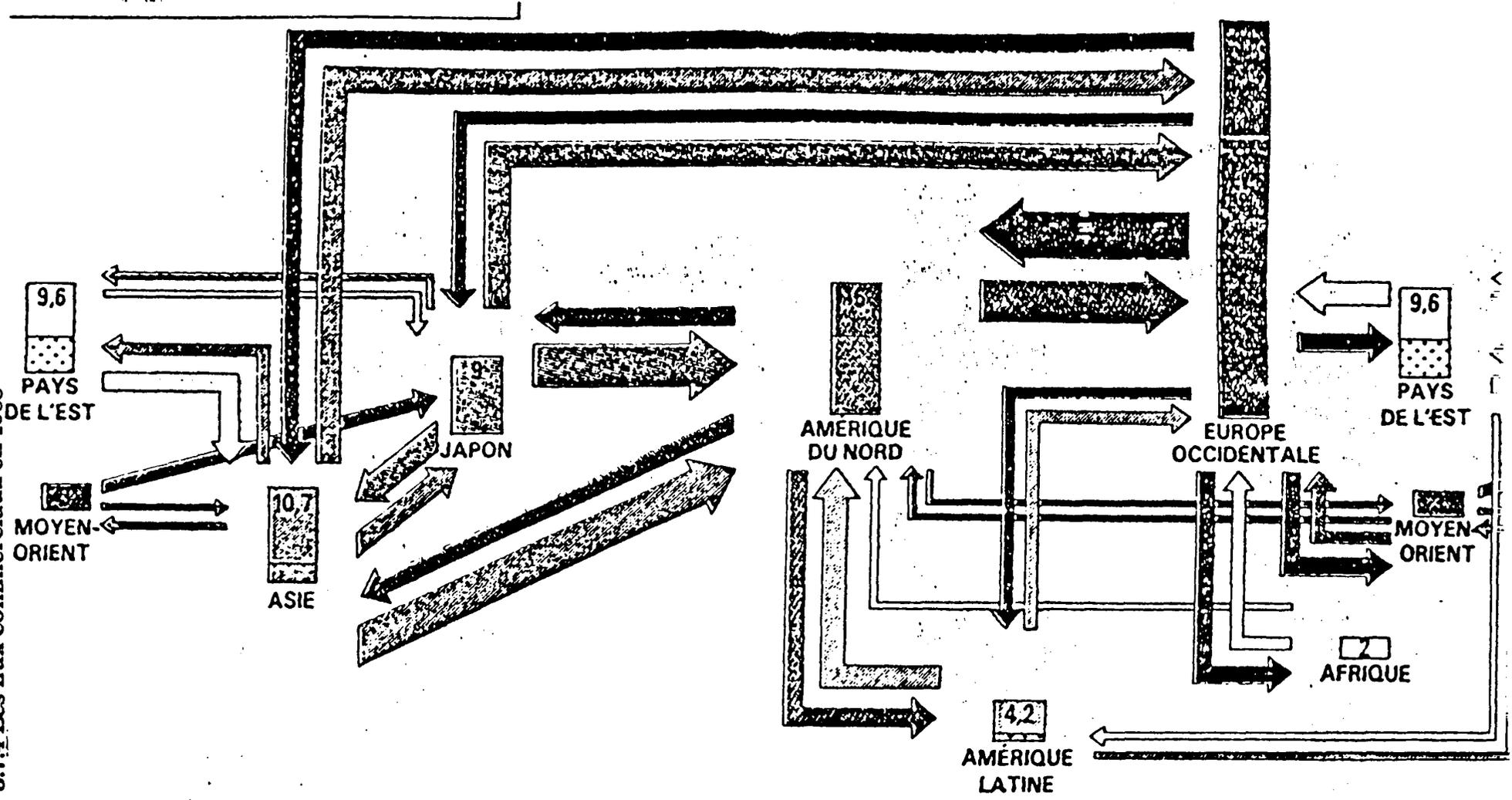
### 3.7.2 Classement des principaux pays exportateurs



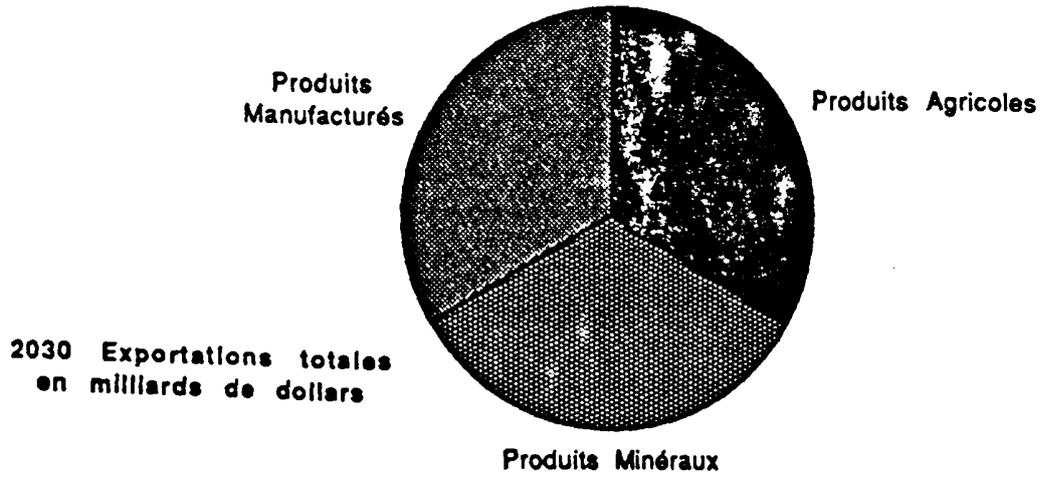
3.7.3 Les flux commerciaux en 1963



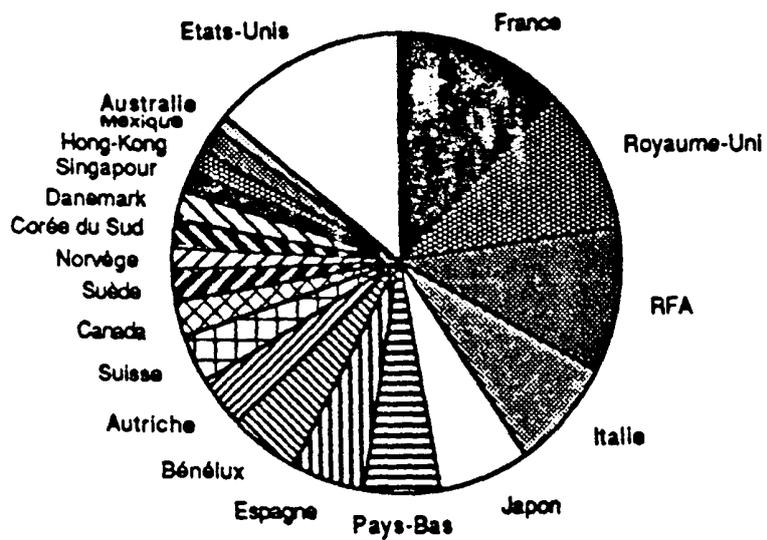
3.7.4 Les flux commerciaux en 1988



### 3.7.5 Composition des échanges par produits



### 3.7.6 Les principaux pays exportateurs de services



**DEUXIÈME PARTIE : Le commerce extérieur de  
l'Algérie de 1963 à 1987**

## CHAPITRE PREMIER : Le marché extérieur algérien

### 1.1 Les changes commerciaux de l'Algérie de 1963 à 1990

Les échanges commerciaux de l'Algérie ont connu plusieurs mutations depuis l'indépendance. Celles-ci se remarquent tant au niveau des résultants annuels (importation-exportation) qu'à ceux de la diversification structurelle (produits échanges) et de la répartition géographique (partenaire).

Les résultats chiffrés tout en consacrant la forte évolution de ces échanges<sup>1</sup> font également apparaître que cette ascension n'a pas toujours suivi une courbe régulière.

Cette situation est due essentiellement à la stratégie de développement adoptée par le pays, comprise dans les textes doctrinaux, adoptés aux lendemains de l'indépendance. Ainsi, dès 1962, le "projet de programme pour la réalisation de la République Démocratique et Populaire" ou "programme de Tripoli" adopté par le "Conseil National de la Révolution Algérienne" CNRA à Tripoli en juin 1962, en fait antérieurement à la reconnaissance officielle de l'indépendance politique (celle-ci intervenant en juillet 1962), et la "Charte d'Alger" adoptée en avril 1964 par le Congrès du Parti du "Front de Libération Nationale" (FNL) énoncent les principes sous tendant la question des échanges commerciaux algériens, à savoir :

- 1- le principe de la nationalisation du commerce extérieur,

---

<sup>1</sup>En Dinar Constant, ils sont passés de 6,4 milliards en 1963, à raison de 2,8 pour les importations et 3,6 pour les exportations à 187,4 milliards en 1990 avec 86,4 pour les importations et 100,9 pour les exportations après avoir atteint 141,6 milliards en 1989 fin du deuxième plan quinquennal de développement à raison de 69,7 pour les importations et 79,9 pour les exportations.

2 - l'utilisation de ce moyen pour asseoir une politique de développement et d'investissement productifs<sup>1</sup>

3 - l'étatisation progressive des échanges extérieurs en liaison avec le développement du secteur public<sup>2</sup>

Si de tels objectifs s'inscrivent dans la perspective générale de la recherche de la réalisation de l'indépendance économique, plusieurs motifs complémentaires orientent cette volonté de nationalisation des échanges extérieurs<sup>3</sup>. On relèvera le souci d'organisation des échanges extérieurs, par la création d'entreprises publiques, en vue de dégager des bénéfices permettant les investissements futurs, sous tendant la stratégie de développement qui sera initiée lors du lancement des différents plan de développement.

L'un des grands objectifs de la conduite du développement après l'indépendance sera d'augmenter l'emploi par l'industrialisation. Toujours

---

<sup>1</sup>La déclaration pose le principe de la nationalisation progressive du commerce extérieur et l'emploi de ces recettes dans des investissements productifs. Elle en fait un outil pour le développement futur : "Nationaliser en priorité les branches du commerce extérieur et du commerce de gros et créer des sociétés d'états par produits ou groupe de produits. Une telle organisation permet un contrôle réel de l'état sur l'Import-Export, facilite une action efficace sur la consommation et procure des bénéfices commerciaux pour les investissements dans les branches productives".

<sup>2</sup>"La prise en main de ce secteur essentiel doit être effectué par étapes, une des premières étapes doit consister en la prise en main de cette forme d'activité par le secteur socialiste pour les produits qu'il exporte ou qu'il a besoin d'importer. Mais la réorganisation et la diversification des échanges constituent un but immédiat. A partir de là, la nationalisation totale du commerce extérieur apparaîtra comme la résultante du renforcement et du développement du secteur socialiste" - cf. Charte d'Alger du FLN adoptée en avril 1964.

<sup>3</sup>Parmi ces motifs complémentaires, on peut citer entre autres :

1. construction d'une économie forte pour sortir du sous-développement, une économie nationale, indépendante, assurant le bien-être pour tous
2. socialisation des modes de gestion en s'appuyant sur une stratégie de justice sociale
3. récupération des ressources nationales, de protection économique (contrôle des changes et commerce extérieur)
4. création de sociétés publiques (sidérurgie, pétrole et raffinage) palliant le défaut de capital privé.

est-il que cet effort de développement du pays s'appuyant principalement sur les ressources tirées des exportations subit, dès le lendemain de l'indépendance, un premier arrêt dû aux difficultés rencontrées par les exportations de vins - principal produit d'exportation à l'époque<sup>1</sup> - et impose de trouver d'autres sources de ressources.

Aussi c'est tout naturellement que l'Algérie s'oriente vers l'exportation d'une autre ressource de son sous-sol, les hydrocarbures. Cette politique d'exportations et de valorisations des hydrocarbures, dont les prix enregistrent à partir de 1973 une progression spectaculaire renforcée dans les années 1980 par le cours du Dollar, constitue le pivot du développement économique du pays.

Inversement, ces deux (02) facteurs (prix du baril de pétrole et cours du dollar) ont influé sur les échanges de l'Algérie à partir de 1986. De plus de 114 millions de DA en 1985, ils ont été ramenés à 88,6 millions de DA à fin 1988 après avoir atteint 75,8 millions de Dinars en 1987<sup>2</sup>.

De 1963 à 1990, l'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie peut être résumée comme suit :

- une faible croissance de 1963 à 1969, avec respectivement 6,4 milliards de dinars (soit 2,8 milliards pour les importations et 3,6 milliards pour les exportations en 1963 et 8,5 milliards répartis en 4,9 milliards pour les

<sup>1</sup> de 15 millions d'hectolitres en 1962, le vignoble n'en donne plus que 07 millions en 1967. Le conflit avec la France au sujet du prix du vin dévalorise cette culture. Les exportations ne représentent plus en 1967 que 268 millions de Dinars.

<sup>2</sup>A titre comparatif, les échanges commerciaux de l'Algérie ont atteint en 1985 114 milliards de DA (49,5 milliards pour les importations et 64,5 milliards pour les exportations), ce qui représente pour la durée une réduction de 34,5% du volume des échanges entre 1985 et 1987 et de 29,6% entre les années 1985 et 1986, les importations ont subi un recul de 31,1% quant aux exportations, la réduction a été de 37% pour la période considérée.

importations et 3,6 milliards pour les exportations en 1969. Ce qui représente une augmentation de 32,2 % sur sept (07) années. Au cours de cette période, les exportations de produits agricoles, essentiellement les vins et les matières premières, fer et phosphates constituent les principaux produits d'exportations du pays.

- un quintuplement des échanges entre les années 1970 et 1977 qui passent de 11,2 milliards à 53,8 milliards de Dinars, avec un premier doublement de la valeur des échanges entre les années 1973 et 1974. Les huit années considérées qui couvrent les périodes du 1er au 2ème plan quadriennal de développement enregistrent une moyenne annuelle des échanges de 28,6 milliards de dinars et correspond avec plan "Vallyd" dont le but était d'exporter du pétrole pour accroître les ressources, cet accroissement des échanges a bénéficié de l'augmentation des prix du pétrole survenu lors du premier "choc pétrolier" de 1973<sup>1</sup>.

- un second doublement entre les années 1978 et 1984, faisant passer les échanges de 58,6 milliards de Dinars. Le prix du baril de pétrole, ainsi que la parité du dollar aux cours de cette période expliquent en grande partie le niveau atteint par les échanges.

- une régression du volume des échanges entre les années 1985 et 1988, ramenant le montant des dits échanges de 114 milliards de dinars à 88,6 milliards, dues pour l'essentiel au recul du prix du pétrole et à la baisse de la parité du dollar.

---

<sup>1</sup>Le volume des échanges est passé pour les importations de 8,8 milliards de Dinars en 1973 à 17,7 milliards en 1974, alors que les exportations sont passées quant à elles de 7,4 milliards en 1973 à 19,5 milliards en 1974, soit un taux d'évolution de 128% du volume des échanges.

- enfin, les années 1989 et 1990 qui coïncident avec la fin du 2ème plan Quinquennal de développement connaissent une poussée appréciable des échanges qui atteignent pour la seule année 1990 : 187 milliards de dinars, l'accroissement des cours du brut durant le 3ème trimestre 1990 ainsi que les contre-coups des problèmes financiers et économiques issus à la fois du renchérissement des produits importés, du niveau et de la rapidité de la dépréciation du Dinar, expliquent le niveau atteint par les échanges.

Toutefois, et en dépit du déficit qui a affecté la balance commerciale de l'Algérie durant les années 1960 jusqu'en 1978, l'ensemble de la balance pour le vingt-sept (27) années passées a dégagé un solde positif de 86,2 milliards de Dinars, soit un taux de couverture des importations par les exportations de 111,0 % et ce, pour la période 1963/1990.

## **1.2 Les échanges extérieurs en 1991**

Les données provisoires du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 1991, publiées par l'Office National des Statistiques font apparaître les valeurs suivantes 130.481 millions de dinars pour les importations, soit une augmentation de 49,9% par rapport à l'année 1990 et de 194.977 millions de dinars pour les exportations, ce qui représente 70 % d'augmentation par rapport à l'exercice précédent, entraînant un excédent commercial de 64.526 milliards de dinars et un taux de couverture des importations par les exportations de 149%.

### **1.2.1 Structure et évolution des importations**

Par groupe de produits, les importations pour l'année considérée se présentent comme suit :

Unité : en millions de DA

	Valeurs	%
Alimentation	35,22	27,0%
Energie et lubrifiants	2,087	1,6%
Matières premières	8,28	6,3%
Demi-produits	29,372	22,5%
Biens d'équipement	43,049	33,0%
Biens de consommation	12,503	9,6%
<b>Total</b>	<b>130,451</b>	<b>100%</b>

La structure des importations est marquée par la réduction des groupes de produits importés, d'une part, et par l'éclatement du groupe de produits "matières premières", demi-produits" en deux (02) postes distincts, d'autre part.

L'accroissement de la part des produits alimentaires dans les importations en 1991 par rapport en 1990 (27,0% contre 22,8%), le niveau élevé de la part des "biens d'équipement" qui représentent 33% malgré une légère baisse (ils représentaient 38,1% en 1990) et enfin le niveau importants des "demi-produits" 22,5% ainsi que la forte variation des valeurs courantes des importations, marque celle-ci pour l'année 1991.

### 1.2.2 Structure et évolution des exportations

Les exportations hors hydrocarbures, sont évalués à 6.254 millions de dinars, soit une variation de 70% par rapport en 1990. Au cours de la même période, les exportations d'hydrocarbures ont connu la même variation, ce qui confirme d'une certaine manière que l'essentiel de l'évolution du montant des

échanges est due au taux de change du dinar. La forte dépréciation du dinar par rapport au dollar en 1991, soit 100% de dépréciation<sup>1</sup> le montant atteint par les échanges semblent confirmer cette explication, car la structure mono-exportatrice de l'économie demeure (exportations d'hydrocarbures malgré une situation de taux de change favorable, les exportations hors hydrocarbures stagnent. La structure primaire des exportations pour l'année 1991 se présente comme suit :

Unité : en millions de DA

	Valeurs	%
Hors hydrocarbures	6,254	3,2
Hydrocarbures	188,723	96,8
Total	194,977	100

### 1.2.3 Conclusion

Après une année 1990 marquée par des circonstances exceptionnelles, le prix du pétrole brut algérien exporté se situe en 1991 entre 20 et 20,5 dollars le baril en moyenne. Le raffermissement de la valeur du dollar qui a été à l'origine d'une baisse des marchandises importées (d'environ 1,5%) essentiellement en raison du recul du prix des produits alimentaires importés: les céréales et le sucre notamment, a vu ses effets atténués suite à la dévaluation du dinar qui a entraîné le doublement des prix à l'importation en 1991.

<sup>1</sup>La dépréciation du dinar entamée depuis 1987 s'est poursuivie à un rythme accéléré. Elle s'est effectuée en deux (02) étapes suivant des techniques différentes, de novembre 90 à mars 91, c'est un processus de "dépréciation rampante" qui a conduit le dinar d'une valeur officielle de 2,1 Dinar pour 1 franc et 10 dinars pour un dollar US à 3,2 DA pour 1 franc et 18 DA pour 1 dollar, pour se poursuivre par une dévaluation officielle en septembre 91 de 22% et à porté sa valeur à près de 4 DA pour 1 franc et 22 DA pour un dollar.

La chute des recettes d'exportation à partir de 1986 a conduit à une réduction substantielle du volume des importations. De plus, une grande part des excédents de la balance commerciale est orientée vers le remboursement de la dette extérieure.

L'effort accompli par l'Etat algérien a porté essentiellement sur :

- une plus grande intégration de l'industrie nationale de tous les secteurs de la production par l'utilisation des produits locaux et la substitution de ceux-ci aux matières premières et demi-produits importés ;

- une utilisation rationnelle et optimale des moyens de production mis en place lors de la période 1967/1984<sup>1</sup>.

### **1.3 Orientation des échanges extérieurs par zones géographiques**

Malgré une démarche orientée vers la diversification des partenaires étrangers, dans le but :

1 - d'éviter toute dépendance économique à l'égard d'un pays ou d'un groupe des pays ,

2 - de préserver la souveraineté du pays en matière d'échanges extérieurs ,

3 - d'asseoir une certaine indépendance économique.

---

<sup>1</sup>Une fois la complémentarité physique entre activités apparue impossible à réaliser, il est apparue qu'il fallait vendre pour acheter ce qu'on ne produisait pas. Dans le but de réduire la dépendance dont souffrait l'économie à l'égard des produits importés, on est passé à l'acte de produire selon les possibilités du pays et à la valorisation financière des productions.

Il n'en demeure pas moins que les échanges extérieurs de l'Algérie par zones géographiques pour la période considérée (1963-1991) suggèrent une structure qui se polarise sur les pays de l'OCDE (CEE, Pays d'Europe et Amérique du Nord).

La part des pays de l'OCDE dans le volume global des échanges commerciaux de l'Algérie est de 86,6% dont 57,3% dans les pays de la CEE ; 18,2% pour l'Amérique du Nord (Canada et USA) et 11,1% pour les autres pays d'Europe (Espagne et Suisse), les 13,4% restant se répartissant comme suit :

- 4,5% avec les pays de l'Asie (Chine et surtout Japon)
- 3,7% avec les pays du bloc socialiste
- 2,7% avec l'Amérique du Sud (surtout avec le Brésil)
- 1,5% avec les Pays Arabes (essentiellement avec les Pays de l'Union du Maghreb, à savoir Maroc, Lybie, Tunisie et Mauritanie)
- 0,8% avec les pays d'Afrique
- 0,2% avec le reste du monde.

et ce pour la période 1967-1991 couvrant l'ensemble des plans de développements et les années 1978-1979 se situant entre la fin des Plans Quadrennaux, ainsi que les années 1990-1991.

Avant 1967, à savoir de 1963 à 1966, premières années d'après l'indépendance, ces mêmes échanges ont été essentiellement orientés vers la France et les pays de la zone Franc, conséquence d'un système restant encore contrôlé par des institutions étrangères et des Accords d'Evian, qui ont conduit le pays à l'indépendance (1962). L'appartenance de l'Algérie après 1962 à la zone Franc ; ce n'est que le 10 avril 1964 que le dinar algérien est émis et dont la valeur est équivalente à l'époque à celle du franc français.

le 1er novembre 1967, le système bancaire et de crédit est totalement algérianisé, avec le retrait de l'agrément pour les banques étrangères concernant les opérations avec l'extérieur.

Les cultures d'exportation et de l'exploitation minière basées essentiellement sur un mouvement marchand, hérite de la colonisation, en est l'explication, les circuits économiques étant totalement indéodés à l'économie française. 80,6% des exportations sont dirigées vers la France et la zone franc (78,6% essentiellement France ; 2,0% zone Franc) pendant que 77,6% pour des importations proviennent des mêmes partenaires (73,4% pour la France ; 4,2% pour la zone Franc)

### 1.3.1 Echanges commerciaux de l'Algérie de 1963 à 1966

U = 10.6 DA

	1963		1964		1965		1966		Total	
	Valeurs	%								
France	5814	89,4	5242	74,2	4612	71,4	4287	68,9	19955	75,5
Pays de la zone France	126	1,9	282	40,0	288	4,5	112	1,8	808	3,1
Pays hors zone France	557	8,7	1536	21,8	1560	24,1	1825	29,3	5478	21,4
Total	6497	100	7060	100	6460	100	6224	100	26421	100

En valeurs et en dinars constants, les échanges commerciaux de l'Algérie sont passés de 24,4 milliards de dinars pendant le plan de développement triennal 1967-1969, après s'être situés à 26,4 milliards de 1963 à 1966 ; à 555,8 milliards de dinars lors du deuxième plan quinquennal de développement, soit 20,5 fois plus (1). Au cours des années 1990 et 1991, suite à la très forte dévaluation de la monnaie nationale, ces échanges ont atteint 526,8 milliards de dinars et se répartissent comme suit avec ses différents partenaires.

### 1.3.2 Orientations des échanges au cours des années 1990 et 1991

	Importations		Exportations		Total	
	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%
Communauté Eco. Européenne	123260	56,7	186817	60,40	310077	58,9
Pays Socialistes d'Europe	8612	3,9	5751	1,90	14363	2,7
Autres pays d'Europe	31141	14,3	38725	12,50	69866	13,3
Amérique du Nord	30490	14,0	53905	17,40	84395	16,0
Amérique du Sud	5045	2,3	5408	1,70	10453	2,0
Asie	13817	6,4	8264	2,70	22138	4,2
Pays Arabes	2523	1,2	10188	3,30	12711	2,4
Afrique	913	0,2	253	0,08	1166	0,2
Reste du monde	1611	1,0	58	0,02	1669	0,3
Total	217469	100	309369	100	526838	100

Sources : "Informations statistiques sur la conjoncture N° 9" Ed. Office National des Statistiques 1990.

Il est à noter que 88,2% des échanges commerciaux de l'Algérie sont dirigés vers les pays du monde occidental, ils atteignent 92,4% en y incluant de l'Asie, qui sont essentiellement représentés par le Japon, pays pour lequel le marché algérien s'ouvre au fur et à mesure des années aux produits du Japon.

Dans cet ensemble de pays, arrivent les pays de l'ex-bloc communiste avec 2,7% des échanges ; 2,4% avec les pays Arabes spécialement les pays de l'Union du Maghreb Arabe, à savoir Lybie, Tunisie, Maroc et Mauritanie. Viennent enfin les pays d'Amérique du Sud, principalement le Brésil, la zone Afrique et le reste du monde avec respectivement 0,2% et 0,3% de leur part.

Les années 1978 et 1979, années précédant le lancement du premier plan quinquennal 1980-1984, tout en dénotant une orientation des échanges vers la même zone, à savoir l'OCDE, comme l'indique le tableau suivant.

### 1.3.3 Orientations des échanges au cours des années 1978-1979

	Importations		Exportations		Total	
	Valeurs	%	Valeus	%	Valeurs	%
Communauté Eco. Européenne	40550	60,7	21466	35,2	62016	48,5
Pays Socialistes d'Europe	3161	4,7	1619	2,7	4780	3,7
Autres pays d'Europe	7254	10,9	2692	4,4	9946	7,8
Amérique du Nord	6221	9,3	32429	53,2	38650	30,2
Amérique du Sud	2412	3,6	1833	3,0	4245	3,3
Asie	5288	7,9	502	0,8	5790	4,5
Pays Arabes	464	0,7	-	-	464	0,4
Afrique	1375	2,0	447	0,7	1822	1,4
Reste du monde	92	0,2	-	-	92	0,2
Total	66817	100	60988	100	127805	100

#### Sources :

- revue statistique - N° hors série Septembre 1987 "Commerce Extérieur 1982-1985" et "Comptes Economiques 1967-1983" Ed. Office National des Statistiques
- revue statistique avril-juin 1987 N° 15 - rétrospective 1962-1985 - Ed. Office National des Statistiques

On relèvera le recul au cours de ces deux (02) années des échanges vers la CEE et ce, au profit de l'Amérique du Nord (USA, Canada) engendré par la baisse des exportations vers la Communauté et leur augmentation vers la zone USA, Canada due pour l'essentiel au contrat de gaz algéro-américain avec la firme El-Paso, contrat engageant l'Algérie à fournir du gaz naturel liquéfié sur une période de vingt ans (le dit contrat a été dénoncé par la partie

algérienne, suite au litige survenu entre les deux (02) partenaires de l'Algérie conservent la même part que lors des autres périodes<sup>1</sup>.

Les pays de l'OCDE (CEE, pays d'Europe et d'Amérique du Nord) avec les pays de la zone Asie (essentiellement le Japon) absorbent 91,1% des échanges commerciaux de l'Algérie pour l'ensemble des 21 années s'étalant de 1967 à 1991, comprenant les différents plans de développement, à savoir Plan Triennal, 1er et 2ème Plan Quadriennal et 1er et 2ème Plan Quinquennal.

La part des échanges commerciaux de l'Algérie avec ses partenaires de l'OCDE a connu sur l'ensemble des 24 années suscitée un réaménagement. Ils passent de 73,4% avec la CEE ; 4,6% avec les pays d'Amérique du Nord (USA et Canada) et 7,9% avec les autres pays d'Europe (Espagne et Suisse), lors du Plan Triennal 1967-1969 à respectivement 57,4%, 17,4% et 11,0%.

La réduction de la part des pays de la CEE dans les échanges avec l'Algérie, a bénéficié en grande partie aux pays de la zone Amérique du Nord, dont la part augmente de 12,8% et dans une faible part aux "autres pays d'Europe" qui gagnent 3,1% pour la période.

Pour ce qui est des pays à économie planifiée, leur part passe de 6,2% à 3,6% quant aux pays d'Asie, elle évolue de 1,9% à 5,0%.

Les pays Arabes, d'Afrique, d'Amérique et du reste du monde conservent une part plus ou moins stable dans leurs échanges avec l'Algérie pour l'ensemble de la période (leur part passe de 6% à 5,3%).

La forte baisse du volume des échanges enregistrée entre l'Algérie et les pays de la CEE de la fin du Plan Triennal 67-69 à la fin du 2ème Plan

---

<sup>1</sup>L'entrée en production du complexe gazier (G.N.L.) d'Arzew, près de la ville d'Oran à l'ouest d'Alger, ainsi que la renégociation du prix du gaz entre l'Algérie et la France, expliquent en partie cet état des choses pour les années 1978 et 1979.

Quadriennal (ils passent de 73,4% à 56,1%) est due pour l'essentiel aux événements politiques qui ont marqué la période sus-citée à savoir :

1 - la nationalisation des hydrocarbures annoncée le 24 février 1971, entraînant un embargo sur les hydrocarbures algériens décrétés essentiellement par la France,

2 - l'augmentation des prix du pétrole en 1973, qui a amené les pays consommateurs à réduire leur dépendance vis-à-vis du pétrole, par une réduction de leur consommation et la diversification de la production d'énergie (multiplication de construction de centrales nucléaires);

3. l'embargo pétrolier d'octobre 1973, suite à la guerre d'octobre 1973 entre les pays arabes et Israël ; les pays arabes producteurs de pétrole utilisant celui-ci comme arme politique pour amener les pays occidentaux à réviser leur politique vis-à-vis de ce pays.

Les échanges commerciaux algériens avec ses différents partenaires ont connu pour la période 1967 à 1989 des réaménagements de part, tant au niveau des importations que des exportations.

#### **1.4 Principaux pays fournisseurs de l'Algérie de 1967-1991**

Les pays industrialisés à économie de marché sont les principaux fournisseurs de l'Algérie, leur part représente sur l'ensemble des 24 années couvrant la période 1967 à 1991, 88,4% se répartissant comme suit : 56,7% sont le fait des pays de la CEE, 12,9% des autres pays d'Europe (Espagne et Suisse), 12% des pays d'Amérique du Nord (essentiellement USA et Canada) et 6,8% des pays d'Asie (principalement le Japon).

Les pays d'Europe Socialiste, d'Amérique du Sud, les pays Arabes, d'Afrique et du reste du monde se partagent les 11,6% de la part du marché algérien avec respectivement 5,0% ; 3,7% ; 1,4% ; 1,3% et 0,5%.

Un réaménagement sensible départs des différents fournisseurs de l'Algérie s'est opéré tout au long des différents plans de développement et a surtout été profitable, paradoxalement, aux pays à économie de marché, à savoir (USA, Canada, Japon et Espagne) au détriment de pays avec lesquels l'Algérie a beaucoup plus d'affinités politiques tels que les pays socialistes.

Le recul de la part des pays de la CEE entre le plan triennal 67-69 et les 1er et 2ème plans quinquennaux 80-89 (de 68,9% à 54,8%) est compensé par l'accroissement de la part des autres pays d'Europe, Espagne surtout lors de la même période qui passe de 6,5% à 13,5%.

Les partenaires avec lesquels l'Algérie est alignée politiquement ne bénéficient pas paradoxalement de ce souci de réaménagement des échanges, sous-tendus par son souhait de réduire sa dépendance vis-à-vis d'un pays ou groupe de pays. La part de cet ensemble de partenaires subit un recul continu sur toute la durée, leur part passe de 6,6% lors du plan triennal 67-69 à 5,5% pour le 1er et 2ème plan quinquennal.

Quant à ces autres partenaires, à l'exception des pays d'Amérique du Sud qu'augmentent leur part de 1,9% à 4,9% pour la période considérée, ils connaissent tous un léger recul de la part du marché.

Structuree par zone géographique des principaux clients de 1967 à 1991

Dans sa démarche de diversification des partenaires, l'algérie a été amenée à élargir sa clientèle potentielle, augmentant par la même les

débouchés à ses produits. Aussi, après une première diversification dans les années 1967 à 1991, cet effort de diversification se poursuit et porte sur les exportations dirigées vers la CEE.

Plus de la moitié des exportations algériennes sont dirigées vers les pays de la

CEE à l'exception de l'Espagne qui est comptabilisée avec les "autres pays d'Europe". Près du quart des ces mêmes exportations sont orientées vers les pays d'Amérique du Nord, essentiellement les USA. Ces trois grandes zones de clients absorbent 90,7% des exportations algériennes et se répartissent respectivement comme suit : CEE 57,7% ; autres pays d'Europe 9,5% ; Amérique du Nord 23,5%).

Les 9,3% restant sont partagés entre les "Pays Socialistes d'Europe" 2,6%; "Amérique du Sud" 1,9% ; "Asie" 2,5% ; "Pays Arabes" 1,6% et enfin les pays de la zone Afrique 0,7%.

Cette diversification des partenaires de l'Algérie s'est opérée essentiellement entre le plan triennal de développement 67-69 et la fin du 2ème plan quadriennal 70-77 et a concerné les Pays de la CEE et a bénéficié aux Pays d'Amérique du Nord, dont les parts passent de 77,9% à 50,7% et de 0,3% à 31,4%.

De la fin du plan triennal 67-69 au terme du 2ème plan quinquennal 85-89, la part des pays à économie de marché à savoir la CEE, autres pays d'Europe et Amérique du Nord a progressé de près de 4% (3,7%) ; elle passe de 87,5% à 91,2% avec pour chaque zone une part qui passe respectivement de 77,9% à 59,6%, de 9,3% à 8,9% et enfin de 0,3% à 22,7%.

Les autres pays qui enregistrent un accroissement e part pour la même durée sont les pays de la zone Asie (surtout Japon) qui passe de 1,1% à 2,9%.

Au même titre que les pays de la zone CEE, les pays socialistes d'Europe connaissent un recul de leur part dans les exportations algériennes ; ils passent de 5,8% à 2,6%.

### **1.4.1 Conclusion**

Alors que la mise en place des autorisations globales d'importation (AGI) en 1978 a permis de préserver partiellement la souveraineté des choix du pays en matière d'échanges extérieurs, de créer un contexte favorable à la mobilisation des capacités de productions mise en place, et enfin de faire de ces échanges un véritable levier du développement national.

Le modèle de développement adopté par l'Algérie a limité et réduit le souhait d'éviter toute dépendance à l'égard d'un pays ou de groupe de pays, en raison de contraintes objectives, à savoir l'importation de biens d'équipements, de produits industriels et alimentaires disponibles seulement dans les pays occidentaux.

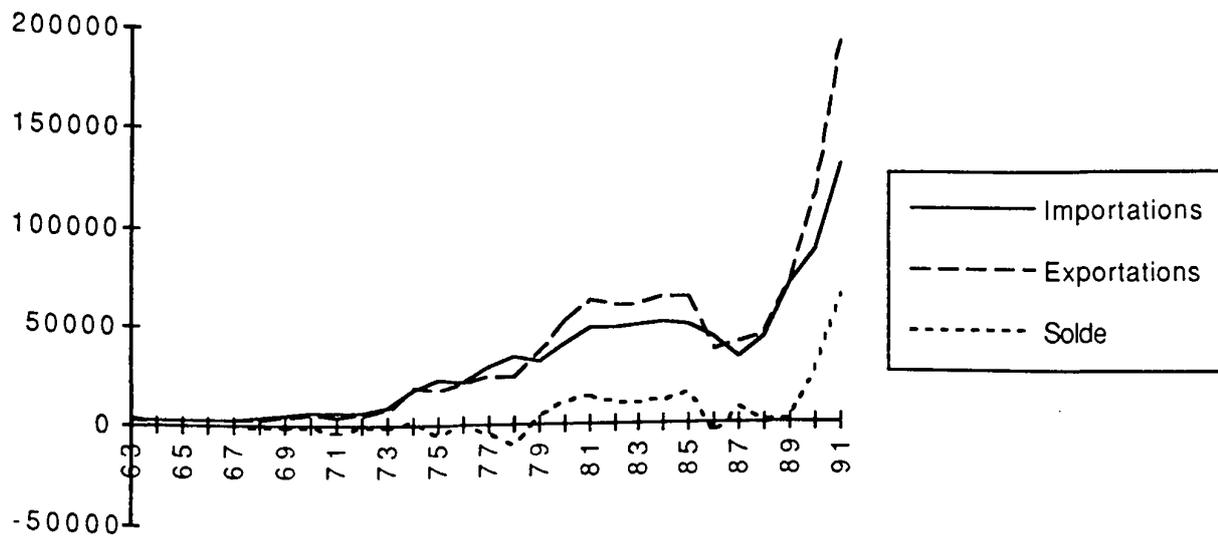
Ces objectifs de l'Algérie en matière du commerce extérieur consistent à réduire la dépendance du pays vis-à-vis de l'extérieur tout en continuant un programme d'investissement et en satisfaisant les besoins sociaux prioritaires.

L'Algérie recherche des échanges commerciaux équilibrés, mais la compensation très souvent évoquée est dans la réalité assez peu pratiquée.

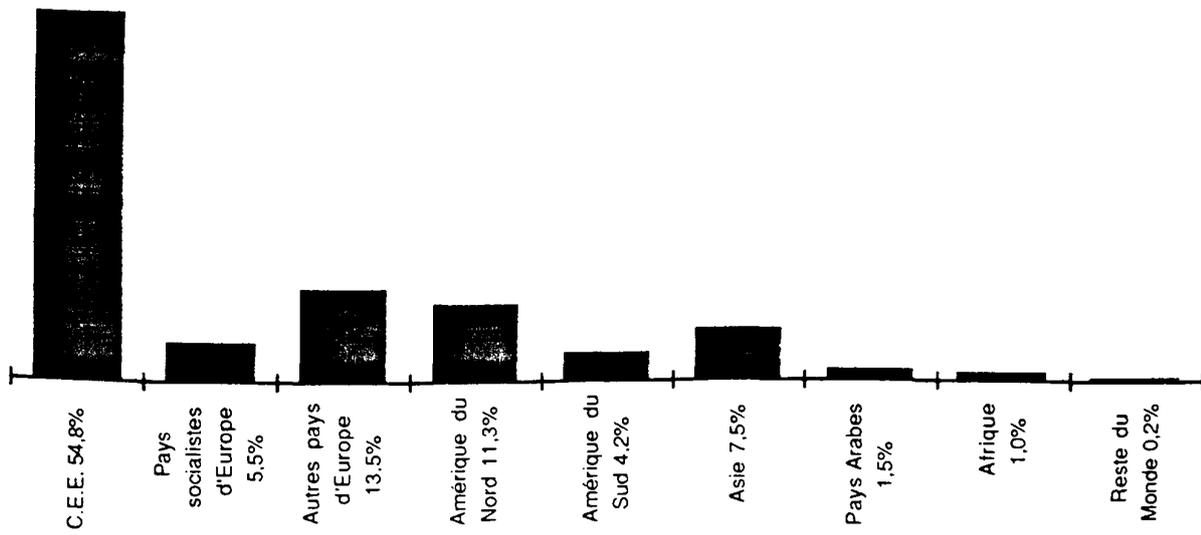


Les pays industrialisés à économie de marché fournissent l'essentiel des produits importés 88,4% de 1967 à 1991, tout en étant le marché principal des exportations algériennes, 90,7% pour la même période.

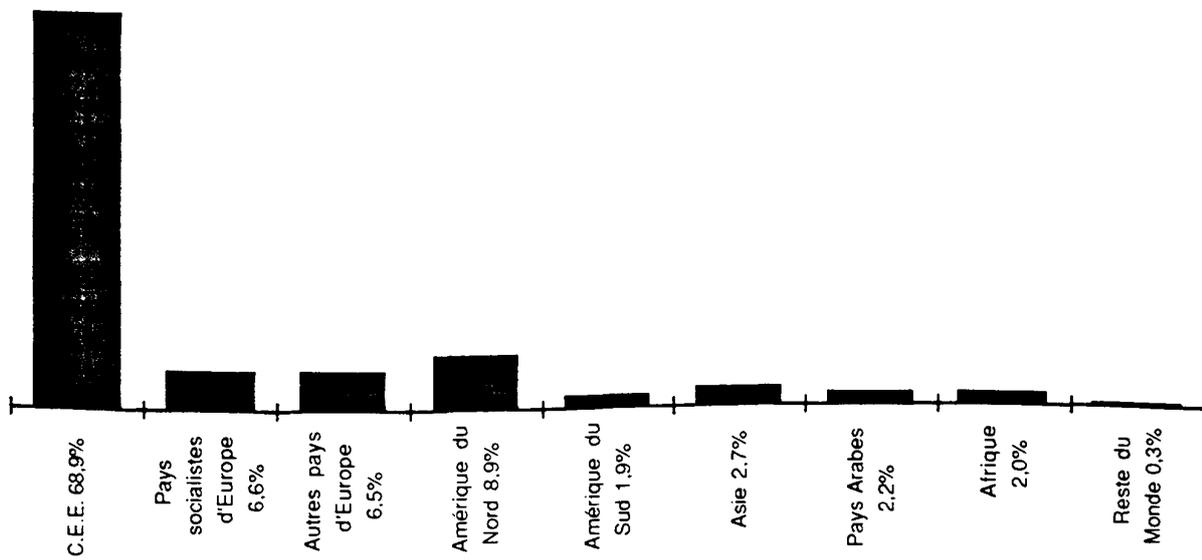
La gamme de produits exportés par le pays explique leurs destinations. Produits agricoles, vins et matières première de 1963 à 1973, produits énergétiques à partir de 1973.

**1.5 Annexes 2****1.5.1 Evolution des échanges commerciaux de 1963 à 1991**

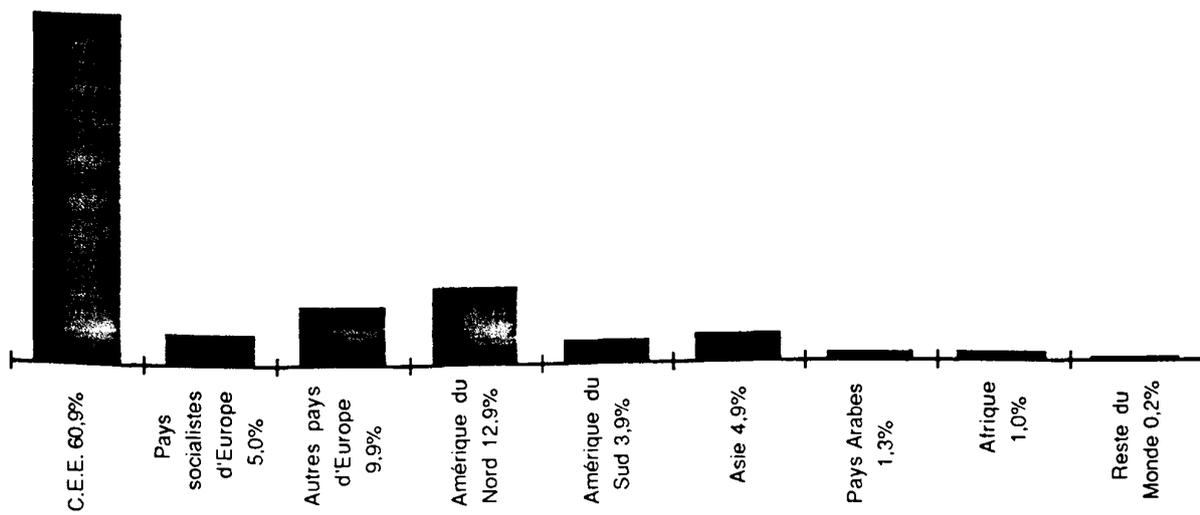
**1.5.2 Part des principaux pays fournisseurs de l'Algérie lors des différents plans de développement - 1er et 2ème Plan quinquénal 1980-1989**



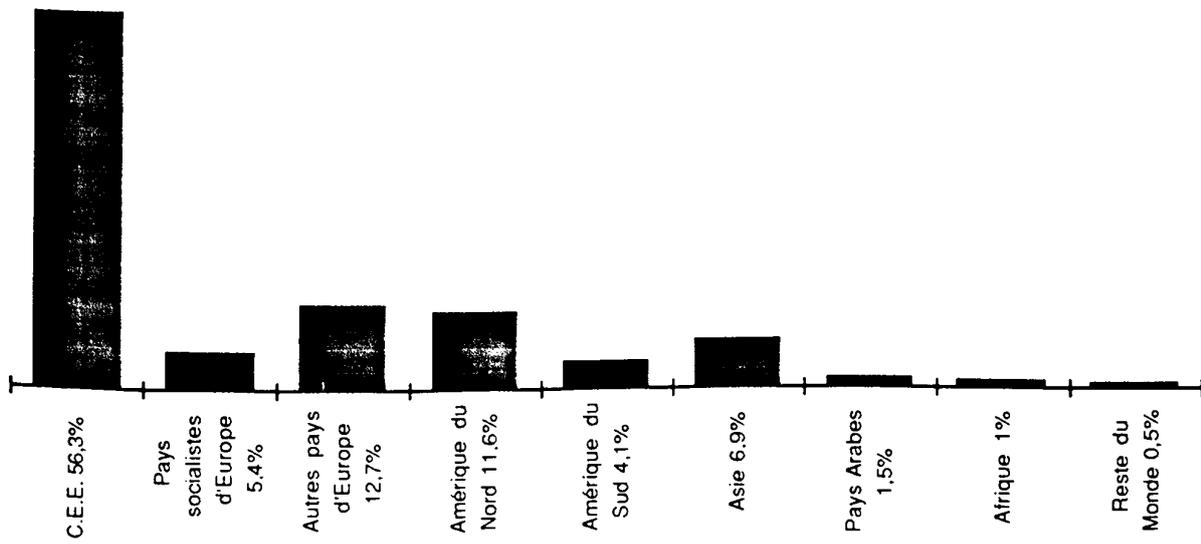
### 1.5.3 Part des principaux pays fournisseurs de l'Algérie lors des différents plans de développement - Plan triennal 1967-1969



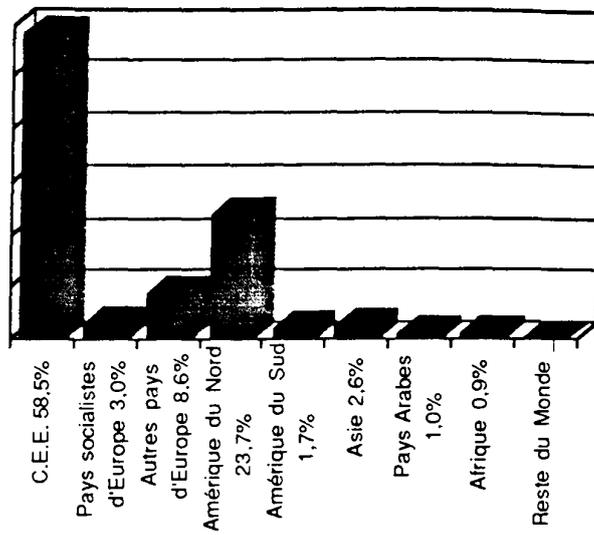
**1.5.4 Part des principaux pays fournisseurs de l'Algérie lors des différents plans de développement - 1er et 2ème Plan quadriennal 1970-1977**



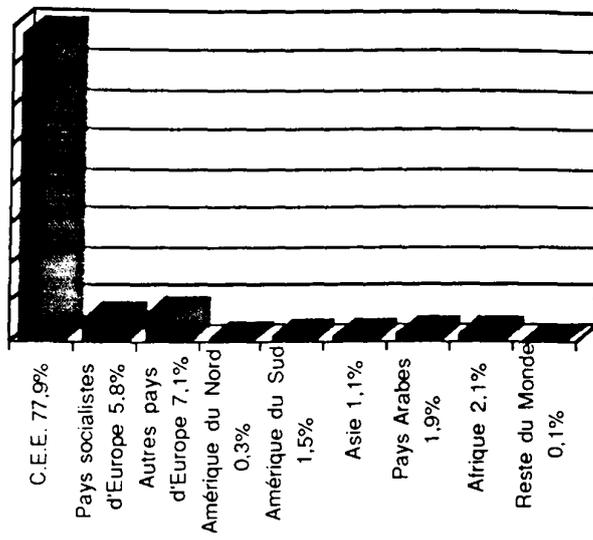
### 1.5.5 Principaux pays fournisseurs de l'Algérie de 1967 à 1989



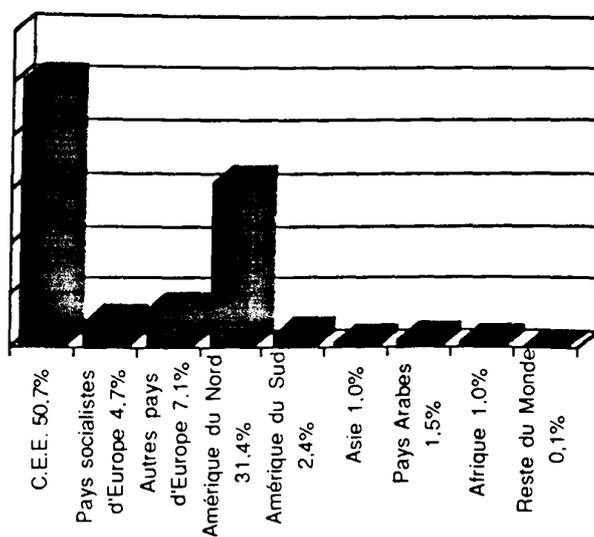
### 1.5.6 Principaux clients de l'Algérie 1967-1989



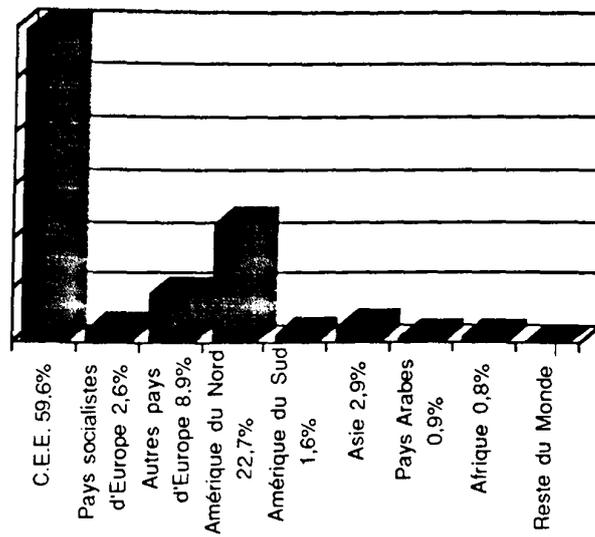
### 1.5.7 Principaux clients de l'Algérie lors des différents plans de développements - Plan triennal 1967-1969



### 1.5.8 Principaux clients de l'Algérie lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quadriennal 1970-1977



### 1.5.9 Principaux clients de l'Algérie lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quinquennal 1980-1989



## CHAPITRE DEUXIEME : Les Importations

### 2.1 Importations : tendances et évolution de 1963 à 1990

D'un montant de près de trois milliards de Dinars en 1963 (2,8 milliards de D.A.), les importations se sont accrues pour atteindre 86,4 milliards de Dinars en 1990.

En même temps qu'ils révèlent la rapide progression des importations, elles ont été multipliées par 30,8 sur une période couvrant les 27 années d'indépendance de l'Algérie, ils dénotent l'ampleur qu'elles ont acquiesent.

Durant la période 1963/1990, le montant cumulé des importations algériennes a atteint plus de 780 milliards de D.A. (780,153 milliards de D.A.), et ce au terme d'une évolution marquée par deux phases principales à savoir :

- \* une phase de croissance continue ;
- \* une phase de ralentissement ou de déccélération et de régression.

#### 2.1.1 La période de croissance continue<sup>1</sup>

Elle se caractérise par deux phases de forte croissance qui coïncident avec le lancement et la fin des différents plans de développements<sup>2</sup> :

- \* début et fin du 2e Plan Quadriennal (1973/1977) ;
- \* début et fin du 1e Plan Quinquennal (1980/1984).

<sup>1</sup> Les importations sont évaluées C.A.F. (Coût, Assurance, Frêt) le prix du transport est inclus dans le marché et à la charge du fournisseur qui le répercute sur le prix des marchandises.

<sup>2</sup> En Dinars constants, elles passent de 8,8 milliards de D.A. en 1973 à 29,4 milliards en 1977 et de 40,5 milliards en 1980 à 51,2 milliards en 1984.

Ceci est dû pour l'essentiel à l'importance du processus d'industrialisation mis en place lors de ces différents plans de développement, et pour partie à l'augmentation du prix des biens d'équipements, matières premières et demi-produits intervenue sur le marché international en réaction d'une part aux augmentations des prix du baril de pétrole intervenue dans les années 1973 et 1977, et à la parité du dollar dans les années 1980.

Associé à ces deux phases de croissance continue des importations une troisième étape de croissance des importations couvrent les deux dernières années du second plan quinquennal de développement (1985-1989) se dégage, et s'explique pour partie par le désir de relance de la production industrielle qui a connue un net ralentissement au cours de l'année 1987 qui s'est caractérisée par un taux de croissance de près de 1,7% soit le taux le plus bas depuis près de 10 ans.

L'étroite corrélation de la production industrielle avec les approvisionnements en demi-produits et biens d'équipement influe sur le niveau des importations.

Il apparaît, par contre, que le désir d'inverser la tendance prise par la balance commerciale, elle enregistre un déficit de près de 15 milliards de Dinars de 1970 à 1977, en est l'élément essentiel.

### **2.1.2 La période de déccélération et de régression**

Elle coïncide avec le lancement du 2ème Plan Quinquennal 1985-1989 et subit sur les 3 premières années du dit plan un recul de 31,1% représentant 15,4 milliards de Dinars de 1985 à 1987.

Cette nette régression des importations pour la période considérée s'explique pour l'essentiel par un ralentissement des investissements et des directives du pouvoir politique quant à la limitation du recours à l'étranger par une meilleure utilisation des capacités de production installées.

En réalité les mesures édictées par le pouvoir politique pour justifier cette baisse des importations, même si elles dénotent une démarche qui se veut objective orientée vers la dynamisation du potentiel industriel mis en place lors des précédents plans de développements, ne justifient que partiellement l'ampleur de la régression des importations alors qu'elles augmentent de plus de 100% de 1987 à 1989 (elles passent de 34,1 milliards en 1987 à 69,7 milliards en 1988 pour atteindre 86,4 milliards en 1990).

Il apparaît donc que cette régression continue des importations entre 1985 et 1987 est due à la conjonction de deux facteurs à savoir, la parité du dollar et le prix du baril de pétrole qui ont connu un recul important lors de cette période.

Dans le but de déterminer si cette situation se justifie pour l'essentiel par l'importance du processus d'industrialisation mis en oeuvre, surtout à partir du 1er Plan Quadriennal, l'analyse de la répartition des importations par grande catégorie de produits lors des différents plans de développements s'avère nécessaire.

## **2.2 Principaux produits importés lors des différents plans de développement**

Les importations algériennes peuvent être réparties en sept (07) grandes catégories de produits économiques :

- produits alimentaires et boissons;
- approvisionnement industriel (matières premières et demi-produits);
- fuel et lubrifiants;
- machines, autres biens d'équipements;
- matériel de transport et accessoires;
- biens de consommation agricole;
- bien non désignés ailleurs.

### 2.2.1 Durée du plan triennal 1967-1969

En millions de D.A.

	1967	1968	1969	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	324	716	632	2172	17,9
Appro. Indust. matières 1er et demi-produits	1047	1409	2080	4536	3,3
Fuel et lubrifiants	40	53	56	146	1,2
Machines, autres biens d'équipements	546	1036	1180	2762	22,7
Matériel de transport et accessoires	268	362	490	1120	9,2
Biens de consommations agricoles	429	446	541	1146	11,6
Biens non désignés ailleurs	-	1	2	3	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>3154</b>	<b>4023</b>	<b>4981</b>	<b>12158</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

Au cours du Plan triennal de développement 1967/1989, les importations algériennes ont été orientées vers les postes : "Approvisionnement industriels, matières premières et demi-produits", "machines, autres biens d'équipements", ces deux postes de biens représentent à eux seuls 60% des importations de la période (soit respectivement 37,3% et 22,7%), viennent par la suite le poste "produits alimentaires et boissons" avec 17,9% et le poste biens de consommation agricole avec 11,6% puis le poste "matériel de transport et accessoires avec 9,2% et enfin les "fuels et lubrifiants" avec 1,2%.

Les besoins induits par la politique l'industrialisation initiée avec le plan triennal de développement 1967/1969 donnent un aperçu sur l'orientation future des importations algériennes qui privilégieront de plus en plus les approvisionnements en biens d'équipement, et industriels engendrés par le choix de développements adoptés par les pouvoirs politiques.

Par ailleurs, le poids de la poussée démographique, ainsi que la relative bonne performance de l'agriculture algérienne maintient la part des importations dans cette catégorie dans les limites raisonnables.

## 2.2.2 Durée du 1er plan quadriennal 1970-1973

En millions de D.A.

	1970	1971	1972	1973	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	680	1848	1139	1218	4885	16,9
Appro. Indust. matières 1er et demi-produits	2422	2256	2449	3325	10452	36,2
Fuel et lubrifiants	112	180	125	118	535	1,9
Machines, autres biens d'équipements	1813	1849	1927	2377	7966	27,7
Matériel de transport et accessoires	691	551	650	1155	3047	10,6
Biens de consommations agricoles	484	341	400	678	1903	6,6
Biens non désignés ailleurs	3	3	4	5	15	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>6205</b>	<b>7028</b>	<b>6694</b>	<b>8876</b>	<b>28803</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

Pour cette période du 1er Plan Quadriennal 1970/1973, les "postes" approvisionnements industriels, matières premières et demi-produits", "machines, autres bien d'équipements" augmentent leur part de près de 4% par rapport au Plan Triennal précédent. Ils passent de 60% à 63,9%.

Cette augmentation profite beaucoup plus au poste "machines, autres biens d'équipements" qui passe de 22,7% dans le plan précédent à 27,7% dans le dit plan de développement, alors que le poste "approvisionnement

industriels, matières premières et demi-produits" conserve le même pourcentage.

Quant au poste "biens de consommation agricole", il subit une baisse de son taux et passe de 11,6% à 6,6%. Pendant que les autres postes gardent leur part respective.

On notera le maintien des importations dans une catégorie de biens induits par la politique d'industrialisation mise en place par les pouvoirs politiques lesquels orientent et contrôlent fortement les approvisionnements par le biais d'entreprises publiques créés dans ce but.

### 2.2.3 Durée du 2ème plan quadriennal 1974-1977

En millions de D.A.

	1974	1975	1976	1977	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	3544	4633	3595	4488	16260	17,4
Appro. Indust. matières premières et demi-produits	7120	7548	6527	9170	30365	32,6
Fuel et lubrifiants	196	347	381	335	1259	1,3
Machines, autres biens d'équipements	4036	6922	6670	9442	27070	29,0
Matériel de transport et accessoires	1730	2831	3919	4435	12915	13,8
Biens de consommation agricoles	1117	1457	1114	1601	5289	5,7
Biens non désignés ailleurs	11	17	21	4	53	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>17754</b>	<b>23755</b>	<b>22227</b>	<b>39475</b>	<b>93211</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

On relèvera aux cours de cette période la prédominance des postes "approvisionnements industriels, matières premières et demi-produits", machines et autres biens d'équipements" leur part représente 61,6% de l'ensemble.

Par ailleurs, la tendance à l'augmentation de la part du poste "machines et autres biens d'équipements" se maintient.

D'autre part, le poste "matériel de transport et accessoires" connaît, au cours de cette période, une augmentation substantielle de sa part dans le total des importations (ils passent de 10,6% à la fin du 1er plan quadriennal à 13,8% à fin 1977).

Par contre, la tendance à la baisse des postes "fuel et lubrifiants" ainsi que "biens de consommation agricoles" se poursuit. Enfin, le poste "Produits alimentaires et boissons" maintient sa part dans le total des importations pour la durée du 2ème plan quadriennal.

Le processus d'industrialisation du pays subit lors de ce plan une généralisation substantielle entraînant des besoins de plus en plus importants en biens d'équipements et produits industriels. d'une part, en vue de développer le tissu industriel, et aussi en mettant à la disposition des unités créées précédemment les semi-produits entrant dans la fabrication de produits frais, d'autre part. Par ailleurs, la nécessité de moderniser le parc véhicules a entraîné un accroissement des importations dans cette catégorie de biens du plan quadriennal 74/77.

Les années 1978 et 1979, années transitoires se situant à la fin du 2ème plan quadriennal se caractérisent quant à elles par la prédominance du poste "machines et autres biens d'équipements" dont le taux atteint 33,2% du total des importations et ce au détriment du poste "approvisionnement industriel, matières premières et semi-produits" qui en conservant le même poids, se voit relégué en seconde position, après avoir prédominé pour toute la période 1967 à 1977.

Il est à noter pour la période la faible régression de la part du poste "biens alimentaires et boissons" qui se situe à 15,3% de l'ensemble des importations<sup>1</sup>.

#### 2.2.4 Durée du 1er plan quinquennal 1980/1984

En millions de D.A.

	1980	1981	1982	1983	1984	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	7782	8399	8705	9209	7833	41968	17,5
Appro. Indust. matières 1ere et demi-produits	13680	17469	17256	17693	21627	87725	36,6
Fuel et lubrifiants	854	847	317	881	894	3793	1,6
Machines, autres biens d'équipements	11324	11831	11983	12854	12029	60021	25,0
Matériel de transport et accessoires	4176	7034	7314	5062	5626	29212	12,2
Biens de consommation agricoles	2697	3193	3759	3959	3203	16811	7,0
Biens non désignés ailleurs	6	7	10	124	45	192	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>40519</b>	<b>48780</b>	<b>49384</b>	<b>49782</b>	<b>51257</b>	<b>239722</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

<sup>1</sup>La part des différents groupes de produits pour les années 1978 et 1979 se situe comme suit : 15,2% "Biens alimentaires et boissons", 32% pour "Approvisionnements industriels, matières premières et demi-produits", "Fuel et lubrifiants" 1,5%, "Machines et autres biens d'équipements" 33,2%, "Matériel de transport et accessoires" 12,6%, "Biens de consommation agricoles" 5,8% et enfin, "Biens non désignés ailleurs" 0,1%.

On relèvera la forte baisse de la part du groupe de produits "machines, autres biens d'équipements" dans les importations globales pour la période du 2ème plan quinquennal (leur part se situe à 25% après être passée de 29% lors du 2ème plan quadriennal à 33,2% entre 1978 et 1979) ainsi que la part toujours prépondérante du groupe "approvisionnementnements industriels, matières premières et demi-produits" dont le taux est de 36,6% par contre les autres groupes de biens concernant la même part que lors du 2ème plan quadriennal.

La nécessité de plus en plus grande en produits semi-finis engendrés par l'industrialisation explique l'importance de la part de ce type de biens, dans les importations lors du plan quinquennal concerné. Ainsi que les mesures gouvernementales édictées en vue de fournir aux industries les matières susceptibles de permettre une production pouvant se substituer aux importations de produits finis.

## 2.2.5 Durée du 2ème plan quinquennal 1985-1989

En millions de D.A.

	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	9728	7261	7496	9296	19687	53468	22,3
Appro Indust matières 1er et demi-produits	18517	16798	13270	17774	25096	91455	38,1
Fuel et lubrifiants	721	625	643	668	697	3354	1,4
Machines, autres biens d'équipements	12492	10970	7638	10043	15685	56828	23,7
Matériel de transport et accessoires	5250	4842	3136	3271	4043	20542	8,5
Biens de consommations agricoles	2714	2854	1821	2327	4183	13899	5,8
Biens non désignés ailleurs	78	50	96	48	319	591	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>49500</b>	<b>43400</b>	<b>34100</b>	<b>43427</b>	<b>69710</b>	<b>2110137</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

Le deuxième plan quinquennal 1985/1989 se différencie des autres périodes par :

1 - une régression des importations de 31,1% de 1985 à 1987. Ils passent de 49,5 milliards de dinars à 34,1 milliards, alors qu'elles n'ont pas cesse de croître de 1967 à 1987. Cette réduction des importations a concerné l'ensemble des biens et a touché principalement le poste "approvisionnements industriels, matières premières et demi-produits" qui enregistre un recul de 28,3% et le

poste "machines et autres biens d'équipements" dont la régression s'élève à 38,5%.

2 - une inversion de la tendance à la baisse pour les deux dernières années du plan de développement considéré pour connaître à la fin du plan quinquennal une augmentation de 40,8% (en valeurs, elles passent de 49,5 milliards en 1985 à 69,7 milliards en 1989).

Au cours de ces deux années, le groupe de produits qui a bénéficié de l'accroissement de sa part dans le total des importations est le poste "produits alimentaires et boissons" dont le taux passe de 21,9% en 1987 à 28,2% en 1989. Par contre, les autres groupes de produits conservent plus ou moins leur part.

Toujours est-il que globalement, la hiérarchie de la part des différents postes de biens dans les importations reste maintenue avec une évolution sensible de la part du groupe de biens "alimentaires et boissons" dont le taux approche celui du groupe "machines, autres biens d'équipements". ces deux ensembles de produits représentent respectivement 22,3% et 23,7%.

Pendant ce temps, le groupe de bien "approvisionnement industriels, matières premières et demi-produits augmentent sa part en passant de 36,8% à 38,6%.

Par contre, les groupes de produits "matériel de transport et accessoires" ainsi que "biens de consommation agricoles" qui passent respectivement de 12,2% à 8,5% et de 7,0% à 5,8% de 1984 à 1989<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>La dépendance de l'Algérie pour les produits de large consommation tels que céréales, légumes secs, café, thé, sucre, etc... qu'elle ne produit pas ou dont la production naturelles ne couvre que partiellement les besoins, d'une part et d'autre part les besoins en matières premières et demi-produits dont l'industrie algérienne a fortement besoin pour fonctionner expliquent la part de cet ensemble de biens dans les importations. La part des produits alimentaires destinés à la consommation dans le groupe "produits alimentaires et boissons" représente 32,9% et 6,8% du total des importations. Alors que les produits de base destinés à

Comparativement à l'année 1989, les importations enregistrent globalement en 1990 une hausse de 24,5% touchant de manière inégale les différents groupes de produits :

En millions de DA

	Valeurs	%
Produits alimentaires et boissons	19108	22,8
Approv. indus., matières premières et demi-produits	22173	25,7
Fuels et lubrifiants	1287	1,5
Machines, autres biens d'équipements	32983	38,1
Biens de consommation agricoles	696	0,8
Biens non désignés ailleurs	-	-

Cette augmentation est très forte pour le groupe "machines et biens d'équipements" et représente 109,9% et pour "matériel de transport et accessoires" qui enregistre une augmentation de 153%. Quant aux autres biens, ils conservent globalement leur part, cas des biens "alimentaires et boissons" ou subissant une forte régression, cas des "biens de consommation agricole" qui passent de 6,0% en 1989 à 0,8% en 1990.

Les importations de biens alimentaires bien qu'en légère baisse, entre 1989 et 1990, demeurent importantes ; ils passent de 28,2% à 22,8% et traduisent la forte dépendance alimentaire de l'Algérie.

---

l'industrie alimentaire représentent 39,8% du groupe. Par ailleurs, les demi-produits de base destinés à l'industrie alimentaire représentent 30,8% du groupe. Par ailleurs, les demi-produits dans le groupe "Approvisionnement industriels, matières premières et demi-produits" représentent quant eux 26,7% dans le groupe et 35,9% du total.

Cette dépendance caractérise également les groupes de produits "machines et biens d'équipements" ainsi que le groupe "matériel de transport et accessoires" et dénote de l'effort consenti par le pays en vue de redynamiser le secteur industriel, mettant à la disposition des équipements dont il a besoin.

Par ailleurs, la faiblesse de la maintenance des équipements installés lors des plans précédents poussent à l'acquisition d'équipements neufs, en diminuant la durée de vie des dits équipements, ainsi que la capacité des unités industrielles créées afin de répondre aux besoins générés par le développement du pays.

En optant pour une stratégie d'industrialisation de filières et d'activités physiquement intégrées, l'Algérie se condamnait à importer ce qu'elle ne produit pas. Cette stratégie industrielle initiée en 1967 a fortement influencé la structure des importations du pays, comme il ressort de l'analyse détaillée des différents groupes de produits importés et qui se présente comme suit.

## **2.3 Analyse de l'évolution de chaque grand groupe de produits importés**

### **2.3.1 Les approvisionnements industriels, matières premières et demi-produits**

La valeur de ce groupe de produits augmente en termes absolu et relatif, elle passe de un milliard de dinars en 1967, première année du plan triennal de développement (1967/1969) soit 33,2%g de total des importations, à 25,0 milliards de dinars en 1989 dernière année du plan quinquennal (1985/1989) soit 38,1% du total des importations, pour revenir à 22,1 milliards de dinars en 1990 soit 25,7% ce qui représente une réduction de près de trois milliards (2,9 milliards de dinars) soit 22,6% de moins qu'en 1989 et perdent

par le même après 23 années leur prédominance dans les importations à profit du groupe "machines, autres biens d'équipements".

L'appréciation de l'évolution de la valeur de ce type de biens importés doit tenir compte de la hausse des prix au niveau international.

Il n'en reste pas moins vrai que l'importation de cette catégorie de biens n'a cessé de s'accroître de 1967 à 1974, avant de connaître une baisse en 1986 et 1987 pour s'accroître en 1988 et 1989 et baisser à nouveau en 1990.

Si la mise en oeuvre du programme d'industrialisation initié à partir de 1967 nécessitait un recours aussi large aux produits intermédiaires, ce que les ressources d'exportations pétrolières permettaient, une fois celles-ci en diminution, les conséquences d'une telle politique privilégiant un appel systématique aux importations se sont répercutées sur les possibilités de paiement extérieur de l'Algérie entraînant des mesures énergiques lors du 2ème plan quinquennal 1985-1989<sup>1</sup>.

### **2.3.2 Produits alimentaires et boissons**

La réduction relative de la part de ce groupe de produits dans le volume global des importations algériennes (elle passe de 26,1% en 1967 à 22,8% en 1990) s'est effectué conjointement avec un fort accroissement de leur valeur absolue, puisqu'on passe de moins de un milliard de dinars en 1967, année de lancement du plan triennal de développement, à près de vingt milliards de dinars en 1989 fin du plan quinquennal (1985/1989) pour se situer à 19,1

---

<sup>1</sup>Le modèle de développement mis en oeuvre lors des différents plans de développement et surtout de 1967 à 1984 a conduit à entreprendre une industrialisation conçue en complémentarité physique et en filières et s'appuie sur un secteur producteur de moyens de production assez conséquent (industrie lourde) un souci constant à savoir "tout" produire.

milliards en 1990 (de 0,8 milliards en 1967), ils atteignent 19,6 milliards en 1989).

Toutefois, cette catégorie de biens a subi après un accroissement continu de 1967 à 1985, un recul en 1986 et 1987 pour connaître une nouvelle progression à partir de 1988.

En ce qui concerne ce groupe de biens, le volume des importations prend des proportions inquiétantes tant en ce qui concerne les biens alimentaires destinés à la consommation que les biens alimentaires destinés à l'industrie.

Il semblerait que cette situation est à rechercher avant tout dans :

- l'amélioration du niveau de vie de la population,
- la très forte poussée démographique.

A cette importance croissante des biens alimentaires, il y a lieu d'ajouter un autre facteur important à savoir la crise traversée par l'agriculture algérienne engendrée par les mesures de sérialisation de l'agriculture contenues dans la "charte de la révolution agraire" promulguée en 1971 et dont les principes sont :

- limitation de la propriété en fonction du revenu par hectare,
- attribution des terres récupérées à des attributions regroupées en coopératives de la révolution agraire.,

- contrôle strict des approvisionnements et de la commercialisation des récoltes par le biais d'officiers et coopératives en amont et en aval,
- regroupement des coopérateurs dans des "villages socialistes".

Ces dispositions qui avaient pour but " la promotion authentique pour la construction du socialisme dans les campagnes" ne provoquent pas les résultats productifs attendus.

Les besoins d'importations en produits alimentaires portent essentiellement sur des produits de première nécessité (céréales, légumes secs, lait sucré) dont la production est insuffisante.

### **2.3.3 Machines , autres biens d'équipements**

Les besoins induits par l'importance du processus d'industrialisation engendrée lors des différents plans de développement expliquent le volume des importations propres à ce poste.

De 2,7 milliards de dinars lors du plan triennal 1967/1969, elles atteignent 56,8 milliards dans le 2ème plan quinquennal 1985/1989 pour se situer pour la seule année 1990 à 32,9 milliards de dinars.

Après que la durée des différents plans de développement, c'est à dire de 1967 à 1989, cet ensemble de biens occupait en valeurs et en pourcentage la deuxième place en importance dans l'ensemble des importations, en 1990, il occupe la première place.

Leur taux passe de 17,3% au début du plan triennal 1967 pour se situer à 22,5% en 1989, dernière année du deuxième plan quinquennal et atteindre 38,1% pour la seule année 1990.

Cet état de fait est imputable pour partie au renouvellement des biens et machines dont les unités de production avaient besoin pour maintenir leur efficacité sur le marché intérieur, et par la quasi-absence de maintenance dont souffrait ce type de biens. Et pour partie à la part de la plus en plus importante que les familles algériennes consacraient à des biens et services non alimentaires.

### **2.3.4 Matériel de transport et accessoires**

Ce groupe de biens connaît quant à lui la même évolution pour l'ensemble de la période que le poste précédent. En pourcentage, il passe de 805% en 1967 pour atteindre 15,0% à la fin du deuxième plan quadriennal, avant de subir un recul de leur part lors de la décennie 1980 couvrant la période des deux plans quinquennaux pour se situer à 5,8%. Par contre, en 1990, ils récupèrent leur place avec un pourcentage de 11,1%.

Dans ce groupe de biens, les postes "matériels de transport destinés à l'industrie" et "parties et pièces détachées" constituent la part la plus importante des importations algériennes (en 1979, ils représentaient 94,3% des importations du groupe, soit 39 milliards de dinars sur un total de 4,1 milliards).

Entre 1980 et 1989, ce groupe de biens passe par des étapes d'accroissement et des étapes de régression, il n'en demeure pas moins qu'il conserve globalement leur valeur de 1980 à 1989, soit respectivement 4,1

milliards de dinars et 4,0 milliards pour passer à 10,2 milliards de dinars en 1990.

En 1989, les biens "parties et pièces détachées" constituent 88,5% de l'ensemble du groupe et les biens "matériels de transport destinés à l'industrie" représentent 10,2% du total de ce groupe. Ces deux ensembles de biens représentent à eux seuls , 98,6% de la totalité des biens composant cet ensemble.

Les autres biens composant ce groupe de produits, à savoir "véhicules pour personnes handicapées" et "matériel de transport non destiné à l'industrie" n'entrent que pour une infinie partie dans l'ensemble des importations du groupe.

Il semblerait que cet état de fait trouve son application dans l'insuffisance des ressources financières mises à disposition des entreprises, aux difficultés d'approvisionnements et enfin aux fortes fréquences de pannes auxquelles sont sujettes les entreprises algériennes.

### **2.3.5 Biens de consommation agricoles**

Ce groupe de biens connaît quant à lui une régression importante pour l'ensemble de la période, et ce malgré une forte évolution en valeurs. Ils passent de 1,4 milliards lors du plan triennal 1967/1969 à 16,8 milliards de dinars pour la période du premier plan quinquennal 1980/1989 pour revenir à 13,8 milliards pendant le deuxième plan quinquennal 1985/1989 et pour faire moins d'un milliard soit 696 millions de dinars.

En pourcentage, ils passent de 13,6% en 1967 à 6,0% en 1989 et pour ne représenter que 0,8% de l'ensemble des biens importés.

La suppression des entraves bureaucratiques dont souffrait l'agriculture, associés à la distribution, ou plain propriété, de nouvelles terres défrichées, à l'encouragement des cultures sahariennes et enfin à une pluviométrie conséquente, après trois années de sécheresse, ont permis la réduction de l'importation des semences et à l'industrie agro-alimentaire d'accroître sa production.

### **2.3.6 Fuels et lubrifiants**

Cet ensemble de biens importés conserve sa place et son poids dans le volume des importations et est pour l'essentiel constitué par les "carburants pour moteur" ; toujours est-il que sa part en pourcentage se situe entre 1,3% en 1967 et 1,0% en 1989, pour se situer à 1,5% en 1990.

Malgré les efforts entrepris en vue de limiter l'importation de ce type de biens par la production locale, il n'en demeure pas moins qu'en valeur, ils passent de 40 millions de dinars en 1967 à plus d'un milliard de dinars en 1990 - 1 milliards 287 millions.

### **2.3.7 Biens non désignés ailleurs**

Cette catégorie de biens entre pour une part négligeable dans l'ensemble des importations algériennes. Cela concerne essentiellement les biens de luxe qui sont considérés comme des biens superflus.

## 2.4 Conclusion

Au travers de ce qui précède, on relèvera que la mise en place d'une infrastructure industrielle de base, tout en ayant permis de générer un potentiel productif industriel important dont la dynamique a entraîné la multiplication des industries de transformation dans la plupart des secteurs d'activité, associée à la recherche d'une intégration de la production et d'une diversification de la gamme des produits fabriqués, ont été les principaux objectifs en vue d'associer une industrie nationale, se suffisant à elle-même et subvenant aux besoins du marché intérieur.

Découlant de la définition, par le pouvoir politique, à partir de 1967 d'une stratégie économique à long terme, choissant une stratégie de filière et d'activités physiquement intégrés. Ce qui condamnait l'Algérie à importer ce qu'elle ne pouvait produire.

Cette stratégie d'intégration physique était possible quand les ressources d'exportation pétrolière le permettaient. Or, la baisse des prix des matières premières et la hausse des produits industriels semi-finis, ont entraîné, bien qu'elle soit en régression, une dépendance de certaines branches industrielles, vis-à-vis de l'extérieur encore très forte<sup>1</sup>.

L'un des grands objectifs de la conduite du développement après l'indépendance s'appuie sur une stratégie de récupération des ressources nationales, de protection économique (contrôle des changes et du commerce extérieur) et de développement par la réorganisation de l'activité sous forme de

---

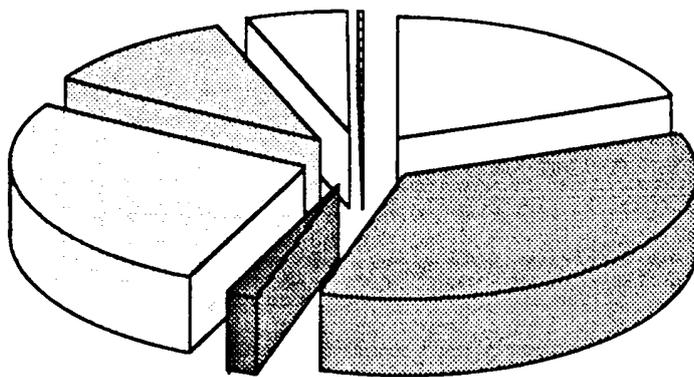
<sup>1</sup>La réduction des ressources en devises générées par les exportations d'hydrocarbures, se traduit par des difficultés d'approvisionnement pour les secteurs concernés par cette dépendance relative. La diversification de la production industrielle en vue de l'adapter aux exigences du marché international et l'accroissement des exportations hors hydrocarbures s'imposent comme des impératifs de l'économie nationale en vue d'assurer sa croissance.

sociétés nationales, de la monopolisation étatique de la quasi-totalité des activités et le lancement d'une planification impérative.

L'objet de l'organisation de l'économie en monopoles et société nationales couvrant tous les secteurs (mines, industries, transport, banque) étant d'assurer la mise en place d'industries de base capables d'entraîner une industrialisation en aval, en s'appuyant sur la valorisation des hydrocarbures une fois réalisée la maîtrise juridique du secteur pétrolier par la matérialisation des société étrangères (à 51%) en février 1971.

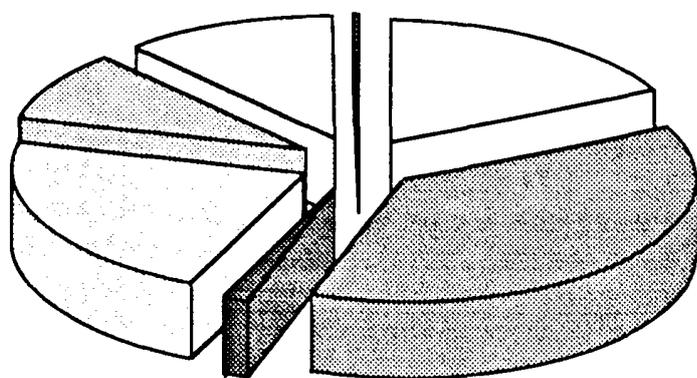
Cette maîtrise juridique du secteur, tout en permettant à l'état de se garantir des ressources pour mener à biens des projets de développement et out en appelant des dépenses d'investissement de plus en plus lourdes dans le secteur des hydrocarbures au détriment des autres secteurs et notamment de l'agriculture, a entraîné un endettement substantiel qui s'est accentué à partir de 1986 et ce malgré la politique de désendettement amorcée en 1980.

•

**2.5 Annexes 3****2.5.1 Part des principaux groupes de produits importés de 1967 à 1989**

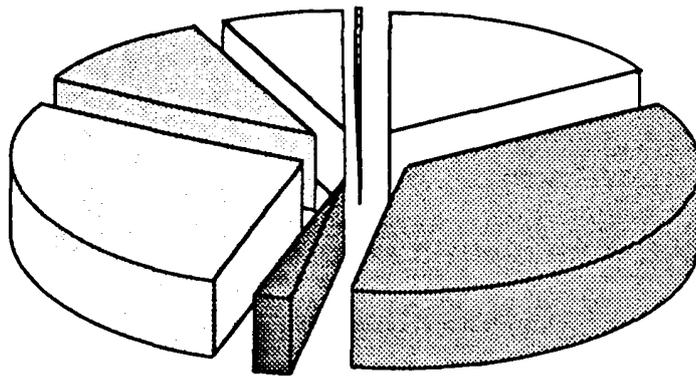
<input type="checkbox"/>	Produits Alimentaires et boissons	19,7%
<input checked="" type="checkbox"/>	Approv. Ind. matières premières et demi-produits	35,2%
<input checked="" type="checkbox"/>	Fuels et lubrifiants	1,5%
<input type="checkbox"/>	Machines, autres biens d'équipements	26,8%
<input type="checkbox"/>	Matériel de transports et accessoires	11,0%
<input type="checkbox"/>	Biens de consommation N.D.A.	5,7%
<input checked="" type="checkbox"/>	Biens Non Désignés Ailleurs	0,1%

**2.5.2 Evolution des importations par grandes familles de produits  
lors des différents plans de développements - Plan triennal 1967-1969**



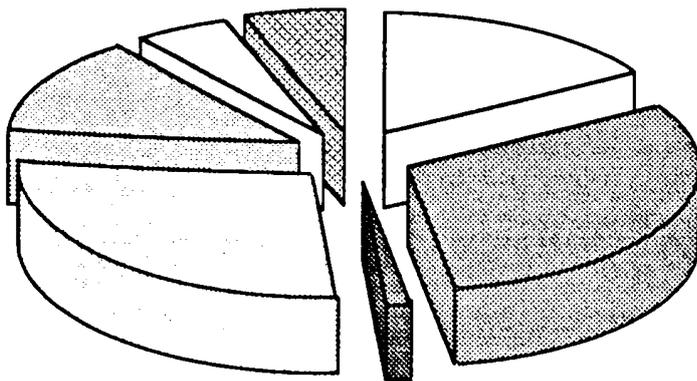
- Produits Alimentaires et boissons 17,9%
- Approv. Ind. matières 1ères et demi-produits 37,3%
- Fuels et lubrifiants 1,2%
- Machines, autres biens d'équipements 22,7%
- Matériel de transports et accessoires 9,2%
- Biens de consommation N.D.A. 11,6%
- Biens Non Désignés Ailleurs 1,1%

**2.5.3 Evolution des importations par grandes familles de produits  
lors des différents plans de développements - 1er plan quadriennal  
1970-1973**



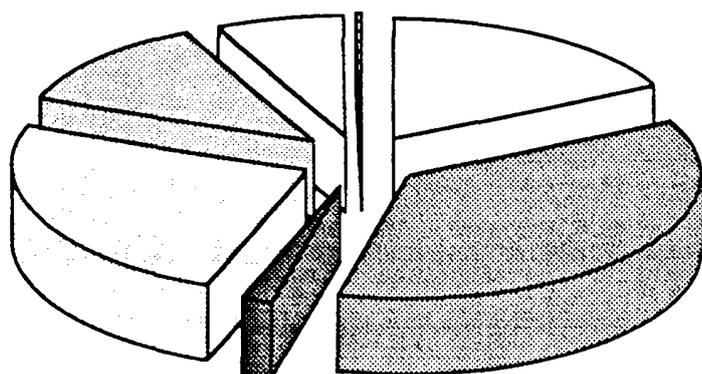
<input type="checkbox"/>	Produits Alimentaires et boissons	16,9%
<input checked="" type="checkbox"/>	Approv.Ind. matières 1ères et demi-produits	36,0%
<input checked="" type="checkbox"/>	Fuels et lubrifiants	1,9%
<input type="checkbox"/>	Machines, autres biens d'équipements	27,7%
<input checked="" type="checkbox"/>	Matériel de transports et accessoires	10,6%
<input type="checkbox"/>	Biens de consommation N.D.A.	6,6%
<input checked="" type="checkbox"/>	Biens Non Désignés Ailleurs	n 1%

**2.5.4 Evolution des importations par grandes familles de produits  
lors des différents plans de développements -2ème plan quadriennal  
1974-1977**



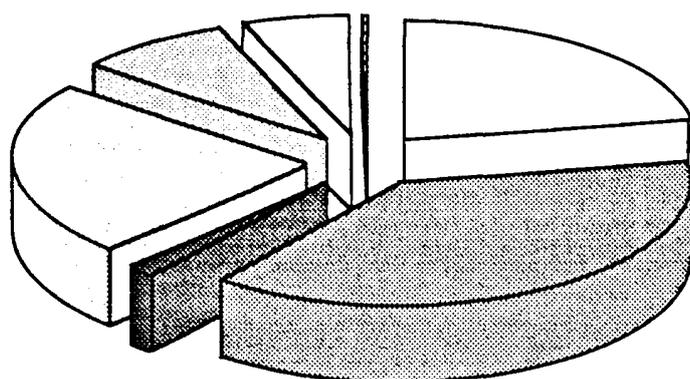
- Produits Alimentaires et boissons 17,4%
- Approv. Ind. matières premières et demi-produits 32,6%
- Fuels et lubrifiants 1,3%
- Machines, autres biens d'équipements 29,0%
- Matériel de transports et accessoires 13,8%
- Biens de consommation N.D.A. 5,7%
- Biens Non Désignés Ailleurs 5,7%

**2.5.5 Evolution des importations par grandes familles de produits  
lors des différents plans de développements - 1er plan quinquennal  
1980-1984**



- Produits Alimentaires et boissons 17,5%
- Approv. Ind. matières 1ères et demi-produits 36,6%
- Fuels et lubrifiants 1,6%
- Machines, autres biens d'équipements 25,0%
- Matériel de transports et accessoires 12,2%
- Biens de consommation N.D.A. 7,0%
- Biens Non Désignés Ailleurs n 1%

**2.5.6 Evolution des importations par grandes familles de produits  
lors des différents plans de développements - 2ème plan quinquennal  
1985-1989**



- Produits Alimentaires et boissons 22,3%
- Approv. Ind. matières premières et demi-produits 38,1%
- Fuels et lubrifiants 1,4%
- Machines, autres biens d'équipements 23,7%
- Matériel de transports et accessoires 8,5%
- Biens de consommation N.D.A. 5,8%
- Biens Non Désignés Ailleurs 0,2%

## **CHAPITRE TROISIÈME : Les Exportations**

### **3.1 Tendances et évolution de 1963 à 1990**

De 1963 à 1987, les exportations algériennes sont passées en valeurs de près de quatre milliards en 1990 (100,9 milliards de DA.)

Cette progression des exportations durant la période pré-citée au cours de laquelle les exportations ont été multipliées par plus de 28 en vingt-sept années ne dénote pas, comme cela pourrait le laisser supposer, le dynamisme des entreprises algériennes sur le marché industriel. Nous mettrons en évidence, dans ce qui suivra, cette affirmation.

Durant cette période, les exportations algériennes sont passées par :

- une phase de relative stabilité,
- une phase de faible croissance,
- deux phases de forte croissance,
- une phase de régression.

#### **3.1.1 La périodicité de stabilité**

Elle couvre les années 1963 à 1969, au cours de laquelle la valeur des exportations se situe autour de 3,5 milliards de dinars par an. Cette période inclus le plan de développement triennal 1967/1969. En valeurs, les exportations ont atteint 23,6 milliards de dinars. Elles sont le fait des produits agricoles, agrumes et surtout vins et de minerais, fer, phosphates, plomb, ZINC et cuivre. Elles est liée aussi à l'héritage colonial qui n'a suscité que très peu d'activités industrielles. Les mines et extraction des produits du sous-sol,

la production d'énergie, quelques activités de transformation et les productions agro-alimentaires liées à la transformation des céréales et des raisons, représentaient les activités industrielles du pays<sup>1</sup>.

### **3.1.2 La période de faible croissance**

Coïncide avec la durée du premier plan quadriennal de développement 1970/1973, au cours de laquelle la valeur des exportations atteint 22,5 milliards de DA soit une moyenne de 5,6 milliards de DA par an. Cette période se caractérise par la nationalisation des hydrocarbures intervenue en février 1971, suite à l'échec des négociations sur la révision des accords pétroliers passés avec la France.

Au cours de cette période, l'accent est mis sur le développement de la production des hydrocarbures par la mise en oeuvre du plan "Valhyd - Valorisation des hydrocarbures". La part des hydrocarbures dans les exportations passe de 63% en 1969 à plus de 82,9% en 1973.

### **3.1.3 Les périodes de forte croissance**

Au nombre de deux, elles couvrent la durée du deuxième plan quadriennal 1974/1977 et du premier plan quinquennal 1980/1984.

---

<sup>1</sup>Au lendemain de l'indépendance, les exportations de vins - principal produit d'exportation à l'époque - connaissent des difficultés à cause du partenaire français et de la réduction de la production. Les projets du plan triennal à partir de 1967 imposent de trouver des ressources croissantes. Les exportations de vins ne se montent plus qu'à 268 millions de DA en 1967.

### 3.1.3.1 Durée du deuxième plan quadriennal 1974/1977

En valeur, les exportations algériennes furent de 84,7 milliards de dinars, soit en moyenne 21,1 milliards de dinars par an. Comparativement à la période 1970/1973, leur montant a été multiplié par quatre du pour l'essentiel à l'augmentation du prix du baril de pétrole, intervenu lors du premier choix pétrolier de 1973 qui a fait tripler les recettes des pays exportateurs de pétrole<sup>1</sup>.

### 3.1.3.2 Durée du premier plan quinquennal 1980/1984

Au cours de cette période, les exportations de l'Algérie ont atteint une moyenne annuelle de soixante milliards de dinars. Elles ont été multipliées par trois entre le deuxième plan quadriennal 1974/1977 et le premier plan quinquennal. Pour les cinq années pré-citées, la valeur de ces exportations a atteint 300,4 milliards de dinars.

A ces deux facteurs et dans son effort de passer d'un modèle économique à un autre, l'Algérie, pour accroître ses revenus, utilise à plein son potentiel pétrolier. Aussi, après s'être accrue jusqu'en 1979, la production de pétrole brut régresse au profil des produits raffinés et du gaz naturel, dont le sous-sol algérien est riche.

Alors qu'au lendemain de l'indépendance, l'Algérie exporte en milliers de tonnes d'équivalent pétrole, 22 millions de tonnes de pétrole brut, mais pas de gaz. En 1984, elle exporte 44 millions de tonnes de pétrole et dérivés et 20 millions de gaz.

---

<sup>1</sup>Les prix du baril de pétrole sont passés d'une moyenne de cinq (05) dollars pour la période 1963/1972 pour atteindre une moyenne de 15 dollars pour la période 1973/1979.

### **3.1.4 La période régression**

Elle coïncide avec le deuxième plan quinquennal 1985/1989. En valeur, les exportations du pays s'élèvent à 235,6 milliards de dinars, contre plus de 300 millions de dinars lors du premier plan quinquennal, soit une réduction de 46,8 milliards équivalent à une année d'exportation. En moyenne annuelle, elles représentent 50,7 milliards de dinars.

En pourcentage, la baisse atteint les 15,5% pour la période considérée. Les effets conjugués de la baisse des prix du baril de pétrole intervenue en 1986 (moins de 10 dollars le baril) et de la parité du dollar ont entraîné la chute des revenus du pays<sup>1</sup>.

Apparemment, et en première analyse, on serait tenté de conclure au dynamisme des entreprises algériennes et à la compétitivité des produits algériens sur le marché international. Afin de lever cette équivoque, l'analyse des exportations du pays par groupe de produits s'avère nécessaire.

### **3.2 Exportations algériennes par grande famille de produits lors des différents plans**

Pour une meilleure clarté de qui suit, on adoptera la classification en grands groupes économiques de produits adaptés pour les importations, c'est-à-dire en sept grandes catégories économiques

---

<sup>1</sup>La très forte baisse des prix du baril de pétrole de 1984 à 1986 a fait revenir le prix du baril de 35 dollars à moins de 10 dollars.  
Pours la même période, la parité du dollar s'est située à moins de 6 F après s'être élevée à plus de 10 F.

## 3.2.1 Durée du plan triennal 1967/1969

En millions de D.A.

	1967	1968	1969	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	543	625	911	2079	16,9
Appro. Indust. matières 1er et demi-produits	336	450	467	1253	10,2
Fuel et lubrifiants	2605	2909	3118	8632	70,3
Machines, autres biens d'équipements	29	24	23	76	0,6
Matériel de transport et accessoires	32	59	48	139	1,1
Biens de consommation agricoles	27	31	44	102	0,9
Biens non désignés ailleurs	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>3572</b>	<b>4098</b>	<b>4611</b>	<b>12281</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987 - N° 15  
avril-juin 1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

Au cours de la période pré-citée, les exportations algériennes sont constituées de trois grandes catégories de produits, celles-ci représentent à elles seules 97,4% du total des produits exportés, avec une prédominance des hydrocarbures qui totalisent 70,3% et constituent à cette époque la principale source des exportations algériennes. Par ailleurs, la part des vins et agrumes composant les produits des exportations "alimentaires et boissons" et qui constituent toujours 16,9% du total.

A cela s'ajoutent les phosphates et fer, soit les matières premières. Les accords franco-algériens d'avant l'indépendance "Accords d'Evian" sur l'écoulement des vins, ainsi que l'absence d'industrie de transformation de matières de premières expliquent la composition des exportations lors de cette période qui se situe juste après le recouvrement de l'indépendance de l'Algérie.

### 3.2.2 Durée du 1er plan quadriennal 1970/1973

En millions de D.A.

	1970	1971	1972	1973	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	957	486	516	872	2831	12,6
Appro. Indust. matières 1er et demi-produits	427	328	349	277	1381	6,1
Fuel et lubrifiants	3456	3150	4816	6206	17628	78,5
Machines, autres biens d'équipements	25	129	95	42	291	1,3
Matériel de transport et accessoires	72	70	34	36	212	0,9
Biens de consommation agricoles	42	44	43	41	170	0,7
Biens non désignés ailleurs	2	1	1	5	9	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>4981</b>	<b>4208</b>	<b>5854</b>	<b>7479</b>	<b>22522</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

La caractéristique essentielle de cette période réside dans la réduction de la part du groupe de "produits alimentaires et boissons" ainsi que du groupe "approvisionnement industriels" qui voient leurs poids respectifs passer de 16,9% à 12,6% et de 10,2% à 6,1% et ce, au profit du groupe "fuel et lubrifiants" dont le poids dans les exportations et la prédominance se confirme puisqu'il passe de 70,3% à 78,3% soit un gain de 8% par rapport au plan triennal 1967/1969.

Par contre, les autres postes de biens conservent à peu près le même poids respectifs, à l'exception du groupe de produits "machines et autres biens d'équipements" dont la part passe de 0,6% à 1,3% entre les deux plans de développement.

Le caractère non-exportateur des échanges algériens se confirme de plus en plus lors de cette période. La réduction des exportations de matières premières et des produits alimentaires s'explique par la transformation des premiers sur place, due à la mise en exploitation du complexe sidérurgique construit à l'Est de l'Algérie par les besoins alimentaires entraînés par la forte poussée démographique que connaît le pays, ainsi que des effets pervers induits par la réforme agraire décidée par le pouvoir politique.

### 3.2.3 Durée du 2ème plan quadriennal 1974-1977

En millions de D.A.

	1974	1975	1976	1977	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	650	669	602	526	2447	2,9
Appro. Indust. matières 1er et demi-produits	558	454	473	405	1890	2,2
Fuel et lubrifiants	18261	17273	21097	23445	80076	94,5
Machines, autres biens d'équipements	58	118		12	179	0,2
Matériel de transport et accessoires	25	21	1	117	74	0,1
Biens de consommation agricoles	42	28	21	15	106	0,1
Biens non désignés ailleurs	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	19594	18563	22205	24410	84772	100

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

La prédominance des hydrocarbures dans les exportations algériennes se confirme, au cours de cette période et renforce de plus en plus le caractère mono-exportateur des échanges du pays; Avec 94,5% des recettes des exportations, le poste "fuel et lubrifiants" s'avère comme étant le principal poste de revenus dans l'économie.

Par contre, le poste "produits alimentaires et boissons" ne représente que 2,9% des recettes d'exportations, ceci s'explique par la suppression des

exportations vinicoles, qui constituaient la part la plus importante dans ce groupe de produits, vers la France suite aux différents qui ont opposé l'Algérie à ce pays, par les difficultés qui connaît l'agriculture du pays qui ne dégage que peu d'excédents exportables, et enfin à la poussée démographique, la population s'est accrue de 6,5 millions de personnes, soit une augmentation de près de 62% en l'espace de 14 années (1963 à 1977).

Enfin, le poste "approvisionnement industriels, matières premières et demi-produits" voit lui aussi son poids, dans le total des exportations, régresser de manière significative, le facteur principal ayant entraîné cette réduction est la transformation des matières premières, qui constituent l'essentiel des exportations de ce groupe, en Algérie, par la mise en exploitation des unités industrielles créées lors des précédents plans (le complexe sidérurgique d'El Hadzar mis en exploitation à la fin du premier plan quinquennal en est l'exemple.)

Alors que les plans de développement précédents se sont succédés sans rupture, les années 1978 et 1979 ont connu une "pause" suite à la disparition du président Boumédiène en décembre 1977 et à l'arrivée du Président Chadli.

Le nouveau pouvoir s'est attaché à évaluer le niveau de développement atteint par le pays avant de définir la stratégie qu'il comptait mettre en place. Il n'en demeure pas moins que la structure des exploitations n'a subi aucun changement valable<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Au cours de cette période (1978-1979), la part de chaque grand groupe de produits est 96,9% soit le fait du poste "Fuel et lubrifiants" : 1,5% pour les "Produits alimentaires et boissons", 1,4% pour les "Approvisionnements industriels" et 0,1% pour le reste des autres groupes de biens.

## 3.2.4 Durée du 1er plan quinquennal 1980/1984

En millions de D.A.

	1980	1981	1982	1983	1984	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	431	519	621	178	235	1687	0,6
Appro. Indust. matières premières et demi-produits	476	619	754	702	1204	3755	1,2
Fuel et lubrifiants	51715	61677	59391	59824	62297	294904	98,2
Machines, autres biens d'équipements	5	6	4	1	8	24	-
Matériel de transport et accessoires	1	5	2	-	1	9	-
Biens de consommations agricoles	20	11	3	17	13	64	-
Biens non désignés ailleurs	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>52648</b>	<b>62837</b>	<b>60478</b>	<b>60722</b>	<b>63758</b>	<b>300443</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

La prépondérance du groupe de produits "fuel et lubrifiants" dans les exportations algériennes se confirme, au cours de la période précitée et ce, même si dans ce poste un réaménagement des produits composant ce groupe a été réalisé, par la réduction des exportations de pétrole brut et l'augmentation des autres produits tels que le condensat, les produits raffinés et le gaz ainsi que le montre le tableau suivant :

### 3.2.4.1 Structure des exportations des hydrocarbures de 1980 à 1984

En millions de DA

	1980	1981	1982	1983	1984	Total	%
Pétrole Brut	36326	32698	13709	15446	10096	107275	-71,4
Condensat	5058	11366	14119	15932	16537	63012	+226,9
Gaz naturel liquéfié	3771	5876	83211	12124	13609	43704	+260,8
Produits raffinés	7059	10985	22099	15437	20190	75770	+186
Gaz propane liquéfié	501	752	1140	885	1865	5143	+272,2
Total	51715	61677	59391	59824	62297	294904	

Sources : " l'Algérie en quelques chiffres" Editions 1985 de l'Office National des Statistiques.

Ce réaménagement de la structure des hydrocarbures à partir de cette période décidée par le nouveau pouvoir politique<sup>1</sup> ne remet pas en cause le caractère mono-exportateur du pays et avait pour objectif la préservation de cette richesse naturelle dont les réserves prouvées n'excédaient pas 25 années, d'une part, et le désir des dirigeants du pays de diversifier et valoriser le gaz naturel d'autre part.

Les mesures édictées par le pouvoir politique ont été favorisées à partir de 1982 par l'accord franco-algérien indexant le prix du gaz naturel sur le pétrole brut. Accord qui a permis à l'Algérie de bénéficier d'un prix "politique" pour le gaz. Ce que fait ressortir l'augmentation des ressources tirées de ce produit.

<sup>1</sup>Arrivée au pouvoir du Président Chadli à partir de 1979 après le décès du Président Boumédiène.

## 3.2.5 Durée du 2ème plan quinquennal 85/89

En millions de D.A.

	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL	%
Produits alimentaires et boissons	282	123	145	178	264	992	0,4
Appro. Indust. matières 1er et demi-produits	864	761	729	1462	1711	5527	2,1
Fuel et lubrifiants	63299	35964	40700	42934	68927	251644	96,6
Machines, autres biens d'équipements	17	16	61	609	510	1213	0,5
Matériel de transport et accessoires	92	6	60	146	371	675	0,3
Biens de consommation agricoles	10	26	41	92	154	323	0,1
Biens non désignés ailleurs	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>64564</b>	<b>36896</b>	<b>41736</b>	<b>45241</b>	<b>71937</b>	<b>260374</b>	<b>100</b>

Sources : Revue statistique N° 15 - Spécial 25e anniversaire 1962-1987

Rétrospective 1962/1986 - Avril/Juin 1987 - Ed office national des statistiques

Baisse des prix du pétrole et de la parité du dollar essentiellement à partir de 1986 entraînant une chute des revenus tirés des exportations de 42,8% entre 1985 et 1986 et de 13,3% entre le premier et le deuxième plan quinquennal de développement.

Malgré une augmentation de 11,4% du montant des exportations entre le début et la fin du deuxième plan quinquennal de développement 1985/1980, toujours est-il que la moyenne annuelle des revenus lors de cette période se

situe autour de 52 millions de DA alors qu'ils se situaient à 60 millions de dinars pour le premier plan quinquennal de développement 1980/1984.

Par ailleurs, les mesures incitatives à l'élargissement de la gamme des produits exportés initiées pour les pouvoirs publics à partir de 1986 n'ont pas eu les effets escomptés.

L'objectif de couverture des importations par des revenus équivalents tirés des exportations n'a été que très partiellement atteint, et n'a permis qu'une réduction de deux points de la part des hydrocarbures dans le total des exportations.

Globalement leurs valeurs passent de 0,9 milliards de dinars en 1986 et à un peu plus de trois milliards de Da en 1989 (3010 millions de DA) après avoir atteint 1265 millions de dinars en 1985. L'ensemble des postes connaît un accroissement substantiel sur la période à l'exception du poste des produits "alimentation et boissons". Par contre, les postes de produits "machines, autres biens d'équipements", "matériels de transport et accessoires" et enfin "biens de consommation non désignés ailleurs" connaissent les plus fortes évolutions. Ils passent respectivement de 17 millions de DA à 510 millions, de 92 millions à 371 millions et de 10 millions à 154 millions de dinars.

Cet ensemble de biens connaît un accroissement en pourcentage pour la période de 237,9% et s'est fait essentiellement au détriment du marché intérieur. Les pouvoirs politiques dans leur désir de diversifier les sources de revenus à l'exportation et de réduction du caractère mono-exportateur du pays, ont incité les entreprises à exporter leurs produits et ce même si le besoin sur le marché intérieur n'était pas couvert. Enfin, pour pouvoir répondre à la dette

du pays contractée auprès de l'Union Soviétique (l'URSS), une grande partie des produits était dirigée vers ce pays.

### 3.2.5.1 Structure des exportations d'Hydrocarbure de 1985 à 1989

Par ailleurs, l'effort de réaménagement de la structure des exportations des hydrocarbures s'est poursuivi au cours de ce deuxième plan de développement. Ainsi, les hydrocarbures liquides, à savoir le pétrole brut, le condensat les produits raffinés, ont connu un accroissement de 7,5% pendant que les hydrocarbures gazeux, gaz naturel liquéfié et gaz propane liquéfié, se sont accrus de 12,2%

	1985	1986	1987	1988	1989	Total	%
Brut, Condensat, Produits raffinés	45195	25415	28734	30268	48603	178212	+7,5
G.N.,G.N.L.,G.P.L.	18104	10549	11966	12666	20324	73609	+12,4
Total	63299	35964	40700	42934	68927	251824	

Le regroupement des exportations en hydrocarbures liquides et gazeux, dans les statistiques n'a pas permis de reprendre la même présentation de la structure des exportations de ce poste de produits, que celle du premier plan quinquennal de développement.

### 3.2.5.2 Exportations des Biens et Services

Avec une augmentation de 59,8% de leurs valeurs en 1990, les exportations de biens ont connu entre 1989 et 1990 leur plus importante évolution (sur les cinq années précédentes leur évolution n'a été que de 11,4%).

Le tableau suivant donne un aperçu de cette évolution.

Désignation des postes de biens	Valeurs	%
Produits alimentaires et boissons	450	0,5
Approv. Indus. Mat. 1ères et demi-produits	2216	2,3
Fuels et lubrifiants	110713	96,0
Machines, autres biens d'équipements	547	0,6
Matériels de transports et accessoires	107	0,1
Biens de consommation N.D.A.	187	0,3
Biens non désignés ailleurs	172	0,2
Total	114392	100

Sources : l'Algérie en quelques chiffres - Edition 1991 - Office National des Statistiques.

Les exportations d'hydrocarbures pour l'année 1990 représentent à eux seuls 43,9% de leurs valeurs globales sur les cinq années précédentes, pendant cette même année, les autres postes de biens ont atteint en valeurs 3.679 millions de DA, soit une augmentation de 22,2% par rapport à 1989.

Comparativement à 1991, les exportations de biens et services en 1990 ne représentent que 59% du montant global atteint par ceux-ci en 1991.

Après avoir atteint 98% du montant total des exportations en 1985, les exportations d'hydrocarbures ont connu un léger recul pour se situer entre 95 et 96% de l'ensemble à partir de 1986.

Ce léger recul des exportations des hydrocarbures n'est pas le fait du dynamisme retrouvé des entreprises sur le marché mondial, mais est du pour l'essentiel à :

- la morosité du marché pétrolier qui a connu un recul de la consommation à partir de 1986 et à la crise du Golfe en 1990 ;

- la décision des pouvoirs publics à partir de 1986 d'encourager les exportations hors hydrocarbures et ce, au détriment du marché intérieur ;

- la chute brutale de la parité du dollar qui a perdu près de 40% de sa valeur.

Sur l'ensemble de la période 1963/1971, soit les 28 années d'indépendance du pays, les exportations algériennes ont connu les réaménagements suivant par groupe de produits.

### **3.3 Produits primaires agricoles et miniers**

A la veille de l'indépendance, l'Algérie hérite d'une organisation économique orientée essentiellement vers les besoins de la France. La colonisation a privilégié la mise en place d'un système économique permettant l'exploitation du sous-sol et des cultures d'exportations complémentaires à la structure économique de la métropole.

Aussi cette période est la continuité du système colonial d'exploitation mis en place et favorisant l'exportation des produits agricoles agrumes et vins associés aux produits du sous-sol minéral à savoir fer, phosphate, ZINC, plomb et cuivre.

A partir de 1967, les autorités algériennes vont lancer une série de plans de développement avec pour objectif :

1. l'industrialisation du pays et la transformation sur place des matières premières et leur valorisation avec pour but d'assurer son auto-développement et d'arriver à terme à l'indépendance économique ;

2. la transformation de la production agricole par la suppression des vignobles, leur réduction et leur remplacement par des cultures réduisant la dépendance alimentaire ;

3. la valorisation des hydrocarbures et l'utilisation de cette richesse pour permettre les investissements industriels adéquats.

### **3.4 Produits énergétiques**

A l'occasion de la crise du Moyen-Orient et de la guerre de 1967, l'Algérie devient un pays exportateur et utilise ce moyen, par solidarité avec les pays arabes, pour augmenter l'emploi par l'industrialisation du pays.

Par ailleurs, la nationalisation des ressources du sous-sol a entraîné la transformation des richesses minérales du pays sur place pour la création d'unités industrielles telles que l'usine de mercure, l'usine de flottation de ZINC, les marbreries, etc... et la création du complexe sidérurgique d'El Hadjar.

A partir de 1970, la valorisation des hydrocarbures va s'intensifier, aidée en cela par la revalorisation des prix des hydrocarbures survenue en 1973 et 1977 qui permettent la multiplication des ressources financières de l'Algérie qui enregistre une progression spectaculaire.

### **3.5 Conclusion**

Dans leur recherche continuelle de générer des revenus conséquents et substantiels, permettant de faire face au programme d'industrialisation engagé lors des différents plans de développement. Les pouvoirs politiques algériens ont mis en place une organisation dirigée vers le contrôle des différents leviers de l'économie.

A cet objectif, s'associe un autre dont l'importance n'est plus à démontrer, celui d'assurer, après l'indépendance politique, l'indépendance économique.

Or, si l'on peut relever qu'après 28 années, l'Algérie s'est dotée d'une industrie de base au travers des différents unités implantées sur l'ensemble du territoire réalisant par la même un des objectifs que le pays s'est fixé. Cette stratégie de développement a eu des effets contraires en matière d'indépendance économique.

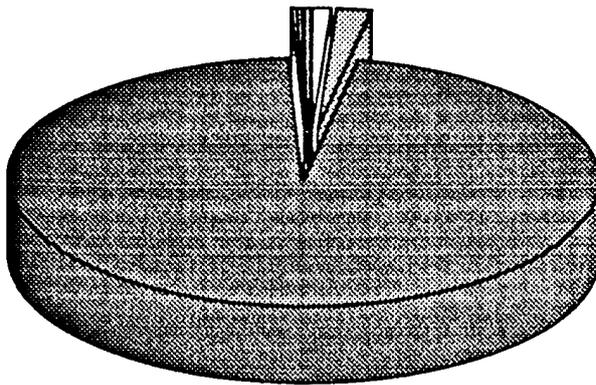
L'inexistence d'intégration intra-sectorielle entre les différentes unités mises en place, les besoins en produits semi-finis et l'absence quasi-totale de maintenance, ont fait que ces unités industrielles ne fonctionnent qu'à 30 ou 50 % de leurs capacités de production, entraînant des surcoûts et par la même des besoins financiers plus conséquents.

Cette situation aggravée par la méconnaissance des règles élémentaires de gestion des entreprises, et par l'attentisme des responsables d'entreprise, se complaisant dans l'expectative et l'attente des décisions émanant des pouvoirs publics, et en fin, leur réflexe à recourir systématiquement à l'importation des produits dont ils ont besoin, ont maintenu et aggravé la dépendance économique du pays.

Par ailleurs, cet état de fait a engendré le recours systématique à l'exportation de produits assurant une entrée de revenus substantiels pour faire face aux besoins pour l'approvisionnement en produits semi-finis.

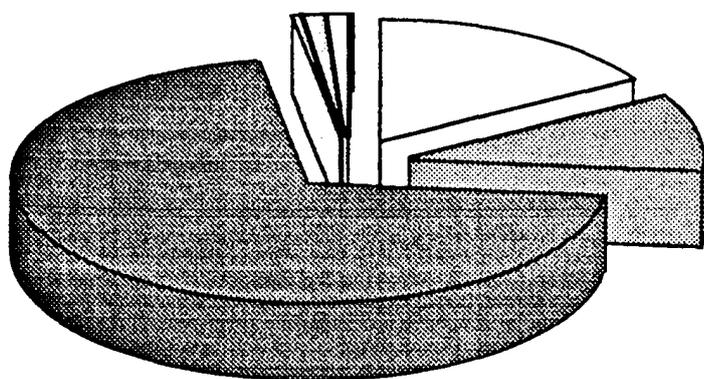
Enfin, la forte poussée démographique qu'a connu le pays dont la population est passée de 9 millions en 1962 à près de 26 millions en 1991, associée à la faiblesse de l'agriculture, totalement désarticulée, contraignant l'Algérie à importer 70% de ses besoins en produits alimentaires de base, ont amené le pays à s'endetter lourdement, nécessitant des remboursements dont 75% proviennent des revenus d'exportation.

Toutes ces raisons associées à d'autres moins importantes, n'ont pas permis à l'Algérie de diversifier autant qu'elle le désire ses exportations et de mono-exportatrices de produits primaires, agricoles et miniers, de 1963 à 1967, elle devient mono-exportatrice de produits énergétiques, pétrole brut et dérivés à partir de 1970.

**3.6 Annexes 4****3.6.1 Part de chaque groupes de produits exportés 1967-1990**

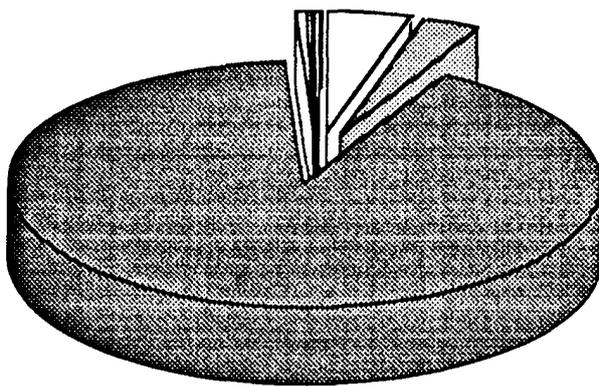
- Produits Alimentaires et boissons 1,3%
- Approv. Ind. matières 1ères et demi-produits 2,0%
- Fuels et lubrifiants 96,1%
- Machines, autres biens d'équipements 0,3%
- Matériel de transports et accessoires 0,2%
- Biens de consommation N.D.A. 0,1%
- Biens Non Désignés Ailleurs

### 3.6.2 Part des différents groupes de produits exportés lors des différents plans de développements - Plan triennal 1967-1969



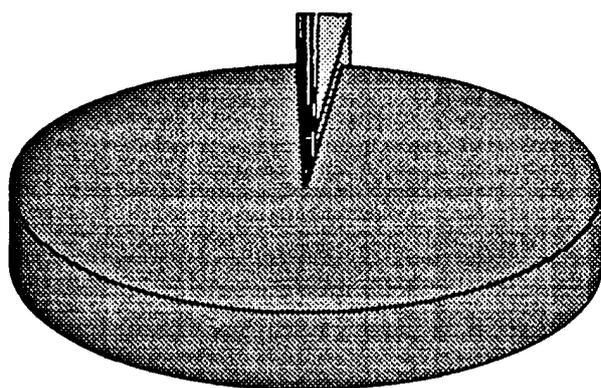
- Produits Alimentaires et boissons 16,9%
- Approv. Ind. matières premières et demi-produits 10,2%
- Fuels et lubrifiants 70,3%
- Machines, autres biens d'équipements 0,6%
- Matériel de transports et accessoires 1,1%
- Biens de consommation N.D.A. 0,9%
- Biens Non Désignés Ailleurs

**3.6.3 Part des différents groupes de produits exportés lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quadriennal 1970-1977**



- Produits Alimentaires et boissons 4,9%
- Approv. Ind. matières 1ères et demi-produits 3,0%
- Fuels et lubrifiants 91,1%
- Machines, autres biens d'équipements 0,5%
- Matériel de transports et accessoires 0,3%
- Biens de consommation N.D.A. 0,2%
- Biens Non Désignés Ailleurs

**3.6.4 Part des différents groupes de produits exportés lors des différents plans de développements - 1er et 2ème plan quinquennal 1980-1989**



- Produits Alimentaires et boissons 0,5%
- Approv. Ind. matières 1ères et demi-produits 1,7%
- Fuels et lubrifiants 97,5%
- Machines, autres biens d'équipements 0,2%
- Matériel de transports et accessoires 0,1%
- Biens de consommation N.D.A. \_
- Biens Non Désignés Ailleurs

**TROISIÈME PARTIE : Evolution de la  
réglementation des échanges extérieurs**

## Introduction

La réglementation régissant le commerce extérieur algérien se caractérise, à partir de 1962, par un souci de mise en place des éléments et procédures permettant le contrôle étatique de ce aux niveaux des produits et des organismes de contrôle.

Cette démarche d'intervention étatique s'inspire de :

- l'esprit des textes doctrinaux adoptés aux lendemains de l'indépendance (cf. "Analyse des échanges commerciaux de l'Algérie de 1963 à 1967),

- à l'inexistence d'une réglementation typiquement algérienne régissant les échanges extérieurs,

- à l'absence d'organisme (entreprise) étatique pouvant prendre en charge les opérations propres à l'import-export.

De tels objectifs s'inscrivent dans la perspective générale de la recherche de la réalisation de l'indépendance économique, après l'acquisition de l'indépendance politique. Or, si les conditions économiques évoquées constituent l'élément immédiatement perceptible : l'origine de l'intervention de la normalisation du commerce extérieur à partir de 1970, il n'en reste pas moins que des facteurs politiques ont joué un rôle primordial en tant qu'élément conditionnel dans l'adoption de cette mesure à cette date précise (1970).

Aussi, l'évolution de cette réglementation algérienne sur le commerce extérieur et ce dès le lendemain de l'indépendance, se caractérise essentiellement par une main mise progressive de l'état.

Cette réglementation connaît une évolution presque incessante traduisant la recherche systématique d'une compatibilité entre deux objectifs aussi importants l'un que l'autre mais parfois contradictoires à savoir :

- un sévère contrôle des changes,
- une "souplesse "relative accordée aux opérateurs publics.

Avec pour but d'éviter tout blocage dans le fonctionnement d'une économie largement ouverte sur l'extérieur.

En résumé, l'évolution du droit économique algérien dans sa partie relative aux échanges extérieurs se caractérise par des réaménagements intervenant sous l'effet de contraintes ayant failli remettre en cause le développement du pays, et par des mesures destinées à stimuler le développement. La mise en place progressive de cette réglementation peut être résumée en trois moments importants :

- de 1963 à 1970
- de 1970 à 1984
- de 1984 à nos jours

Nous organisons notre analyse en fonction de ces trois moments de l'évolution de la réglementation des échanges extérieurs algériens, et celle-ci comprendra trois chapitres :

- le chapitre I : Du contrôle à l'étatisation
- le chapitre II : Fonctionnement et mise en place du monopole
- le chapitre III : la redynamisation des exportations hors-hydrocarbures

## **CHAPITRE PREMIER : Du contrôle à l'étatisation des échanges commerciaux**

### **1.1 Période de 1963 à 1970**

Cette première phase couvrant les années 1963 - 1970, au cours de laquelle l'état algérien se contente de mettre en place des formes de contrôle étatique sur le commerce extérieur, sans recourir encore à la nationalisation, correspond au souci d'aménagement d'une période transitoire, rendue nécessaire par :

- l'inexistence d'une réglementation typiquement algérienne,
- l'absence d'opérateurs publics pouvant prendre en charge les opérations d'import-export.

Aussi, la nationalisation des échanges extérieurs qui intervient en 1970 (date correspondant au lancement du premier plan quadriennal) confirme cette interprétation d'autant plus que les conditions économiques à cette date s'y prêtaient particulièrement<sup>1</sup>.

Cette période particulière d'un contrôle de l'état sur le commerce extérieur, qui dans les faits précédera la nationalisation des échanges a été conçue et voulue en tant que phase préparatoire préluant à l'instauration du monopole de l'état sur le commerce extérieur, ceci dans le souci de procéder progressivement afin de permettre l'assimilation d'une certaine expérience en matière d'intervention étatique sur le commerce extérieur.

---

<sup>1</sup> A cette date (1970) l'ensemble des opérations d'import export étaient prises en charge par des entreprises étatiques créées au cours de la période 1965 à 1970.

Cette phase préparatoire à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur se caractérise par la mise en place des premières procédures de contrôle d'une part et de la création des groupements professionnels d'achats d'autre part.

## **1.2 Les procédures de contrôles**

Les procédures de contrôles mises en place à partir de 1963 sont :

- le tarif douanier,
- le contrôle des changes,
- fixation d'un cadre contingentaire sur les importations de marchandises,
- les groupements d'achats (G.P.A.)

### **1.2.1 Le tarif douanier**

Le premier tarif douanier est mis en place par un décret daté du 28 octobre 1983.

Son fonctionnement repose sur deux classifications principales : par produits (en fonction de la nature ou de la destination du produit) et par pays (selon l'origine et la provenance géographique des produits).

Trois types de biens sont répertoriés :

- les biens d'équipements et matières premières pour lesquels les droits de douane sont fixés à 10%,
- les semi-produits soumis à des taxes comprises entre 5 et 20%,
- les produits finis pour lesquels les droits varient entre 15 et 20%.

On remarquera que la discrimination douanière introduite entre les différents produits importés en fonction de leur nature, tente déjà d'encourager l'importation des biens d'équipement, nécessaires à la restructuration de l'économie et particulièrement à l'industrialisation, puisque cette catégorie de biens bénéficie des taxes douanières les plus faibles.

En même temps, l'imposition des droits de douanes les plus élevés sur les produits de consommation, indique un souci de protection de la production nationale existante<sup>1</sup> mais annonce surtout les restrictions à venir sur la consommation. On peut alors considérer qu'il s'agit là de la première tentative de "maîtrise" étatique des approvisionnements extérieurs, dont nous nous devons de souligner le caractère précoce sans négliger pour autant d'en relever les limites importantes.

Ces limites se révèlent tout d'abord dans le montant général peu élevé de la taxation douanière, qui tout en se justifiant dans le cas de biens d'équipement et de biens intermédiaires, s'avère nettement insuffisant en ce qui concerne les biens de consommation, et ce d'autant plus, qu'aucune distinction entre biens indispensables ne soit introduite (biens de première nécessité) ou au contraire superflue (biens de luxe). L'absence d'une telle distinction étant en inadéquation avec les options socialistes, pourtant affirmées avant même la reconnaissance officielle de l'indépendance.

La "timidité" de ce premier Tarif Douanier Algérien peut être imputée au souci de procéder par étapes progressives en matière de main mise étatique sur le commerce extérieur, dans l'esprit de la Charte d'Alger.

---

<sup>1</sup> Celle-ci étant à l'époque, fournie essentiellement par la production agricole, à laquelle s'ajoute une faible production industrielle limitée à quelques branches de l'industrie légère (alimentation, textiles, etc...).

En fait, il semble plutôt que la raison essentielle des insuffisances constatées, est de rechercher au niveau de l'absence de conception globale en matière de développement économique, et à plus forte raison en matière de politique économique relative au commerce extérieur.

En effet, à cette époque, la stratégie algérienne de développement ne fait pas encore l'objet d'une conception élaborée et cohérente indiquant clairement les choix à retenir en matière de développement économique, même si les premiers textes doctrinaux ont déjà clairement affirmé le principe de l'adoption de la voie socialiste. Peut être aussi peut-on trouver dans l'absence d'expérience nationale en matière de processus d'industrialisation, un élément explicatif à ce niveau général peu élevé des taxations douanières<sup>1</sup>.

En tout état de cause, le caractère encore très récent de l'indépendance politique, ne permettait pas encore de porter des jugements définitifs quant à la politique algérienne en matière de commerce extérieur.

Par ailleurs, le Tarif Douanier instauré en 1963, introduit également une classification par pays fondée sur l'établissement d'une discrimination douanière entre quatre zones principales, dans le sens d'une élévation progressive des taxes douanières imposées.

En effet, deux tarifs spéciaux sont instaurés, l'un pour la France, l'autre pour la Communauté Economique Européenne (C.E.S.S.). Un tarif de droit commun s'applique aux payx bénéficiant de la "Clause de la Nation la plus favorisée", enfin un tarif général est prévu pour tous les autres pays.

---

<sup>1</sup> En Algérie, la colonisation de peuplement n'a guère laissé aux nationaux, à part quelques rares exceptions, la possibilité d'entamer réellement un tel processus.

Le sens général qui se dégage d'une telle taxation douanière, en fonction de la nature des pays fournisseurs, privilégie nettement les partenaires traditionnels en matière d'échanges extérieurs, et en premier lieu la France.

Cette attitude répond t'elle seulement à une certaine prudence s'inscrivant dans le souci d'éviter la désorganisation des circuits traditionnels en matière de relations économiques internationales, désorganisation d'autant plus préjudiciable qu'elle viendrait s'ajouter aux désordres économiques de l'après-guerre ?<sup>1</sup>

Une telle interprétation tout en s'avérant effectivement fonée, ne dispose pas en tout cas d'un caractère exclusif, dans la mesure où cette époque des lendemains de l'indépendance se caractérise par une absence d'homogénéisation au niveau du pouvoir politique, qui ne favorise pas la prise de décisions marquant des orientations claires en matière de politique économique<sup>2</sup>, et ce d'autant plus que celle-ci ne s'inscrit pas encore dans une conception globale cohérente.

De toute façon, quels qu'en soient les véritables motifs, une telle attitude se justifiait aisément pas le souci de ne pas compliquer davantage la situation confuse des lendemains de l'indépendance, à la condition bien sûr de n'être que provisoire.

---

<sup>1</sup> Les destructions massives dues à la guerre de libération nationale auxquelles s'ajoute le départ massif des colons qui détenaient les direction de l'économie algérienne dans toutes ses composantes.

<sup>2</sup> Ce qui ne simplifie pas pour autant, qu'aucune décision de ce genre n'ait été prise à cette époque, nous pensons ainsi notamment aux décrets de 1963 ratifiant l'auto-gestion dans les anciens domaines coloniaux laissés vacants, à la suite du départ des colons - la ratification de droit ne faisant d'ailleurs que consacrer une situation de fait.

D'ailleurs, les insuffisances de ce premier tarif douanier, aux deux niveaux de classification retenus (par produits et par pays), ne tarderont pas à être jugées comme telles par rapport aux principes esquissés en matière de protection et de développement de la production nationale.

Aussi, un nouveau Tarif Douanier est instauré en 1968<sup>1</sup>, qui révisé l'ancien sur deux principaux points :

- d'une part, le Tarif Spécial jusqu'alors accordé à la France est supprimé et,

- d'autre part, les Drois de Douanes sont fixés à un niveau général beaucoup plus élevé, en même temps qu'ils sont répartis sur un éventail plus large.

Aussi, à partir de 1968, seules trois zones géographiques dotées de Tarifs Douaniers spécifiques sont désormais admises.

Elles correspondent successivement, aux pays de la C.E.E. où la France est désormais incluse au même titre que les autres pays, aux pays ayant signé un accord commercial avec l'Algérie, enfin la dernière zone regroupe l'ensemble des autres pays.

On remarquera, à ce niveau le premier élément de concrétisation de l'esprit du Programme de Tripoli, qui dès 1962, soulignait les dangers d'un commerce extérieur dirigé exclusivement vers l'ancienne métropole, toutefois,

---

<sup>1</sup> Ordonnance n°68-35 du 2/02/1968 - J.O. - p.110.

le marché capitaliste Européen continue à bénéficier d'un régime de faveur qui ne sera supprimé qu'en 1973<sup>1</sup>.

Désormais, la taxation douanière en fonction de la nature des produits repose sur une classification plus détaillée : une première distinction est retenue entre biens de consommations et biens d'équipements, les premiers étaient soumis à de plus lourdes taxes que les seconds, le niveau général des uns et des autres ayant été sensiblement relevé par rapport à 1963.

De plus, et c'est surtout à ces niveaux que se situe le progrès enregistré avec la promulgation du Tarif Douanier de 1968 ; premièrement les biens de consommations sont divisés en deux groupes, les biens de première nécessité bénéficiant de taxes douanières relativement faibles, et les produits de luxe frappés de taxes douanières beaucoup plus élevées. Une telle discrimination traduit un souci de protection de revenus des plus larges masses, en même temps qu'un accroissement de l'imposition indirecte des revenus des couches les plus favorisées, s'inscrivant directement dans le cadre des orientations du projet socialiste.

Deuxièmement, on relève également un effort d'encouragement plus important en faveur de la production de transformation nationale puisque les produits transformés, aussi bien dans la catégorie des produits de consommation que des produits d'équipements, sont soumis à une imposition

---

<sup>1</sup> Il est à noter que la Loi du Finance de 1973 supprimera la répartition des Tarifs Douaniers par zones géographiques, ne laissant subsister que la tarification douanière établie en fonction de la nature des produits. Ceci n'empêchera pas pour autant, ainsi que nous l'avons démontré dans notre première partie, le maintien et davantage le renforcement de l'insertion de l'économie algérienne au sein du marché mondial capitaliste, même si les formes de cette insertion ont évolué au double niveau de la nature des produits importés et de l'origine géographique des fournisseurs?

douanière plus lourde que les produits non transformés relevant de la même catégorie.

Le tableau suivant présente la ventilation des taxes douanières en fonction de la nature des produits, établie par le Tarif Douanier de 1968.

### 1.2.2 Les droits de douane en 1968

#### LES DROITS DE DOUANE EN 1968

Nature des Biens	Biens Transformés	Biens non transformés
Biens de consommation de première nécessité	30 à 50%	20 à 40%
Biens de consommation de luxe	100 à 150%	20 à 30%
Biens d'équipements	30%	20%

Le Tarif Douanier instauré en 1968, marque ainsi un certain progrès par rapport à celui qui avait été établi en 1963, du point de vue de la concrétisation de l'objectif de construction d'une économie nationale indépendante.

Ce progrès s'exprime d'abord dans le renforcement du niveau général des taxes douanières, en vue de protéger plus efficacement la production nationale de la concurrence étrangère tout en procurant à l'Etat des

disponibilités financières plus importantes, qui constituent un appoint au financement interne du développement économique.

D'autre part, ce progrès s'exprime aussi dans l'accroissement nuancé des droits de douane, répondant à un double objectif : l'encouragement de la production de transformation nationale en même temps que la protection des revenus des couches sociales les plus défavorisées.

Enfin, la suppression du régime de faveur accordé à l'ancienne métropole, représente aussi bien sûr, un progrès par rapport au Tarif Douanier de 1963 dans la mesure où il tente de réduire les liens de suggestion unissant l'économie algérienne à la France.

Le Tarif Douanier de 1963, traduit finalement un effort visant à orienter les importations algériennes dans la logique définie par la stratégie algérienne de développement adoptée en 1966<sup>1</sup> et qui connaît déjà un début de concrétisation avec la réalisation du Plan Triennal (1967-1969).

Cette orientation impulsée essentiellement par la discrimination douanière en fonction de la mesure des produits, va dans le sens de l'encouragement de la production industrielle, en facilitant l'acquisition de biens d'équipement, et de la protection de la production nationale contre la concurrence étrangère, tout en essayant de sauvegarder le pouvoir d'achat des masses des plus défavorisées.

---

<sup>1</sup> Dans le même sens en 1972, l'Ordonnance n°71-86 du 31/12/1971 portant Loi de Finances pour 1972, exonèrera de la T.U.G.P., l'importation "des biens d'équipements destinés aux sociétés pétrolières pour être affectés à la recherche, à l'exploitation et au transport des hydrocarbures liquides et gazeux lorsqu'ils sont importés par les sociétés nationales détentrices d'un monopole". Ou encore, l'Ordonnance n°72-68 du 29/12/1972 suspendra la perception de la T.U.G.P. pour l'importation des appareils hydrauliques.

Cette progression dans la tentative de maîtrise étatique des approvisionnements extérieurs qui cette fois répond de manière plus adéquate aux impératifs du développement économique, s'explique essentiellement par l'accession en 1966, à une conception globale du devenir économique de l'Algérie et qui commence à connaître un début de concrétisation. Si cette tentative ne représente qu'une forme limitée de contrôle étatique, elle le doit d'abord à la nature même de la procédure de contrôle que constitue le Tarif Douanier ; nous noterons toutefois, que la fixation d'un Tarif Préférentiel pour les pays appartenant à la C.E.E., ne cadre pas avec les objectifs de recherche de l'indépendance économique. La suppression de ce tarif en 1973 n'étant pas encore suffisante pour la réalisation de cet objectif au niveau du domaine du commerce extérieur, et des importations en particulier<sup>1</sup>.

Toutefois, il est à remarquer que même s'il existe une cohérence globale en matière de choix économique, depuis l'adoption de la stratégie algérienne de développement en 1966 (qui trace clairement les voies à suivre en matière de développement industriel et agricole), il n'y a pas encore à cette époque de vision cohérente globale, codifiée dans des textes de droit économique, en ce qui concerne la politique à suivre en matière de commerce extérieur.

Aussi, les mesures adoptées dans ce domaine, dans cette période préalable à la nationalisation des échanges extérieurs, relèvent-elles plutôt d'un certain empirisme, guidé par les grandes orientations définies par la stratégie algérienne de développement, que d'une cohérence globale déterminant la politique économique régissant les échanges extérieurs.

---

<sup>1</sup> En effet, on aurait pu songer, à substituer le régime préférentiel accordé à des pays capitalistes, par un régime préférentiel en faveur des pays socialistes, ou tout au moins pour échapper aux effets du "Commerce Triangulaire" à favoriser les importations en provenance des pays du Tiers-Monde disposant des matières en provenance des pays du Tiers-Monde disposant des matières premières nécessaires à notre processus d'industrialisation, ou encore de biens alimentaires répondant à nos besoins.

### 1.2.3 Le contrôle des changes

Au lendemain de l'Indépendance, l'Algérie appartient à la zone franc au sein de laquelle s'effectue un libre transfert de capitaux, de plus la quasi-totalité des échanges extérieurs algériens se réalise dans cette zone. Par la Loi n°62-144 du 13 octobre 1963, l'Algérie se dote d'une Banque Centrale (la B.C.A.) qui soumet obligatoirement à son autorisation toutes les transactions commerciales réalisées avec l'étranger, ainsi que tous les transferts de fonds.

Il s'agit là d'un contrôle des changes à contenu surtout administratif dans le but de respecter la conformité des opérations à la réglementation en vigueur. En effet, il n'y a pas encore à cette date d'interdictions relatives aux transferts de fonds à l'étranger, le solde positif de la Balance Commerciale<sup>1</sup> et l'absence d'un programme économique cohérent n'incitant sans doute pas encore à faire du contrôle des changes un véritable instrument de politique économique et financière.

### 1.2.4 Fixation d'un cadre contingentaire d'importation de marchandise

Le décret n°63-188 du 16 mai 1963 établit "un cadre contingentaire à l'importation des marchandises".

Quelle en est la signification ?

---

<sup>1</sup> L'excédent de la Balance Commerciale Algérienne est de 311 millions de dinars en 1963 et 116 millions de dinars en 1964. C'est seulement à partir de 1965 qu'apparaît un solde négatif de 167 millions de dinars, qui se réduit légèrement en 1966 (-73 millions de dinars) - Par la suite en 1967 et 1968 le solde de la Balance Commerciale est de nouveau positif, il est respectivement de 418 millions de dinars et de 74 millions de dinars. Ce n'est qu'à partir de 1969, que le solde de la Balance Commerciale deviendra régulièrement négatif, en liaison avec la mise en oeuvre des différents plans de développement économique.

Aux termes de l'article 1 du décret en 1963 il est stipulé que "l'importation des marchandises de toutes origines et provenances figurant sur la liste annexée au présent décret fait l'objet d'une réglementation spéciale au titre du commerce extérieur, cette réglementation se traduit suivant les cas, soit par une prohibition d'importation, soit par la fixation de restrictions quantitatives, soit par l'application de conditions particulières, selon des modalités qui seront précisées ultérieurement par voie d'arrêtés ou d'avis aux importateurs".

Signalons immédiatement une certaine ambiguïté contenue dans la formulation de cet article, quant à la définition même du contingentement, en effet, les termes employés peuvent laisser croire que la réglementation spéciale dont la liste des produits annexée au décret fait l'objet, consiste suivant les cas soit en une prohibition absolue à l'importation, soit en la fixation de restriction quantitative.

En d'autres termes, le contingentement pourrait être suivant les cas, l'une ou l'autre de ces mesures.

En fait, le contingentement qui s'exerce sur certains produits signifie non pas qu'une interdiction absolue frappe l'importation de ces biens, mais seulement que celle-ci se trouve soumise au respect de certaines limites quantitatives fixées au préalable.

Le contingentement apparaît donc ainsi comme une mesure transitoire entre la prohibition absolue et la liberté d'importer. Tous les produits à l'exception d'une minorité (les produits prohibés) pouvant être importés, mais une grande partie d'entre-eux est quantitativement restreinte les produits restants demeurant libres à l'importation.

Nous remarquerons à ce niveau, l'ambiguïté entretenue par la définition proposée par certains auteurs<sup>1</sup> selon laquelle le contingentement apparaît comme "une opération qui consiste à déterminer au préalable la nature et les quantités de produits dont l'importation est autorisée pendant une période donnée".

Cette définition peut laisser croire que le contingentement exclut la liberté d'importer, seuls les produits contingentés pouvant pénétrer dans le pays (leur importation étant autorisée) alors que tous les autres n'ont pas cette possibilité.

En réalité, le contingentement de certains produits n'exclut pas la liberté d'importation des autres produits, ainsi que le précise d'ailleurs le texte même du décret de 1963 dans son article 2 qui dispose "les produits non repris du commerce extérieur, et peuvent en conséquent être librement importés sans présentation d'un titre spécial d'importation, sous réserve du respect des obligations particulières (techniques, sanitaires ou phyto-sanitaires) applicables à certains produits et plus particulièrement aux produits agricoles et alimentaires".

C'est donc qu'il existe finalement trois régimes d'importation conjoints:

- la prohibition
- la liberté d'importer
- le contingentement

---

<sup>1</sup> Nous pensons notamment à M.H. BENISSAD dans son ouvrage consacré à "L'économie du Développement de l'Algérie - OPU 1979". Cette définition étant intégralement reprise par d'autres auteurs notamment A. BOUKRAMI dans sa thèse intitulée "Politique et Structures Commerciales de l'Algérie" Thèse pour le Doctorat d'Etat en Sciences Economiques - Alger - 1977.

Ayant défini le contingentement, nous pouvons à présent nous interroger sur la finalité désignée à cette politique.

Deux indications contenues dans le décret lui-même permettent déjà de fournir un premier élément de réponse à cette interrogation.

Il s'agit d'une part de la composition même de la liste originelle des produits contingentés, figurant en annexe au décret de 1963, d'autre part de l'article 5 de ce même décret qui dispose que "la liste des produits contingentés faisant l'objet de l'annexe I et les modalités de leur contingentement pourront au besoin être allégées, complétées, ou modifiées en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et des nécessités de la protection de l'économie".

Aux termes de l'annexe I du décret de 1963, la liste des produits contingentés est assez faible (elle porte seulement sur 128 produits) mais elle concerne une assez grande variété de biens.

Une analyse de cette liste en fonction de la nature des produits révèle que le contingentement aux importations concerne quasi-exclusivement deux grandes catégories de produits.

1 - Des biens de consommation : essentiellement agricoles à côté de produits fournis par l'élevage domestique, ou encore des produits industriels de consommation relevant des branches de l'alimentation, du textile, ou de la chaussure. Dans l'ensemble, la plus grande partie des biens de consommation contingentés sont destinés à l'alimentation (environ 37 produits sur les 57 relevant de la catégorie des biens de consommation)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Quelques exemples de produits pour chacune des catégories indiquées au sein du groupe de produits de consommation :

- produits agricoles (légumes, agrumes, céréales, ...)

2 - Des produits intermédiaires (produits semi-finis et matières première) : il s'agit essentiellement de produits nécessaires au bâtiment et à la construction, ainsi que de produits chimiques utilisés tels quels, notamment dans l'agriculture ou destinés à une transformation industrielle, surtout à usage domestique.

On y trouve aussi des produits nécessaires à l'emballage ou au conditionnement industriel<sup>1</sup>

Sur l'ensemble des produits contingentés, 57 produits environ peuvent être classés dans cette catégorie.

La catégorie des biens d'équipements est pratiquement écartée du contingentement à l'exception de deux types de biens repris dans la liste annexée au décret de 1963 : les machines, appareils, et engins agricoles et horticoles, ainsi que les pompes centrifuges à commande mécanique.

Que peut indiquer la nature des produits contingentés quant aux objectifs dévolus au contingentement ?

Le premier de ces objectifs, explicitement affirmé dans le décret même de 1963 est nous l'avons vu : la protection de l'économie nationale.

- 
- produits d'élevage (lait, beurre, oeufs, viande, volaille, ...)
  - produits industriels alimentaires (boissons, pâtes alimentaires, huile, ...)
  - autres produits industriels (tissus, vêtements, chaussures, tabacs, savon)

<sup>1</sup> Quelques exemples de produits dans chaque catégorie du groupe de produits intermédiaires :

- produits utilisés dans le bâtiment (brique, tuile, ciment, amiante, tuyaux et pièces pour canalisations, panneaux, carreaux, ouvrages en ciment, en béton, produits destinés à l'équipement électrique, etc...)
- produits chimiques (engrais chimiques phosphatés, autres engrais ..., des acides, des halogènes, etc...)
- produits d'emballages (emballage en papier-carton-tissus-bouteilles-bombonnes, etc...)

Effectivement, les restrictions quantitatives assignées aux importations tant de biens de consommation que de biens intermédiaires, s'inscrivent dans le cadre de cet objectif : les produits étrangers concurrents n'étant alors importés que dans la mesure où ils se présentent en tant que complément à la production nationale<sup>1</sup>. Il s'agit alors dans ce cas, soit de protéger le marché intérieur de ces produits, soit de garantir à des produits relativement récents un écoulement au niveau du marché national.

Dans tous les cas, il s'agit de stimuler la production nationale en la protégeant. On remarquera par ailleurs, que les importations de biens d'équipement, échappent pratiquement à tout contingentement, ce qui correspond d'abord à l'absence d'industries nationales de biens d'équipements mais aussi au souci de favoriser l'importation de ce type de biens nécessaires à la restructuration de l'économie nationale<sup>2</sup>.

Le contingentement aux importations a permis également de répondre dans une certaine mesure à un objectif de diversification géographique des échanges extérieurs qui rappelons-le étaient alors presque exclusivement réalisés avec l'ancienne métropole<sup>3</sup>.

Au delà de ces objectifs, il semble que l'établissement d'un cadre contingentaire aux importations a répondu aussi et en tout cas, a permis, la réalisation de la première tentative de "planification" des importations algériennes. Tentatives très limitée, il est vrai, déjà de par sa nature même

---

<sup>1</sup> Soit que celle-ci soit une réalité de longue date (production agricole notamment) soit qu'elle soit de création toute récente (textiles-alimentation-cigarettes ...).

<sup>2</sup> Nous avons déjà eu l'occasion de relever cette observation cf. supra.

<sup>3</sup> Le Programme Général d'Importation déterminant le cadre annuel du contingentement étant souvent établi sur la base d'accords commerciaux bilatéraux négociés avec les pays fournisseurs, ce qui indiquerait alors la rélisation d'une certaine diversification géographique des échanges extérieurs.

puisque tous les produits libres à l'importation échappent à toute planification<sup>1</sup>. Mais tentative qui n'en présente pas moins un certain intérêt dans la mesure où elle permet tout de même l'exercice d'un certain contrôle étatique au double niveau des quantités et de la nature des produits importés le contingentement aux importations infléchissant une certaine orientation de la nature des importations<sup>2</sup>.

Globalement positive, dans la mesure où elle s'inscrit dans le sens du développement économique, la politique de contingentement, au moins dans sa forme originelle n'en a présenté pas moins des limites importantes dans la mesure où elle n'a pas mis au service du développement toutes les possibilités qu'elle contient.

En effet, on ne peut manquer de remarquer d'abord que la liste des produits contingentés, ne comprend qu'un nombre assez limité de produits, et aussi qu'elle ne comporte aucun produit de consommation de luxe. En l'absence de liste fixant précisément la nature des produits prohibés, il semblerait que ces derniers soient assez limités<sup>3</sup>, et par conséquent que les

---

<sup>1</sup> D'autre part, l'intervention possible de l'arbitrage politique (question dont l'importance se révélera surtout avec la nationalisation du commerce extérieur), le P.G.I. étant soumis à l'approbation du Gouvernement qui se réserve la possibilité d'y apporter des modifications, est susceptible de remettre en cause au moins partiellement tout effort de "planification" des importations. Enfin, la portée réelle du contingentement en constituera une autre limite.

<sup>2</sup> Peut-être alors peut-on aussi, considérer, que le contingentement aux importations contient des éléments bien qu'encore très flous d'un éventuel modèle de consommation nationale, qui en tout cas n'est pas encore clairement conçu ?

<sup>3</sup> Nous pensons notamment aux produits classiquement prohibés à l'importation par la quasi-totalité des pays tels que la drogue, les armes, etc...il faudra attendre 1975 pour qu'un arrêté émanant du Ministère du Commerce (arrêté du 20 Mai 1975) fixe la liste des produits prohibés à l'importation, liste où figurent notamment de nombreux produits de consommation de luxe. Toutefois, la prohibition frappant tous les produits originaires et en provenance de certains pays, il s'agit alors d'un forme de prohibition absolue, et non pas limitée à certains produits, interviendra dès 1964. Loi n°64-167 du 8/06/1964 prohibant toutes relations commerciales avec le Portugal et l'Afrique du Sud. Par ailleurs, dès 1972, les droits et taxes (T.U.G.P.) frappant l'importation des produits de luxe (tapisseries etc...) sont aggravés (ordonnance n°71-86 du 31/12/1971) sans que la pénétration de ces produits soit encore interdite.

produits de luxe appartiennent à la catégorie des produits libres à l'importation prévue par l'article 2 du décret de 1963.

C'est donc qu'on ne s'efforce pas suffisamment encore d'infléchir les dépenses d'importation dans le sens des dépenses productives porteuses de développement économique, ou encore de limiter ces dépenses aux seuls produits de consommation présentant un caractère de première nécessité. Il est vrai que l'interdiction frappant les importations portant sur certains produits dépasse le cadre du contingentement qui définit seulement une restriction quantitative à la pénétration de certains produits étrangers, restriction dont l'objectif principal est la protection de la production nationale<sup>1</sup>.

La réalisation effective de cet objectif étant tributaire des modalités d'organisation et de contrôle de la politique de contingentement, il convient à présent de présenter et d'analyser le fonctionnement du régime du contingentement.

Les contingents sont fixés globalement et par catégorie de produits (soit unilatéralement soit dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux négociés avec les pays fournisseurs)<sup>2</sup>, dans le cadre d'un programme d'importation annuel arrêté par le Gouvernement.

---

<sup>1</sup> Il est à signaler qu'à la date de promulgation du décret de 1963 définissant un cadre contingentaire aux importations l'importance de l'investissement privé étranger dont le cadre d'activité est défini par une loi de 1963 portant code des investissements n'est pas négligeable. Aussi, le capital privé étranger opérant en Algérie, bénéficiera-t-il de l'application du décret n°63-188 de 1963, au moins jusqu'en 1974, date à laquelle seront instituées les Autorisations Globales d'Importations (A.G.I.)

<sup>2</sup> On peut d'ailleurs se demander à ce niveau, si la détermination du cadre contingentaire sur la base d'accords bilatéraux négociés avec les pays fournisseurs ne traduit pas une situation de maîtrise partielle des approvisionnements extérieurs, au seul niveau de la décision d'importations. La fixation unilatérale, par le seul Gouvernement Algérien du cadre contingentaire étant certainement plus conforme à l'objectif exprimé de recherche de l'indépendance économique appliquée au niveau du commerce extérieur.

Dans le cas, où la décision d'importation serait effectivement partagée ou tout au moins influencée par les pays fournisseurs, on serait alors en présence d'une autreinsuffisance

Ce programme d'importation est élaboré par une commission mixte comprenant des représentants de tous les Ministères, des représentants des Groupements Professionnels d'Achats<sup>1</sup> ainsi que des services techniques de différents organismes concernés par les opérations d'importations (Douanes, Finances, Banque Centrale).

Le P.G.I. est ensuite adopté par les services concernés du Ministère du Commerce qui ont aussi par ailleurs la responsabilité de sa gestion. Puis il est approuvé par le Gouvernement qui se réserve la possibilité d'y apporter des modifications notamment en fonction d'impératifs politiques.

Les devises nécessaires à la réalisation de ce programme sont alors immobilisées au niveau de la Banque Centrale d'Algérie (B.C.A.) et la liste des contingents ouverts est portée à la connaissance des usagers, par avis aux importateurs publié au Journal Officiel.

Des titres d'importations individuels ou collectifs (cas des G.P.A.) sont alors délivrés par les services compétents du Ministère du Commerce. Ces titres sont obligatoires pour tous les produits contingentés, ils déterminent la nature et la valeur du produit, sa position tarifaire ainsi que son origine et provenance.

Ces titres d'importation sont selon les cas soit des autorisations d'importations pour les pays fournisseurs appartenant à la zone franc, soit des licences d'importations pour les autres pays (article 3 du décret de 1963<sup>2</sup>).

---

importante de cette politique de contingentement par rapport à la mise en oeuvre effective d'une tentative de développement économique en fonction des objectifs de la Stratégie Algérienne de Développement codifiée en 1966.

<sup>1</sup> Voir la Section IV de ce chapitre.

<sup>2</sup> L'annexe 1bis du décret de 1963 prévoit expressément un certain nombre de dérogations provisoires ou permanentes s'appliquant à un certain nombre de cas particuliers comme : les

Enfin, il reste à préciser que ces autorisations et licences sont délivrées pour chaque produit et chaque pays pour une durée n'excédent pas 6 mois.

On notera la lourdeur des formalités administratives qui imposent aux importateurs mais aussi à tous les différents services publics concernés un immense travail administratif. Chaque produit et chaque pays nécessitant la délivrance d'un titre d'importation particulier, ayant une validité de six mois seulement.

Enfin, il reste à ajouter que l'obtention d'un titre d'importation entraîne l'accord de plein droit de la B.C.A., afin de transférer les devises nécessaires au paiement des marchandises, objets du titre<sup>1</sup>

Ceci indique alors que le contrôle du respect de la politique de contingencement ne porte que sur des intentions d'importation, c'est un contrôle à priori uniquement.

A ce titre, il ne peut donc livrer qu'une indication globale sur la valeur de l'importation à effectuer, sans préciser la valeur et le volume effectivement importés dans la mesure où les factures accompagnant les demandes d'importation sont des documents préalables à la réception effective des marchandises.

---

petits envois (d'une valeur inférieure à 500 dinars) pour un même destinataire, les contrats en cours, les marchandises saisies en douane, etc...

<sup>1</sup> De plus, une fois le titre d'importations délivré par le Ministère du Commerce, il revient à l'intermédiaire définitivement agréé par l'importateur (banque domiciliataire) d'effectuer la domiciliation bancaire de l'opération d'importation à réaliser, avant que celle-ci ne soit transmise aux services des Douanes en vue de son imputation douanière au moment du dédouanement des marchandises (annexe II du décret de 1963).

Le contrôle financier exercé par les banques intervient donc ainsi à priori, préalablement à l'exécution de toute opération d'importation, le seul contrôle intervenant a posteriori s'effectue au moment du dédouanement des marchandises encore faudrait-il que des relations effectives entre les Douanes et Banques permettent de lui donner un sens, ce qui précisément n'est pas le cas.

A ce niveau existe alors, une possibilité de sur-facturation des importations (ou de sous-évaluation des exportations) donnant naissance à un transfert occulte de capitaux, c'est d'ailleurs ce qui s'est souvent effectivement produit.

En conclusion, cette politique de contingentement des importations révèle que celle-ci se présente moins comme une tentative de maîtrise réelle des échanges extérieurs visant à les mettre au service du développement que comme un effort d'orientation étatique sur les importations, répondant à un souci principal, la protection de la production nationale.

Il s'agit donc là en fait, d'une forme de contrôle étatique sur les importations volontairement conçue comme étant très limitée, puisque le contingentement en ne portant que sur certains produits et non sur tous les produits, implique la liberté d'importer tous les produits ne figurant pas dans le cadre contingentaire.

Mais ce contrôle limité consciemment, le sera encore davantage par l'inefficacité des modalités de contrôle retenues ; celles-ci pour pouvoir s'exercer rigoureusement auraient dues être organisées au moins au deux niveaux successifs, d'un contrôle a priori complété par un contrôle a posteriori.

En effet, en l'absence de contrôle a posteriori, les quotas d'importation officiellement autorisés seront souvent dépassés dans les faits, d'où la remise en cause de l'objectif même de la politique de contingentement ; la protection de la production nationale.

Si le principe de protection de la production nationale présente un caractère positif, il n'en reste pas moins, que même dans les cas où il aurait été pleinement réalisé, il demeure à lui seul insuffisant à permettre une orientation des échanges extérieurs en fonction des axes de développement économique retenus et qui connaissent déjà un début de concrétisation.

Le contrôle étatique exercé sur les importations, par le biais de la fixation d'un cadre contingentaire en concernant exclusivement un certain nombre de produits, implique que tous les produits "libres" échappent à tout contrôle. Ceci est d'autant plus inquiétant que le régime de prohibition des importations pourtant explicitement prévu par le décret de 1963, n'a quasiment aucune existence réelle ; alors qu'une politique commerciale soucieuse du respect des grandes orientations de la stratégie algérienne de développement axée sur l'impulsion des industries d'intégration, aurait dû établir un ordre de priorité au niveau des importations privilégiant les dépenses productives, de même que les dépenses portant sur les biens de consommation de première nécessité ; les dépenses portant sur les produits de luxe, et par là même surperflues, étant à proscrire. Les procédures administratives prévues, ne sont par ailleurs pas appropriées à un fonctionnement efficace du système économique national d'autant plus que les délais nécessaires à la réalisation des ces procédures sont très longs. Par là même, il en résulte souvent des retards dans la réception des commandes, qui retentissent immédiatement sur l'approvisionnement régulier du marché national qu'il s'agisse de le fournir tant en produits destinés à la consommation productive, qu'à la consommation finale<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Etant entendu que les irrégularités d'approvisionnement du marché inférieur, seront encore amplifiées par les difficultés de fonctionnement des circuits de distribution.

Enfin, dans la mesure où le P.G.I. ne concerne que les seuls produits contingentés, la programmation des importations est nécessairement insuffisante, voire même contradictoire avec la planification que l'on s'efforce d'effectuer au niveau du système économique national. La planification des investissements et de la production supposant nécessairement la planification des flux qui les précèdent et les prolongent<sup>1</sup>.

Cette contradiction entre la politique d'importation mise en oeuvre et les tentatives de planification de l'économie nationale, venant s'ajouter à l'existence d'un certain décalage, voire même une contradiction entre la politique appliquée en matière d'importation et les objectifs affirmés de restructuration de l'économie nationale.

### **1.2.5 Les groupements professionnels d'achats (G.P.A.)**

Dans le cadre de la politique de contingentement des importations de marchandises, les transactions commerciales avec l'extérieur pouvaient s'effectuer selon deux modalités : soit individuellement en l'absence de G.P.A., soit collectivement dans le cadre des G.P.A.

Créés par le décret n°64.223 du 10 août 1964, les Groupements Professionnels d'Achats constituent des associations d'importateurs privés sur lesquelles l'Etat se réserve le droit d'exercer un certain contrôle, par l'intermédiaire de ses représentants placés au niveau du Conseil d'Administration.

---

<sup>1</sup> A ce propos, il est très significatif de constater que la participation du Secrétariat d'Etat au Plan (le S.E.P.) à l'élaboration du P.G.I., reste à confirmer.

Là aussi, les G.P.A. apparaissent au premier abord, comme une formule d'organisation transitoire, entre la liberté de l'initiative privée et son exclusion ; ils expriment au niveau des organismes de contrôle, la même volonté politique qu'exprimait au niveau des procédures de contrôle la politique de contingentement<sup>1</sup>.

Le but apparent des G.P.A. apparaît alors comme le souci d'organiser l'initiative privée sans toutefois abolir sa liberté d'action<sup>2</sup>.

#### 1.2.5.1 Modalités réglementaires auxquelles étaient soumis les G.P.A.

Le Statut Officiel des G.P.A. les détermine comme "des intermédiaires obligés entre l'Etat et les membres des différentes entreprises privées regroupées dans le cadre de leur profession particulière".

Deux points principaux ressortent alors de ces statuts des G.P.A. : d'une part, les G.P.A. sont organisés par branches d'activité économique : en pratique, seul cinq Groupements d'Achats seront effectivement créés :

- le "BOIMEX" pour les bois et ses dérivés

---

<sup>1</sup> Dans la mesure où elle se présentait comme une mesure transitoire entre la liberté d'importer et la prohibition.

<sup>2</sup> Les objectifs officiellement assignés aux G.P.A. sont les suivants :

(2.1.) L'exécution du programme d'importations annuel du produit qui relève de leurs compétences respectives (le P.G.I. annuel étant décidé par l'Etat mais les G.P.A. participent à son élaboration)

(2.2.) La commercialisation de ces produits entre les différents demandeurs selon les quotas déterminés, visés par le Ministère du Commerce

(2.3.) L'organisation de la constitution après avis du Ministère du Commerce

On remarquera à ce niveau, que la volonté d'associer les importateurs privés et l'Etat ne laisse pas aux G.P.A. que la place d'un instrument d'exécution de la politique gouvernementale. Ce qui traduit au moins au niveau officiel, la volonté étatique d'exercer un certain contrôle sur les G.P.A; tout en permettant peut être de préparer l'instauration ultérieure du monopole d'Etat sur les importations.

- le "GITEXAL" pour les textiles artificiels
- le "GADIT" pour les autres textiles
- le "GAIRLAC" pour le lait et ses dérivés
- le "GICP" pour les cuirs et peaux

D'autre part, l'appartenance aux G.P.A. lorsqu'ils existent est obligatoire. Cette qualité leur confère alors le privilège exclusif de la représentation des intérêts généraux de leurs membres, tant par rapport aux fournisseurs étrangers que par rapport à l'Etat.

En principe, tout rapport juridique direct entre le résident en Algérie et le fournisseur étranger est aboli, ces relations pouvant toutefois intervenir à condition d'être consacrées par le G.P.A. qui seul demeure habilité à consentir à la transaction portant sur les produits relevant de sa compétence. Il apparaît alors en définitive que les G.P.A. jouissent d'un véritable monopole d'importation dans leurs branches d'activité, ce dernier étant expressément limité aux produits désignés par l'Arrêté de création du Groupement.

A ce niveau transparaissent d'autres objectifs implicitement assignés aux G.P.A. ; en effet, la dotation de telles attributions au G.P.A. répondait à un objectif de regroupement des achats extérieurs algériens en vue de disposer d'un plus grand pouvoir de négociation sur les marchés internationaux ...

Plus encore, le véritable monopole d'importations dont bénéficiaient les G.P.A. a été délibérément voulu dans le but de préparer pratiquement le monopole d'Etat sur les importations déléguées à des entreprises publiques, ces dernières pouvant alors bénéficier de l'apprentissage du monopole d'importation exercé antérieurement par des groupes privés.

Par ailleurs, le caractère obligatoire de l'appartenance aux G.P.A., pour les importateurs privés, répondait à un objectif d'encadrement étatique du secteur privé, ce dernier réalisé par le biais des importations permettait de toucher non seulement les activités privées dans ce domaine mais aussi l'ensemble du secteur privé productif et non-productif<sup>1</sup>.

#### 1.2.5.2 Contrôle étatique exercés sur les G.P.A.

Le contrôle étatique de ces Groupements s'effectue d'une manière suffisamment rigoureuse, vue l'importance des pouvoirs qui leurs sont conférés, par rapport au double objectif de renforcement du pouvoir de négociation des opérateurs algériens, et surtout d'encadrement étatique sur le secteur privé.

Le contrôle étatique sur les G.P.A s'exerce à deux niveaux : d'une part, au niveau du conseil d'administration, par la présence de représentants permanents du Ministère de tutelle qui sont chargés d'assurer le respect de l'application du programme général d'importation, établi par le Gouvernement avec la participation des G.P.A.

D'autre part, l'Etat exerce également un contrôle financier sur les G.P.A. par le biais d'un agent comptable nommé par le Ministère de tutelle et qui a en principe la charge de toutes les opérations financières.

Ce contrôle financier est d'autant plus important que les G.P.A. sont en principe des associations non lucratives, leurs profits étant bloqués dans un compte spécial et l'actif disponible après liquidation versé au Trésor Public.

---

<sup>1</sup> Etant entendu que la volonté étatique de contrôler au moins partiellement les importateurs privés est contestable.

De plus, l'Etat se réserve la possibilité d'exercer son droit de veto sur toute opération par le biais d'un Commissaire du Gouvernement possédant "tous pouvoirs de contrôle et d'investigations".

Il apparaît alors que les G.P.A. ont été soumis à un contrôle étatique suffisamment serré et ceci pour deux raisons principales.

D'une part, la présence permanente de représentants de l'Etat à des niveaux stratégiques dans l'organisation des G.P.A. (Conseil d'administration et comptabilité) assure l'exercice d'un contrôle interne à deux niveaux :

Un contrôle a priori préalable à toute opération d'importation<sup>1</sup> mais aussi un contrôle a posteriori s'exerçant sur le déroulement effectif des opérations.

Enfin, en dépit des pouvoirs importants qui leur sont conférés les G.P.A. restent avant tout les exécutants d'une politique gouvernementale à laquelle ils participent sans disposer du pouvoir de décision. Les G.P.A. ne jouissent pas du libre arbitre en matière de décision d'importation des marchandises bien qu'ils soient consultés et leurs avis généralement pris en considération.

---

<sup>1</sup> Ce contrôle préalable interne aux G.P.A. étant complété par l'exercice d'un contrôle a priori exercé par des organes externes aux G.P.A. (les services du Ministère du Commerce et les Banques) lors de la délivrance des titres d'importations.

## **CHAPITRE DEUXIEME : Fonctionnement et mise en place du monopole de l'Etat sur les importations - 1970-1984**

### **De 1970 à 1973 - Phase transitoire**

En 1970, les G.P.A. sont officiellement dissouts et on peut considérer que les années 1970-1971 marquent véritablement la généralisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en général, et les importations en particulier. En 1971, près d'une vingtaine d'entreprises publiques bénéficient de l'octroi de monopoles et contrôlent près de 80% du commerce extérieur.

Mais en 1971, la nationalisation du commerce extérieur ne fait que débiter, au delà de l'extension horizontale du champs d'activité des "monopoles" qui contrôlent à cette date la quasi-totalité des opérations d'importations et d'exportations, en touchant les domaines les plus diversifiés<sup>1</sup> le véritable impact de la nationalisation du commerce extérieur est directement dépendant de l'efficacité de fonctionnement des monopoles<sup>2</sup>.

Cette efficacité des "monopoles" renvoie à son tour à leur organisation et à la gestion administrative qui en est faite, c'est-à-dire dans ce dernier cas aux dispositions de cette partie du Droit Economique qui régit le monopole de l'Etat sur les importations.

---

<sup>1</sup> Non seulement au sein des activités productives, mais aussi toutes les branches des activités improductives.

<sup>2</sup> Pour ne pas alourdir le texte, nous désignerons désormais par "monopoles", les entreprises publiques dotées de monopoles à l'importation.

Or, cette période qui s'étend de 1970 à 1973, est caractérisée par l'absence d'élaboration d'une forme de réglementation générale<sup>1</sup> spécifique à la nouvelle nature revêtue par le commerce extérieur algérien : "le monopole de l'Etat". Les procédures techniques d'importation en particulier, ne sont que la reconduction tacite des procédures anciennes, élaborées antérieurement par le décret de 1962 dans le cadre de la fixation d'un cadre contingentaire aux importations.

### **2.1 A partir de 1974 - phase d'application**

Ce n'est qu'à partir de 1974, que l'application du système des A.G.I. dont la première élaboration date de 1973<sup>2</sup> viendra adapter la réglementation régissant les importations, à la nationalisation déjà inscrite dans les faits. Le système des A.G.I. marquera ainsi l'accession à une conception globale de la nationalisation du commerce extérieur.

Dans cette première étape des années 1970 à 1973 la nationalisation du commerce extérieur semble s'inscrire davantage dans le cadre d'une conception pragmatique que d'une vision d'ensemble cohérente quant à sa finalité et moyen.

En effet, si l'on peut considérer que la finalité générale assignée à la nationalisation des échanges extérieurs s'inscrivait dans les perspectives globales de la recherche de l'indépendance économique et de la nécessaire planification des échanges extérieurs en vue de rationaliser l'activité

---

<sup>1</sup> Dans toute cette période des années 1970 à 1973, aucun texte législatif ne viendra définir les conditions générales relatives aux opérations d'importations que celles-ci soient réalisées par les entreprises bénéficiaires de monopole ou par d'autres entreprises.

<sup>2</sup> Circulaire n°21 du 20 février 1973 du Ministère du Commerce relative aux opérations de commerce extérieur à l'importation réalisées dans le cadre des Autorisations Globales d'Importation (A.G.I.)

économique<sup>1</sup>, il n'en demeure pas moins que l'intervention de la nationalisation, ni l'instrument privilégié qui a pourtant été retenu pour l'assurer, à savoir le monopole d'importation attribué à certaines entreprises publiques n'aient fait l'objet d'un choix élaboré assorti des finalités précises à atteindre et des moyens à mettre en oeuvre dans cette perspective.

Ainsi, il s'agissait surtout, dans cette période, d'assurer la prise en charge par l'Etat du Commerce extérieur, dans la perspective générale de le soumettre aux exigences du développement économique, et si les objectifs généraux assignés au commerce extérieur sont définis<sup>2</sup>, ni les objectifs de la fonction de monopole d'importation assurée par des entreprises publiques, ni les moyens à mettre en oeuvre dans le cadre de cette fonction ne sont précisés.

Notamment au niveau de la réglementation relative au commerce extérieur, aucun texte législatif fixant les conditions générales d'importation, en particulier dans le cas des entreprises bénéficiaires de monopole à l'importation ne viendra spécifier, ni les modalités administratives régissant l'exercice de cette fonction, ni la relation à entretenir entre la fonction d'importation des entreprises, et les autres fonctions qu'elles exercent<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> La planification des échanges extérieurs apparaissant comme le complément indispensable de la planification de la production et des investissements.

<sup>2</sup> Le premier Plan Quadriennal (1970-1973) définit ainsi les buts assignés au commerce d'importation :

- contribuer au succès de la politique de substitution,
- concourir à la réduction des coûts du développement ...
- améliorer les conditions générales de financement.

L'attribut de monopoles d'importation à des entreprises publiques, apparaissant comme l'instrument privilégié, de la réalisation de ces objectifs, la nécessité d'étendre progressivement leurs champs d'action est soulignée.

<sup>3</sup> Il peut alors s'agir suivant les cas soit d'une fonction de production, soit d'une fonction de distribution, ou encore de l'exercice simultané d'une fonction de production et de distribution.

Aussi chaque entreprise se verra fixer seulement les limites de ses compétences en matière de monopole d'importation par les textes législatifs qui lui attribuent cette responsabilité sans que soit précisée au préalable dans un texte général, la relation à établir entre d'une part, la fonction de monopole d'importation et d'autre part les autres fonctions de l'entreprise, qu'elles exercent dans le domaine de la production et ou de la distribution.

En pratique, on constate alors que l'attribution du monopole d'importation est rattachée indifféremment soit à une fonction de production, soit à une fonction de distribution, à moins qu'il ne s'agisse des deux en même temps, dans le cas où la même entreprise assure parallèlement des deux activités.

Il faudrait préciser à ce niveau, que la conception algérienne en matière de monopole de l'état sur les importations n'a jamais envisagé de conférer à cette fonction un caractère exclusif, au sens où elle serait assurée par des entreprises publiques dont elle constituerait l'unique forme d'activité. On a toujours lié à l'attribution du monopole d'importation à l'exercice par l'entreprise d'autres fonctions économiques, qu'elles relèvent de la production ou de la distribution.

Les conséquences de cette absence de choix préalable quant à l'octroi du monopole d'importation, soit aux entreprises de production soit aux entreprises de distribution, qu'il deviendra difficile de corriger une fois la pratique établie, donneront naissance à des chevauchement de compétences entre entreprises dotées du monopole d'importation sur les mêmes produits ou tout au moins sur des produits similaires.

De tels chevauchements ont porté préjudice à un fonctionnement efficace du monopole, notamment dans la mesure où les demandes d'importations concernant un même produit, au lieu d'être centralisées par un seul opérateur qui peut alors bénéficier de meilleures conditions de prix ou de financement, sont réparties entre différents opérateurs, qui, en agissant individuellement, perdent le bénéfice de "l'effet de masse" résultant du regroupement des commandes. La mauvaise répartition des prérogatives d'importations entre les entreprises donnant lieu également en sus à des conflits de compétences entre les entreprises dont les attributions sont étendues à des produits totalement étrangers à la nature de leur activité principale, alors que certains produits qui les concernent directement échappent à leurs prérogatives.

Par ailleurs, aucune réglementation du commerce d'importation dans le cadre de l'exercice du monopole, n'ayant été élaborées les opérations d'importation réalisées par les monopoles vont s'effectuer tacitement sur la base des procédures en vigueur, c'est-à-dire celles qui ont été posées, par le décret de 1963 dans le cadre de la fixation d'un cadre contingentaire aux importations<sup>1</sup>.

La lourdeur de ces procédures inadaptées à la pratique du monopole public sur les importations s'avère d'autant plus contraignante que l'accroissement des besoins à l'importation va impliquer une augmentation du

---

<sup>1</sup> Voir le chapitre I de cette première partie ; nous rappellerons que le décret n°63.188 du 16/5/1963 portant fixation "d'un cadre cotingentaire aux importations de marchandises" soumet les importations de produits contingentés à la délivrance de titres d'importations octroyés par le Ministère du Commerce ; ces titres ayant une durée de validité de six mois, sont délivrés pour chaque produit et pour chaque pays, et en fonction de la zone monétaire dans laquelle s'inscrit le pays fournisseur au moins jusqu'en 1973 :

- Licences d'Importations pour les pays n'appartenant pas à la zone franc,
- et Autorisation d'Importations pour la zone franc.

volume d'activité assuré par les entreprises bénéficiaires du monopole d'importation<sup>1</sup>.

En tout état de cause, et en dehors des problèmes de fonctionnement que rencontreront et continuent de rencontrer les entreprises dôtées de monopole à l'importation, l'absence d'une réglementation codifiant les modalités d'attribution ou de répartition des prérogatives de monopole entre les entreprises ainsi que les procédures administratives régissant l'exercice du monopole est significative, du fait que la pratique du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur dans le cas algérien est intervenue préalablement à toute conceptualisation théorique, même partielle de cette question.

En ce sens, l'institution des monopoles d'importations conférés à des entreprises publiques apparaît alors comme étant d'abord le résultat d'une conception pragmatique orientée globalement par le souci d'étendre le champ d'intervention du secteur public, au domaine des importations, en vue de planifier la fonction commerciale, dans la perspective générale d'organiser le développement économique.

C'est en tout cas ce qui ressort de la lecture du premier Plan Quadriennal qui semble percevoir la question de la nationalisation des importations surtout à travers ses implications au niveau de la distribution intérieure ; c'est l'impératif de planification ou tout au moins d'organisation des réseaux intérieurs de distribution qui en renvoyant à la nécessité de planifier d'abord les importations, va exiger leur monopolisation par l'Etat.

Cette conception retenue par le Ministère du Commerce, garant des équilibres extérieurs, en n'accordant à l'institution du monopole étatique sur le

---

<sup>1</sup> En liaison avec la mise en oeuvre du premier plan quadriennal.

commerce extérieur, qu'une importance accessoire ou dérivée, est révélatrice de l'insuffisance de réflexion qui a présidé à l'instauration de la nationalisation des importations.

A ce sujet, il est très significatif de constater que la finalité assignée à l'exercice du monopole public sur les importations ne sera définie officiellement de manière globale qu'en 1980<sup>1</sup>. Dans un rapport émanant du Parti (F.L.N.)<sup>2</sup>.

En fait, ce sont souvent les entreprises qui procéderont d'elles-mêmes à la fixation des objectifs à poursuivre dans le cadre de leur fonction de monopole d'importation ; ainsi la S.N.S.<sup>3</sup> dans un rapport daté de 1971 assigne à son activité de monopole la poursuite de quatre objectifs principaux :

- la protection de la production nationale,
- le renforcement du pouvoir de négociation de l'Etat,
- le contrôle des transferts de devises et enfin,
- la préparation à l'exportation.

Ces objectifs qui paraissent exprimer correctement certains des effets attendus de l'exercice du monopole de l'Etat sur les importations, seront d'ailleurs repris tels quels dans le rapport du Front de Libération Nationale de 1980 qui complètera seulement cette première approche en fixant trois autres objectifs supplémentaires à la pratique du monopole, il s'agit de la

---

<sup>1</sup> On retrouve en fait dans les différents rapports émanant des entreprises, ou des ministères une définition plus ou moins partielle des finalités concrètes assignées à la pratique de monopole, ou plus justement une définition qui relève d'une vision sectorielle.

<sup>2</sup> Rapport de la Commission ad hoc du Parti chargé de l'étude de "l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur" janvier 1980. (La présentation de ces objectifs figure dans notre introduction générale).

<sup>3</sup> Rapport S.N.S. consacré à l'exercice du monopole par cette entreprise - 1971

diversification des relations extérieures, de la participation à un réel transfert technologique, et de l'obtention de bonnes conditions d'approvisionnement.

Cependant, si un pragmatisme économique certain semble avoir présidé à l'instauration de la nationalisation du commerce extérieur en Algérie, ceci ne veut pas dire que celle-ci a été le seul fait d'exigences économiques ; il demeure que son intervention à ce moment précis a bénéficié de conditions politiques favorables, mais là aussi au sein du pouvoir politique algérien, c'est davantage la pratique politique que des convictions préétablies qui sont à l'origine de cette mesure, en même temps d'ailleurs que d'autres mesures progressistes intervenues à la même époque.

En dépit de son caractère pragmatique, il nous faut souligner l'importance accordée à la maîtrise étatique du commerce extérieur tant par le principal texte qui codifie la politique économique, à appliquer dans cette période<sup>1</sup>, qu'au niveau juridique, dans la mesure où l'octroi de monopole d'importation fait le plus souvent l'objet d'une Ordonnance qui venant au premier rang de la hiérarchie des textes, donne lieu à une décision présidentielle<sup>2</sup>.

Après avoir éclairci le problème de l'organisation générale des monopoles d'importations, nous aborderons dans un second temps, l'analyse du cadre réglementaire qui régit la gestion, par les entreprises publiques, de la fonction de monopole d'importation.

---

<sup>1</sup> Rapport général portant 1<sup>o</sup> Plan Quadriennal 1970-1973

<sup>2</sup> Quelques exceptions peuvent néanmoins être relevées, par exemple le monopole d'importation attribué à la S.N.N.G.A. (Société Nationale des Nouvelles Galeries Algériennes) par l'Arrêté du 21 mai 1971 et concernant divers produits tels que : articles de sport, de photographie, de cinéma, jouets, etc ..., ou encore le monopole d'importation octroyé à l'O.N.A.B. (Office National du Bétail) par l'arrêté du 9 janvier 1968 (J.O. p.98) sur l'importation des viandes bovines.

Les titres d'importations nécessaires à la réalisation des opérations effectuées dans ce cadre étant identiques à ceux qui régissent les importations de produits contingentés, nous nous présentons plus particulièrement d'une part, les procédures de gestion des importations effectuées sous couvert de monopole et d'autre part, les modalités de contrôle exercées sur ces opérations.

En l'absence dans cette période, de textes de réglementation du commerce extérieure, relatifs à la pratique du monopole d'importation des entreprises publiques (qui auraient permis de dégager les éléments de sa conception, notamment organisationnelle, ainsi que les modalités administratives régissant son fonctionnement), cette organisation, a été reconstituée, telle qu'elle peut-être saisie à partir de la pratique d'attribution de monopole d'importation aux différentes entreprises publiques.

L'analyse présentée portera essentiellement sur deux points principaux, à savoir :

1 - la délimitation du champs d'activités des entreprises assurant l'exercice du monopole d'importation, c'est-à-dire encore la question de la relation établie entre la fonction de monopole d'importation et la (ou les) autre(s) fonction(s) exercée(s) par l'entreprise<sup>1</sup>, et d'autre part ;

2 - l'étendue des pouvoirs confiés à une entreprise au titre du monopole d'importation ; le problème étant dans ce cas, celui de la signification accordée au principe de monopole ; celle-ci est-elle exclusive conformément à la

---

<sup>1</sup> Le problème posé est celui de la répartition du monopole d'importation entre les différentes entreprises en fonction de la nature de leur activité principale. En dépit de sa présentation apparente qui semble indifférente à la nature de cette activité, peut-on trouver dans l'attribution des monopoles d'importations aux entreprises, une ligne directrice générale selon laquelle la fonction de monopole d'importation serait rattachée d'une manière privilégiée à l'exercice d'une forme particulière d'activité (soit la fonction de production, soit la fonction de distribution) ?

signification stricto-sensus du monopole selon laquelle seule l'entreprise dotée du monopole a le privilège exclusif de la réalisation des opérations d'importations portant sur les produits placés sous sa responsabilité ; ou encore y-a-t-il d'une manière ou d'une autre, un partage du pouvoir de monopole entre différents opérateurs ? (qui pourraient être aussi bien des entreprises publiques que éventuellement des entreprises privées).

## **2.2 Organisation du monopole de l'Etat sur les importations**

Rappelons que cette analyse est menée essentiellement à travers deux points principaux :

1) délimitation du champ d'activité des entreprises dotées du monopole à l'importation,

2) étendue des pouvoirs qui leur sont octroyés à ce titre.

L'objectif recherché est essentiellement de démontrer que l'organisation algérienne du monopole d'importation, en particulier à travers des deux points retenus est porteuse d'obstacles potentiels réels à son fonctionnement efficace.

### **2.2.1 Délimitation du champ d'activité des entreprises dotées du monopole à l'importation**

#### Relation entre la fonction d'importation et les fonctions de distribution

En Algérie, la pratique d'attribution de monopoles à l'importation à des entreprises publiques s'est effectuée conformément au mode de constitution du secteur d'Etat. Or, la formation du secteur public algérien, a généralement

obéi au principe de la création d'une grande entreprise publique par branche d'activité économique ; il s'agit donc d'entreprises dont les activités s'étendent à l'échelle nationale<sup>1</sup>, avec selon les cas, l'intégration de fonction de production et de distribution exercées par une même entreprise, ou la séparation de ces deux fonctions réparties entre deux entreprises publiques différentes.

Ainsi peut-on trouver, pour une même branche d'activité économique, soit une seule entreprise assurant la production et la distribution de ces produits, soit deux entreprises distinctes dont l'une exerce la fonction de production, et l'autre la fonction de distribution. En définitive, l'entreprise publique algérienne à vocation nationale, peut être soit :

- une entreprise de production ;
- une entreprise de distribution ;
- une entreprise de production et de distribution

Le principe directeur qui a généralement guidé l'attribution du monopole, ayant consisté à octroyer ce dernier aux entreprises à vocation nationale<sup>2</sup>, l'opérateur économique public bénéficiant du monopole sera selon les cas, soit une entreprise de production, ou encore une entreprise de distribution<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> La dénomination officielle a consacré le terme de "sociétés nationales" avant que l'Ordonnance n°71-74 du 16/11/1971 leur substitue la dénomination non pas seulement aux entreprises publiques à vocation nationale, mais plus généralement à toute entreprise qui est "la propriété de l'Etat représentant la collectivité nationale".

<sup>2</sup> Ce principe qui se vérifie dans la pratique d'attribution du monopole, déjà dans ses premières apparitions ponctuelles de 1963, et par la suite avec leur généralisation des années 1970 à 1971, ne sera pourtant reconnu officiellement qu'en 1978 avec la promulgation de la Loi 78-02 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

<sup>3</sup> Quelques exemples concrets :

- fonction d'importation alliée à la fonction de production et de distribution :

\* cas de la S.N.S. (Société Nationale de Sidérurgie) créée en 1964 et dotée d'un monopole d'importation par l'ordonnance n°69-8 du 21/02/1969.

- fonction d'importation alliée à la seule fonction de distribution :

### 2.2.1.1 Incidences sur les échanges extérieurs

Une telle répartition dans l'attribution des monopoles n'a pas manqué de donner lieu à des chevauchements de compétences entre monopoles d'importation liés à la production, et monopoles d'importation liés à la distribution, qui se verront quelquefois chargés de l'importation de certains produits identiques ou tout au moins similaires ; et à l'apparition de conflits de compétences sur certains produits qui relèvent aussi bien de la nature de l'activité des entreprises de production que de celle des entreprises de distribution<sup>1</sup>.

Or, dans la mesure où les monopoles importent des biens identiques, il s'est développé entre eux une concurrence prenant la forme d'un recours

---

\* cas de la S.N.N.G.A. (Société Nationale des Nouvelles Galeries Algériennes) créée en 1967 et dotée d'un monopole à l'importation en 1971.

- fonction d'importation alliée à la seule fonction de production :

\* cas de la S.N.M.C. (Société Nationale de Matériaux de Construction) dont le monopole à l'importation porte essentiellement sur le ciment.

<sup>1</sup> C'est notamment le cas d'entreprises comme la SONELEC (Société Nationale du Matériel Electrique et Electronique) entreprise de production sous-tutelle du Ministère de l'Industrie Lourde dont le monopole d'Importation ne couvre pas de nombreux produits relevant pourtant de sa compétence. Ceux-ci ayant été placés sous le monopole d'importation d'une entreprise de distribution : la SONACAT (Société Nationale de Commercialisation et d'Application Technique) sous-tutelle du Ministère du Commerce. Egalement la SONACOME (Société Nationale de Construction Mécanique) voit sa compétence à l'importation réduite au profit de l'E.N.C. (entreprise nationale de commerce d'outils, de quincailleries et équipements ménagers). Ou encore la SN-SEMPAC (Société National des semoules, Pâtes Alimentaires et Couscous) opposée dans l'exercice de ses fonctions d'importation à des entreprises de distribution comme l'ONACO et l'O.A.I.C. (Office Algérien Inter-Professionnel des Céréales).

Il est à noter par ailleurs, que ces conflits de compétence au niveau de l'importation se doublent d'ailleurs très souvent de conflits plus ou moins déclarés au niveau des prérogatives de distribution. Les entreprises limitées à l'exercice de la fonction de production ayant toutefois été conduite, en raison de l'incompétence réelle ou supposée de l'entreprise chargée de la fonction de distribution à prendre en charge illégalement, elles-mêmes, et d'une manière plus ou moins temporaire, l'exercice de cette dernière fonction (cas de la SONELEC par rapport à la SONACAT, ou de la SONITEX (Société Nationale des Industries Textiles) par rapport à la SN-COTEC (Société Nationale de Commercialisation des Produits des Industries Textiles et des Cuirs).

Ajoutons que ces pratiques illégales sont effectuées ouvertement par les entreprises publiques et que surtout ces insuffisances constatées du secteur d'Etat, n'ont pas manqué d'être exploitées ; pour son plus grand profit par le secteur privé. C'est d'ailleurs là, une des raisons avancées par les entreprises de production qui se livrent illégalement à des activités de distribution, pour justifier leurs pratiques.

individuel aux partenaires étrangers, qui a conduit finalement à la remise en cause, au moins partielle, du bénéfice attendu par l'instauration du monopole de l'Etat sur les importations, à savoir le renforcement du pouvoir de négociation de l'Etat résultant normalement de la position de force acquise par un seul opérateur centralisant plusieurs commandes.

Dans ce cas, les commandes au lieu d'être regroupées en une seule, sont fractionnées, entre deux opérateurs au moins<sup>1</sup>, dont le pouvoir de négociation individuel est nécessairement plus faible. Une telle situation étant d'autant plus irrationnelle que les opérateurs s'adressent parfois à un seul et même fournisseur étranger<sup>2</sup>.

#### 2.2.1.2 Incidence sur le marché intérieur

Au niveau du marché national, cette situation se traduisait par des niveaux de prix variables selon que la distribution des produits importés est effectuée par l'entreprise de distribution ou par celle qui exerce en même temps la production et la distribution<sup>3</sup>, entre en contradiction avec les objectifs de planification de la fonction commerciale au double niveau du commerce d'importation et de la distribution intérieure.

---

<sup>1</sup> Nous aurons l'occasion de démontrer dans la suite de notre exposé, qu'en fait ce fractionnement va concerner non pas seulement deux, mais plusieurs opérateurs voir la 3ème partie de ce travail consacrée à l'analyse de la pratique du monopole par les opérateurs du secteur de l'industrie et du commerce.

<sup>2</sup> On releva ainsi l'acquisition à des prix différents, par des entreprises différentes, d'un produit identique auprès d'un seul et unique fournisseur. Il faut cependant préciser que de telles incohérences se limitent à quelques cas marginaux.

<sup>3</sup> A moins qu'il ne s'agisse encore d'une entreprise de production, pratiquant illégalement la distribution.

### 2.2.1.3 Incidence sur la production

Enfin, au niveau de la consommation productive, les entreprises de production tributaires pour leur approvisionnement interne en produits étrangers, du monopole d'importation exercé par une entreprise de distribution, se trouvent perturbées, dans leur fonctionnement, par l'absence de maîtrise de ces dernières en la matière.

Les entreprises de distribution étant souvent dans l'incapacité de répondre correctement à leurs besoins au double niveau du respect des délais d'approvisionnement<sup>1</sup> et des normes spécifiques de fabrication des produits demandés, qui peuvent alors s'avérer inutilisables.

## **2.3 Conclusion**

En tout état de cause, que le monopole d'importation soit octroyé à une entreprise de production ou à une entreprise de distribution le fait de lier systématiquement la fonction d'importation à une autre fonction quelle que soit sa nature, peut ne pas faciliter le suivi étatique efficace de chacune de ces fonctions, et particulièrement dans le cadre de la fonction d'importation.

En effet, une telle fonction en particulier lorsqu'elle porte sur l'achat de produits pour la revente en l'état, peut s'avérer comme étant facilement lucrative, notamment dans le cas où les prix pratiqués à la revente ne sont pas suffisamment contrôlés par l'Etat.

---

<sup>1</sup> Les conséquences d'un retard dans l'approvisionnement des entreprises se traduisent alors par la réduction des capacités de fonctionnement des entreprises, voire même en cas de rupture de stocks, par une immobilisation totale.

La combinaison de la fonction d'importation avec d'autres fonctions, a rendu alors possible (à moins d'imposer l'exigence de comptabilités séparées et spécifiques à chaque fonction) en entretenant des transferts de fonds occultes de la fonction d'importation aux autres fonctions, soit de voiler des déficits de production, soit de faire bénéficier la fonction de distribution des profits retirés de la fonction d'importation, en vue de masquer les carences d'une mauvaise gestion, à moins qu'il ne s'agisse tout simplement de détourner de tels bénéfices aux seuls profits d'intérêts privés<sup>1</sup>.

Ce dernier cas pouvant bien sûr se présenter dans l'éventualité où la fonction d'importation serait exercée d'une manière exclusive par une entreprise dont ce serait la seule forme d'activité<sup>2</sup>.

La confusion entretenue au niveau de l'étendue du champs d'activité des entreprises dotées du monopole à l'importation, au plan de l'articulation de la fonction d'importation avec d'autres fonctions, témoigne du fait que la structure organisationnelle du monopole dans le cas algérien, a directement résulté des exigences pratiques imposées par le mode de constitution du secteur public algérien.

Or, la formation du secteur d'Etat Algérien n'a pas été le résultat d'une conception globale cohérente, posant clairement la relation à établir entre la

---

<sup>1</sup> Un autre danger potentiel de cette intégration de la fonction de monopole d'importations à d'autres fonctions pouvant aussi se manifester par le délaissement de l'entreprise pour son activité principale au profit de la fonction de monopole d'importation plus facilement lucrative.

<sup>2</sup> Cette solution qui peut paraître la plus rationnelle est peut-être difficile à appliquer dans un pays comme l'Algérie qui souffre d'un déficit chronique en moyens matériels, humains et financiers, mais il n'en reste pas moins vrai pour autant que le retard enregistré en matière de planification des échanges extérieurs, n'est certainement pas étranger à cette attitude qui consiste à faire des activités d'import/export une fonction accessoire dans le fonctionnement des entreprises. De plus, ce sont certainement les insuffisances des méthodes de planification en particulier dans le domaine du commerce extérieur, qui font qu'actuellement même dans le cas où les conditions matérielles seraient satisfaisantes, une telle solution serait irrationnelle.

fonction de production et la fonction de distribution du point de vue d'une part, du fonctionnement performant des entreprises et d'autre part, dans la perspective de la réalisation de l'intérêt national.

D'une manière plus générale, tous ces conflits de compétence (qu'il s'agisse de chevauchement ou de concurrence au niveau des prérogatives d'importations) sont d'autant plus aigus qu'aucune structure permettant l'exercice d'une coordination entre les entreprises au niveau de la réalisation de leur fonction d'importation n'a été prévue.

En l'absence d'une telle structure qui aurait pu au moins jeter les bases de cette coordination, les opérateurs publics chargés de l'exercice du monopole se sont ignorés réciproquement, chacun se contentant de gérer sa fonction d'importation au mieux des intérêts de sa branche en négligeant de développer une collaboration inter-monopole pourtant nécessaire à la réalisation de l'intérêt national.

C'est toute la finalité du monopole qui se voit ainsi remise en cause, dans la mesure où les surcoûts résultant d'une telle absence de coordination impliquent la remise en question au moins partielle des principaux objectifs assignés aux monopoles ; en particulier : réduction du pouvoir de négociation de l'Etat - insuffisance de protection de la production nationale - conditions d'approvisionnement insatisfaisantes au double niveau des produits destinés à la consommation productive et à la consommation finale, etc...

Ce problème, pourtant clairement perçu dès 1971<sup>1</sup> verra poser les moyens de sa solution adéquate, mais sous la seule forme de recommandations souhaitables en 1975<sup>2</sup>.

Les conflits entre entreprises et entre les ministères qui en ont la responsabilité, se sont ainsi multipliés (on conçoit alors aisément toute l'importance de la question du contrôle de l'Etat sur la pratique du monopole d'importations, contrôle rendu d'autant plus nécessaire que la structure organisationnelle des monopoles est favorable au développement de tendances tendant à privilégier les intérêts d'une branche ou d'un secteur, au détriment de la réalisation de l'intérêt national<sup>3</sup>.

Sur ces problèmes nés de la confusion entretenue quant à l'étendue du champs d'activité des entreprises dotées du monopole à l'importation, vont se greffer d'autres problèmes, créés par l'imprécision apportée à la détermination de l'étendue du pouvoir de monopole.

---

<sup>1</sup> Rapport de la première session du Conseil National Economique et Social (S.N.E.S.) en Mai-Juin 1971 - Exposé de Monsieur BENHMIDA;

<sup>2</sup> Décret n°75-56 du 29/04/1975 relatif aux conseils de coordination des entreprises socialistes qui dispose notamment dans son article premier "des conseils de coordinations peuvent être créés (souligné par nous) pour promouvoir une concertation en matière de programmation commune et pour étudier les possibilités de mise en oeuvre de moyens d'action communs entre des entreprises socialistes d'un même secteur".

L'article 2 prévoyant que les propositions de ces conseils s'étendent aux domaines suivants "dans le cadre de objectifs de Plan National ... Investissement-Production-Approvisionnement-Distribution-l'esprit de ce décret incluant en fait non seulement les approvisionnements extérieurs, mais aussi les exportations. Ce n'est qu'en 1981 que les premiers conseils de coordination ont été officiellement installés.

<sup>3</sup> Par exemple dans le domaine de la santé, la P.C.A. (Pharmacie Centrale Algérienne) détient le monopole d'importation des produits pharmaceutiques dont elle assure par ailleurs également la distribution à l'échelle nationale, sous tutelle du Ministère de la Santé. De même la S.N.E.D. (Société Nationale d'Édition et de la Diffusion) sous tutelle du Ministère de l'Information et de la Culture exerce un monopole à l'importation sur les ouvrages scientifiques et techniques et plus généralement sur le livre. Il est à noter que sa responsabilité de monopole couvre également l'importation de diverses sortes de papiers, entrant dans le cadre des activités de la SONIC

(Société Nationale des Industries de la Cellulose). Nous reviendrons plus concrètement sur ces problèmes dans notre dernière partie cf. supra.

C'est précisément l'objet du point que nous abordons à présent et qui concerne, la délimitation du pouvoir des monopoles.

#### **2.4 La délimitation du pouvoir des monopoles**

S'il était appliqué au sens strict, le monopole confié à une entreprise publique lui accorderait l'exercice exclusif de toutes les transactions commerciales avec l'extérieur (s'inscrivant dans le cadre de sa branche d'activité), à l'exclusion de toute autre entreprise, qu'elle soit publique ou privée. Cette conception a-t-elle prévalu ? Les pouvoirs de monopole attribués à chaque entreprise sont expressément définis par le texte de Loi lui confiant cette responsabilité, texte qui comporte en outre, la liste précise des produits dont la prérogative d'importation lui revient.

L'analyse de ces textes révèle que, ceux-ci ont souvent imposé en posant le principe du visa de monopole, une réduction assez importante des pouvoirs de l'opérateur public ayant en principe, la charge du monopole au profit des autres opérateurs publics<sup>1</sup>.

En effet, la liste des produits placés sous monopole d'une entreprise publique comporte le plus souvent deux parties : la première dite liste "A" désigne les produits pour lesquels l'entreprise est en mesure d'assurer effectivement et directement la charge de monopole. Dans ce cas, l'entreprise réalise les transactions commerciales avec l'extérieur, portant sur l'ensemble des produits désignés, à l'exclusion de toute autre entreprise (publique ou

---

<sup>1</sup> Cet aménagement aux pouvoirs des monopoles n'ayant pas un caractère systématique, dans la mesure où certains textes d'octroi de monopole confèrent à ce dernier un caractère totalement exclusif. C'est surtout la pratique qui en le généralisant va consacrer le principe du visa de monopole à l'égard des importateurs publics, mais aussi ainsi que nous le verrons par la suite à l'égard des importateurs privés.

privée). On parle dans ce cas de monopole exclusif ou de monopole opérationnel.

La seconde partie dite liste "B", porte sur les produits pour lesquels l'entreprise qui en détient officiellement le monopole se trouve dans l'impossibilité de l'assurer correctement au moins provisoirement et de ce fait elle renonce à exercer directement sa fonction de monopole, sur ces produits à l'égard des importateurs publics mais à la conditions que les produits soient destinés exclusivement aux besoins internes de ces importateurs<sup>1</sup>.

Sous réserve de ces deux conditions l'entreprise délègue alors une partie de ses pouvoirs en la matière, à d'autres importateurs auxquels elle se limite à accorder automatiquement des visas d'importations pour une durée limitée généralement à six mois<sup>2</sup> ; en contrepartie elle prélève une taxe dite de monopole comprise entre 1 et 5% de la valeur des marchandises. L'obtention des visas permettant alors aux entreprises qui en bénéficient de choisir

---

<sup>1</sup> Il est à remarquer que cette distinction liste "A" - liste "B" n'apparaît explicitement que dans le cas de certains "monopoles" relevant actuellement de la tutelle de Ministère de l'Industrie lourde (la SNS, La SONACOME, et la SONELEC). Cette distinction étant précisée dans les ordonnances de 1971 relatives à l'exercice du monopole d'importation par la SNS et la SONACOME, et portant attribution de monopole à la SONELEC. Pour les entreprises placées actuellement sous la tutelle du Ministère des Industries légères, cette distinction qui n'apparaît aussi que pour certaines de ces entreprises n'est qu'implicite. En effet, les ordonnances octroyant le monopole d'importation à ces entreprises prévoient seulement que ce dernier est levé à l'égard des importateurs publics et dans le cas où ces derniers recourent à des importations destinées exclusivement à onorer leurs besoins internes. Les "Monopoles" concernés étant la SNIC, la SNMC, et la SONIC. Aucune distinction n'étant effectuée au niveau des produits monopolisés susceptibles de faire l'objet d'un visa de monopole. Enfin, dans le cas des entreprises placées sous la tutelle du Ministère du Commerce, le visa de monopole en faveur des importateurs publics n'est pas prévu dans les textes d'attribution de monopole. Cependant, et à partir de l'exemple cité des entreprises de l'Industrie Lourde, la pratique du visa de monopole dans le cadre des conditions mentionnées (produits pour lesquels le monopole n'est pas opérationnel, et produits destinés aux besoins des entreprises) va être appliquée par la plupart des monopoles qui procéderont d'eux-mêmes une relation avec leur ministère de tutelle, à la répartition des produits placés sous leur monopole en liste "A" et "B". Ainsi se dessine une pratique qui sera systématisée et réglementée, celle des A.G.I./Fonctionnement que nous étudierons par la suite.

<sup>2</sup> Notons que l'octroi de monopole à des importateurs publics, concerne non seulement les entreprises publiques, mais aussi les entreprises privées où l capital public est majoritaire sans être exclusif.

librement leurs fournisseurs de même que la qualité des produits à importer (la quantité se trouvant déterminée en principe par le P.G.I.).

Cette pratique désignée sous le terme de monopole de visa ou monopole partiel exprime une limitation importante des pouvoirs du monopole officiel et ce d'autant plus que le visa de monopole va être en fait attribué non seulement à des opérateurs publics mais aussi à des opérateurs privés<sup>1</sup>.

Indépendamment de cette question, l'apparition du monopole de visa conduit à la multiplicité des centres de décisions préjudiciables à un fonctionnement rationnel du monopole dans la mesure où certains de ses objectifs ont été remis en cause ; nous pensons notamment à l'affaiblissement qui en résulte quant au pouvoir de négociation de l'Etat en raison du fractionnement de commandes portant sur un même produit<sup>2</sup>.

Enfin, il faut encore noter la pratique de "dualité de monopole" déjà incidemment citée<sup>3</sup>.

Elaborée dans le souci de faciliter le fonctionnement des entreprises étatiques, cette pratique prévue dans certains textes d'octrois de monopoles

---

<sup>1</sup> A l'origine l'octroi de visa de monopole à des importateurs privés, avait été expressément fixée à une durée temporaire correspondant, à la phase d'apprentissage du monopole par l'entreprise.

Ainsi, par exemple les textes portant octroi de monopole à la SNIC, la SNMC, La SONIC, et la SONELEC prévoyaient expressément que pendant une phase préparatoire respectivement de six, neuf et douze mois ces entreprises étaient chargées de "viser les opérations d'importations" entrant dans le cadre de leurs compétences respectives. Ce visa de monopole qui dans ce cas concerne aussi bien le secteur public, que le secteur privé sera en pratique largement dépassé, notamment à l'égard du secteur privé portant par là même atteinte au principe même de nationalisation.

<sup>2</sup> Un point de vue contraire existe en Algérie : le visa de monopole ou monopole partiel au moins quand il concerne des importateurs publics serait au contraire une bonne atténuation de la nationalisation dans la mesure où il introduit une "souplesse" utile à un meilleur fonctionnement de l'économie nationale, sans prendre l'avantage du nécessaire contrôle par l'Etat de ses relations avec l'extérieur.

<sup>3</sup> Encore désigné par le terme de "dérogation de monopole".

consistait à les rendre inopposables à certaines entreprises publiques pour les produits nécessaires au fonctionnement de ces entreprises, et exclusivement pour ces produits, le détenteur officiel du monopole délivrant de façon systématique un visa d'enregistrement<sup>1</sup>.

Il est important de souligner la différence entre monopole de visa et dérogation de monopole au niveau de leurs implications quant à l'étendue du pouvoir de monopole.

En effet, généralement le visa de monopole porte sur des produits déterminés (liste B) et à un caractère temporaire (explicitement à l'égard du secteur privé mais aussi implicitement à l'égard des importateurs publics en liaison avec l'accession à la maîtrise de l'importation de produits de liste B par le monopole)<sup>2</sup>. Par contre, la dérogation de monopole, bien que ne s'appliquant qu'à l'égard de certaines entreprises publiques nommément désignées, est octroyée à titre définitif, et surtout sur l'ensemble des produits officiellement attribués au monopole, y compris ceux pour lesquels il est parfois opérationnel.

Enfin, le visa peut être accordé soit à des entreprises publiques, soit à des entreprises privées, alors que la dérogation de monopole ne concerne que les seules entreprises publiques.

---

<sup>1</sup> Exemple déjà cité de l'Ordonnance n°71-13 du 17 mars 1971 dotant la SONACAT d'un monopole à l'importation qui dispose dans son article 4 que ce dernier n'est pas opposable à la SONELEC pour le matériel importé pour son propre usage.

Exemple : l'ordonnance n°69-18 du 21/02/1969 dérogeant à l'ordonnance n°67-94 attribuant le monopole d'importation des produits sidérurgiques à la S.N.S. Article 2 : une dérogation de monopole au profit des entreprises publiques "pour les besoins exclusifs de l'exploitation des objectifs des organismes". Se dessine ainsi une pratique qui va être systématisée et réglementée ; celle des AGI/Fonctionnement que nous étudions dans le chapitre suivant.

<sup>2</sup> En tout cas ce sera l'interprétation qu'en feront les "monopoles".

Ainsi, si la pratique du visa représente une atténuation en principe temporaire, il est vrai au principe de nationalisation du commerce extérieur du fait qu'elle bénéficie à des entreprises privées, elle constitue pourtant, notamment par sa délimitation à une catégorie de produits accessoires pour le monopole, une réduction moins importante des pouvoirs de monopole que la dérogation<sup>1</sup>. Celle-ci, sans porter atteinte au principe de la nationalisation représente un aménagement au principe du monopole<sup>2</sup>.

Effectivement, on ne trouve pas trace de remise en cause par les "monopoles" de la pratique du visa, alors que la dérogation de monopole est signalée très tôt par certains opérateurs chargés du monopole comme une entrave à l'exercice efficace de leur fonction. Ainsi, dès 1971, la S.N.S. s'oppose à la dérogation de monopole qui réduit son pouvoir d'importation notamment, en détournant du monopole les commandes les plus importantes des entreprises publiques. Ce qui réduit son pouvoir de négociation par l'amointrissement de la demande d'importation émanant du monopole.

D'autre part, elle signale que la programmation déjà imparfaite des prévisions d'importations, ne bénéficie pas de la demande qui peut être programmée le plus aisément à savoir, les grosses commandes des entreprises publiques<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> D'autant plus que même le visa de monopole à l'égard des importateurs publics sera interprété comme ayant un caractère transitoire.

<sup>2</sup> Ce problème renvoie à la distinction à opérer entre la nationalisation du commerce extérieur, et la forme accordée à cette nationalisation, ou encore les instruments retenus pour sa réalisation, qui dans le cas algérien ont revêtu en principe la forme exclusive du monopole d'importations accordé à des entreprises publiques. En effet, si la nationalisation implique qu'en principe seules les entreprises publiques sont autorisées à importer directement sans faire de distinction quant à leur pouvoir d'importations, le monopole d'importations conféré à certaines entreprises publiques leur accorde le privilège exclusif de la réalisation des opérations d'importations à l'exclusion de tous autres opérateurs non seulement privés, mais aussi publics. Il en résulte qu'une autre distinction doit être effectuée entre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, qui a le sens de nationalisation, et la délégation de ce pouvoir étatique à des entreprises publiques, sous la forme de monopole d'importation

<sup>3</sup> Rapport de la S.N.S. sur le bilan de son activité d'importation - 1971.

Pour clôturer ce premier point consacré à l'analyse de la structure organisationnelle des monopoles, il nous faut insister sur le fait que cette structure conserve jusqu'à présent sa forme originelle, et par conséquent toutes les inadéquations dont elle se trouve porteuse par rapport à un fonctionnement performant des monopoles, conservent également toute leur actualité, de même qu'elle se fait sentir d'une manière encore plus importante compte-tenu de l'accroissement diversifié de nos besoins à l'importation.

Ayant analysé la structure organisationnelle des monopoles en faisant ressortir toutes les difficultés qu'elle implique au double niveau de l'étendue du champ d'activité des entreprises chargées du monopole et de l'étendue des pouvoirs qui leur sont conférés, nous allons aborder l'analyse des procédures techniques d'importations régissant l'exercice de la fonction des entreprises qui constitue le second paragraphe de cette première section portant sur la réglementation du monopole dans la période antérieure à l'adoption du système des A.G.I.

## **2.5 Les procédures techniques d'importation**

Deux points principaux articuleront notre analyse : il s'agit d'autre part des procédures de gestion des opérations d'importation, et d'autre part des procédures de contrôle exercées sur l'exécution des programmes d'importation.

### **2.5.1 Les procédures de gestion des opérations d'importation**

La gestion du monopole varie d'une société à l'autre, sans doute en raison de la spécificité des produits mais aussi surtout en raison de l'absence de normalisation en matière de structure de gestion du monopole, ce qui

constitue déjà une première insuffisance du point de vue d'une maîtrise efficace des approvisionnements extérieurs.

Toutefois, pour assurer la gestion de la fonction de monopole, les entreprises vont créer le plus souvent au sein de leur direction commerciale, un "service monopole" spécifiquement chargé de la gestion de cette fonction, parallèlement à la présence d'autres services commerciaux<sup>1</sup>.

On constate alors qu'au niveau de l'organigramme des entreprises la fonction monopole n'a pas été considérée dans toute son importance<sup>2</sup> sans doute aurait-il été plus judicieux de créer une direction monopole distincte de la direction commerciale dans un souci d'efficacité gestionnelle compatible avec la complexité de l'exercice de la fonction de monopole d'importation.

D'une manière globale, le "service monopole" chargé de la gestion de cette fonction a pour rôle d'élaborer le programme d'importation de l'entreprise et d'en assurer le suivi et la réalisation. Ces programmes sont établis sur la base de la centralisation de l'ensemble des commandes, émanant aussi bien du secteur public que privé, avant de procéder à leur regroupement par catégorie de produits et de sélectionner les demandes qui seront effectivement retenues.

---

<sup>1</sup> Le "service monopole" étant aussi parfois rattaché soit à la fonction d'exploitation soit à la fonction de production.

<sup>2</sup> Il est vrai que par la suite les entreprises complèteraient souvent cette première structure, par la création :

- d'un service "transit" chargé de la programmation des arrivées et des contrats avec l'organisme transporteur, et,
- d'un service "surestaries" chargé des dossiers surestaries.

Par ailleurs, les insuffisances en moyens matériels, financiers et humains que connaissent les entreprises ne sont certainement pas étrangères à la création d'une structure gestionnelle aussi réduite. A l'origine déjà mais même jusqu'à présent, les besoins des "monopoles dans ces domaines sont très loins d'être satisfaits par les capacités dont ils disposent effectivement.

Nous remarquerons à ce niveau qu'aucune prévision n'est apportée quant aux modalités d'élaboration de ces programmes d'importations établis par les entreprises : qui ne font pas l'objet d'états prévisionnels élaborés par les monopoles, ces derniers se contentent d'attendre la formulation des besoins exprimés entrant dans le cadre de leurs compétences.

Le 1er Plan Quadriennal dans la Vème partie consacrée "au rôle des différents agents d'exécution du plan" mentionne seulement l'impératif assigné aux entreprises d'établir des programmes d'importation annuels, sans apporter d'autres prévisions quand à leurs modalités d'élaboration.

La pratique en la matière étant laissée à l'initiative des entreprises, celles-ci, selon les cas, vont soit s'efforcer d'élaborer des prévisions annuelles (c'est notamment le cas de la S.N.S.), soit se contenter d'exercer un rôle de transmission des besoins formulés par la base qui seront seulement regroupés et sélectionnés<sup>1</sup>.

Cette question n'est pas sans importance, quand on sait qu'une des fonctions fondamentales de la planification est de prévoir l'activité économique

---

<sup>1</sup> En fait, il est évident que même dans le cas où les monopoles s'efforcent effectivement d'élaborer des prévisions d'importations, cela ne signifie pas pour autant, en particulier dans le cas de certaines catégories de produits, dont la demande connaît une évolution à la fois croissante et diversifiée, ni que les prévisions établies seront correctes, ni qu'elles seront intégralement prises en compte dans le P.G.I. retenu.

A ce propos, il est significatif de constater que les monopoles qui établissent des prévisions d'importations relativement correctes, sont précisément ceux pour lesquels les produits relevant de leurs compétences font l'objet d'une demande qui est relativement assez proche de l'offre susceptible d'être proposée (cas de la SNS). En tout état de cause dans la très grande majorité des cas, les demandes d'importation des monopoles sont établies sur la base des demandes formulées par les utilisateurs, et non pas en fonction d'une prévision de cette demande. Mais même lorsque des prévisions sont effectivement tentées, elles ne reposent pas sur les critères des projections planifiées attendues. C'est d'ailleurs seulement en 1982 que le Ministère du Commerce exigera que les A.G.I. prévisionnelles présentées soient conformes aux plans de production et d'investissement des entreprises. Cette observation est valable au moins pour la satisfaction par les monopoles des besoins des divers utilisateurs nationaux. En ce qui concerne leurs propres besoins, il est évident qu'ils les établiront sur la base des projections qui seront retenues annuellement pour leur fonctionnement et en particulier les investissements qu'ils devront réaliser.

avant son déroulement, et, dans ce cas, les importations à venir, et que d'autre part, l'accession à une fonction prévisionnelle implique une responsabilisation plus grande conférée aux entreprises notamment celles dotées du monopole à l'importation.

Une telle situation dénote une maîtrise insuffisante dans les techniques de planification nationale au moins dans cette période des années 1970 à 1973.

### **2.5.2 Les procédures de contrôle exercées sur la réalisation des programmes d'importation**

Les modalités de contrôle de la pratique du monopole aux importations apparaissent dès le premier abord comme s'exerçant exclusivement à priori préalablement à toute opération d'importation. D'autre part, elles sont exclusivement le fait d'organes externes<sup>1</sup> à l'entreprise.

---

<sup>1</sup> Il est à noter que, par la suite le Code des Marchés Publics de 1974 (ordonnance n°74-9 du 30/1/1974 portant réaménagement du code des marchés aux entreprises publiques à caractère économique (le code initial adopté en 1967 limitant cette application aux seules entreprises à caractère administratif posera les bases structurelles de l'exercice d'un contrôle interne à l'entreprise par le biais de la création de Comités de Marchés des Entreprises. Toutefois, la portée de ce contrôle sera doublement limitée d'une part du fait que la réglementation des marchés concerne "les seuls contrats d'équipements et les contrats de travaux, fournitures et services permettant la réalisation de ces équipements (en excluant du champ d'application du texte) les contrats relatifs au fonctionnement des entreprises socialistes à caractère économique et notamment ceux relatifs à leur approvisionnement". Toutefois, il autorise le Ministre de tutelle à étendre la compétence des Comités de Marchés à l'examen de ces contrats, et d'autre part, bien que le texte de l'Ordonnance de 1974 prévoyait que les Comités de Marchés "participent à la programmation des commandes publiques", une telle attribution a été considérablement réduite par les différents ministères de tutelle. Aussi, les arrêtés interministériels du 25/11/1974 et du 21/08/1975 relatifs aux comités de marchés respectivement de la S.N.C.F.A., et des entreprises sous-tutelle du Ministère du Commerce limitent la compétence des comités de marchés à un "contrôle portant sur la conformité des projets au code des marchés". Il s'agit donc là d'un contrôle purement formel qui ne juge pas de l'opportunité des actions à entreprendre mais seulement de la conformité des contrats, à la réglementation en vigueur, un tel niveau élémentaire de contrôle n'ayant que peu d'impact du point de vue de la recherche de l'intérêt économique national. Quant aux Ministères de l'Industrie (à moins de décisions non publiées), ils n'ont jamais procédé à l'installation de tels comités auprès des entreprises relevant de

leur tutelle. De toute façon, ces comités de marchés dont l'action de contrôle a été négligeable, voire totalement absente, n'accordaient dans leur composition aucune représentativité aux travailleurs de l'entreprise, à moins de considérer comme telle la présence d'un membre du conseil de direction de l'entreprise élu par l'assemblée des travailleurs.

Il s'agit des principaux Ministère intéressés à la passation des contrats d'approvisionnement : le Ministère de tutelle de l'entreprise dotée du monopole, le Ministère du Commerce et le Ministère des Finances dont l'action s'exerce par l'intermédiaire des banques et des services douaniers<sup>1</sup>.

Nous savons en effet que les titres d'importation (qu'il s'agisse du système des licences ou des autorisations d'importation) ne sont délivrés qu'après la soumission des projets de programme d'importation à l'examen successif des deux premiers Ministères concernés. Cet examen a pour objectif principal de vérifier la conformité des programmes d'importations individuels de chaque monopole aux dispositions du P.G.I. Un tel examen est absolument indispensable dans la perspective de la soumission de l'activité économique aux impératifs de la planification dont l'entreprise n'est en principe qu'un instrument d'exécution.

D'autre part, un contrôle financier préalable est également prévu, il est exercé sous la responsabilité du Ministère des Finances par les banques intermédiaires agréées conformément aux dispositions de l'Avis 70 du 10/03/1972 du Ministère des Finances qui impose l'obligation préalable de domiciliation bancaire des importations. "les importations en provenance de tous pays, quelle que soit la zone monétaire, sont soumises à l'obligation préalable de domiciliation, quel qu'en soit le montant<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> En fait, l'action des services douaniers ne peut bien sûr intervenir qu'à posteriori au moment de la réception des marchandises, au moment du dédouanement des marchandises. D'autre part, il faut observer que l'intervention du Ministère de la Planification (il s'agit en fait à cette époque seulement d'un Secrétariat d'Etat au Plan, le S.E.P.) ne semble pas être assurée d'une manière satisfaisante dans la mesure où même sa présence au seul niveau de la Commission Interministérielle qui élabore annuellement le P.G.I. n'est pas confirmée.

Cette dernière remarque étant très significative du fait que la planification des échanges extérieurs reste davantage un voeu qu'une réalité.

<sup>2</sup> La banque intermédiaire agréée choisie par l'entreprise, de manière définitive, ayant la charge d'assurer la gestion financière de ses opérations d'importations, la domiciliation bancaire consiste à introduire une demande d'ouverture de crédit auprès de cette banque, et avant la mise en oeuvre du contrat, pour chaque opération d'importation à réaliser : l'accord de

L'entrée en vigueur d'un contrat est donc soumise à la réalisation de cette condition financière préalable, qui tout en se justifiant théoriquement pose tout de même des problèmes. En effet, il n'est pas prouvé que la domiciliation des contrats, une fois leur exécution achevée ou tout au moins entamée, n'aurait pas été tout aussi sinon plus efficace. En outre, dans la pratique cette procédure s'avèrera très contraignante dans la mesure où les délais de domiciliation sont très longs. Si on ajoute à ces délais les délais de négociation des contrats avant leur conclusion définitive, il s'avère finalement que les délais de réalisation des contrats d'approvisionnement sont excessivement prolongés donnant naissance à des surcoûts financiers<sup>1</sup>, et à des perturbations importantes dans le fonctionnement régulier des entreprises. Et ceci tant dans la réalisation de leurs projets d'investissement, que dans l'approvisionnement régulier du marché national en biens de consommation finale.

En fait, c'est l'objectif même assigné à cette domiciliation préalable, qui n'est pas clairement défini, dans la mesure où il n'entre pas dans la compétence des banques de se prononcer sur l'opportunité des engagements contractés, celle-ci se trouvant limitée seulement à la vérification de la conformité de l'opération avec le contenu du titre d'importation délivré. La domiciliation bancaire aurait pu tout aussi bien s'exercer à posteriori, sans gêner la rapidité de fonctionnement du monopole.

---

la banque impliquant alors le déblocage des fonds nécessaires. Ajoutons que cette procédure, existait déjà avant la promulgation de l'Avis n°70 qui n'a fait que la confirmer, puisque le décret 63-188 de mai 1963, prévoyait explicitement dans son annexe II, une procédure de domiciliation auprès "de l'intermédiaire agréé définitivement choisi comme banque domiciliataire et avant toute opération bancaire ou douanière. Cette procédure sera conservée dans les mêmes termes, jusqu'à l'intervention de l'Avis n°01 du 11/2/1979, émanant du Ministère des Finances relatif à la gestion financière des A.G.I.

<sup>1</sup> Les fournisseurs majorant les coûts en fonction de la durée de ces délais, de plus l'encombrement des ports, dû non seulement à la mauvaise rotation des commandes mais aussi à l'étroitesse des quais et au manque de structure de stockage, engendrent aussi des surcoûts financiers. Les navires immobilisés étant loués en devises.

Enfin, la banque de domiciliation étant chargée de la gestion du budget annuel relatif aux importations, procède également à l'imputation du montant de chaque opération d'importation de la somme correspondante, l'avis d'imputation bancaire étant exigé par les services des douanes afin de procéder au dédouanement des marchandises. Les délais nécessaires à l'obtention de cet avis conduisent encore à retarder le fonctionnement du monopole, d'autant plus que s'y ajoutent les délais de dédouanement.

On remarquera que l'exercice du contrôle financier sur les importations ne procède pas d'un texte de loi au sens traditionnel du terme, suivant la progression hiérarchique : arrêté, décret, ordonnance, mais de simples avis.

On constate que, par la suite, toutes les décisions du Ministère des Finances relatives aux modalités de gestion financière des importations procéderont de même, d'avis numérotés. L'avis ayant force de Loi dans la pratique, pour les agents économiques qu'il concerne il reste à savoir quelle est sa place dans la hiérarchie des textes juridiques et pour quelles raisons la Direction des Finances Extérieures du Ministère des Finances a substitué aux traditionnels textes de Lois cette technique des Avis.

En tout état de cause, il nous faut souligner l'inexistence d'une doctrine claire en matière de gestion financière des importations à laquelle se substitue cette technique des avis qui semble trouver son explication dans l'absence de vision cohérente d'ensemble, quant à l'exercice du monopole de l'Etat appliqué au cas particulier du financement des importations. Nous fondons notre observation non pas tant en raison du recours systématique à cette technique des avis, qu'en raison de leur multiplicité qui se développe à partir de 1973, en modifiant sans cesse les modalités de gestion financière des importations.

Il est à souligner par ailleurs que ces modifications répétées, en contraignant sans cesse l'ensemble des opérateurs concernés par l'exercice du monopole, à des efforts de compréhension et d'adaptation renouvelés, représentent également une difficulté non négligeable, dans la pratique de fonctionnement du monopole.

Ces avis dictés par les circonstances concrètes<sup>1</sup> et modifiés en fonction de leur évolution<sup>2</sup>, indiquent par là même la persistance d'une conception pragmatique du monopole qui se vérifie jusqu'à l'heure actuelle, au moins dans sa partie relative à la gestion financière des opérations d'importations<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> La nécessité d'exercer un contrôle financier sur les opérations d'importations réalisées par les monopoles sans que soient définis au préalable en même temps que la finalité de ce contrôle, les moyens à mettre en oeuvre pour l'effectuer compte-tenu de la réalité économique du fonctionnement des entreprises et de la nécessité d'assurer un approvisionnement régulier du marché national. De plus, aucune étude préalable n'ayant été effectuée quant aux disponibilités matérielles, financières et humaines nécessaires à l'exercice d'un tel contrôle. L'insuffisance de ces moyens s'avèrera totalement inadaptée aux modalités de contrôle retenues, et en expliquera en partie la lourdeur.

<sup>2</sup> Cette évolution s'étant essentiellement effectuée sous l'impulsion des entreprises dotées du monopole (et en particulier des opérateurs du secteur de l'industrie) qui dénonceront vigoureusement les procédures financières inutilement contraignantes.

<sup>3</sup> Si l'on trouve en effet, la présence d'une telle conception à partir de l'institution du système des A.G.I., celle-ci n'en restera pas à moins partielle, notamment au niveau des modalités de gestion financière des importations, qui jusqu'à présent font encore l'objet d'avis successifs, s'abrogeant mutuellement.

## **CHAPITRE TROISIEME : .Politique d'exportation adoptée à partir de 1986**

### **3.1 Préambule**

La Crise multiforme économique, politique et sociale, que traverse l'Algérie depuis les années 1986 n'a fait que s'amplifier et s'aggraver au fil des années. L'Algérie traverse un des moments les plus cruciaux de son histoire.

Soumise à un régime draconien depuis cinq (05) ans, l'économie algérienne apparaît délabrée, l'essentiel de ses ressources étant affecté au remboursement de la dette qui absorbe 75% de la valeur de ses exportations de biens et services.

Les principaux paramètres de ce désastre économique que connaît le pays se résument à :

1. Une dette écrasante qui, malgré un léger recul entre 1990 et 1991, où elle est passée de 24,9 milliards de dollars à 23,9 milliards, n'en continue pas moins d'absorber 75% de la valeur des exportations. Le service de la dette a atteint 9,35 milliards de dollars en 1991 avec 7,22 au titre du principal et 2,13 pour le paiement des intérêts.

2. Une production agricole qui, malgré une production exceptionnelle en 1991, faisant de cette année la meilleure année depuis l'indépendance, avec une croissance de la production de 35% en volume par rapport à 1990, ne couvre que 30% des besoins alimentaires du pays.

3. Un outil industriel tournant à un coût exorbitant, en deçà de ses capacités théoriques. La baisse de la production industrielle pour 1991 approche les 30%, ce qui la situe à un niveau proche de celui qu'elle avait atteints en 1983.

Il s'agit, pour les responsables économiques algériens, d'économiser les ressources financières qui permettent notamment de remédier aux difficultés que traverse le pays, de faire face aux besoins en produits alimentaires qui représentent 70% des importations, aggravé par le taux d'accroissement démographique qui reste assez important malgré un recul de 3,3% à 2,7%.

La crise financière, due à l'effondrement des prix de pétrole, en mettant à nu les méfaits de la planification centralisée : lourdeur de fonctionnement des rouages de l'économie algérienne, marge de manoeuvre des responsables d'entreprises très réduite, démobilité quasi totale des travailleurs due à la dégradation de leur pouvoir d'achat.

Tout en entraînant une prise de conscience rapide des responsables politiques algériens sur les dangers de rupture du consensus social maintenu tant bien que mal jusque là, n'a pas empêché une dégradation brutale et continue des échanges extérieurs du pays à partir de 1986<sup>1</sup>.

Toute l'année 1991 aura été marquée par la quête de l'Algérie pour trouver les moyens financiers susceptibles de permettre non seulement les moyens d'une reprise, mais aussi les capitaux nécessaires à sa trésorerie et à sa consommation quotidienne.

---

<sup>1</sup>Pour la seule année 1986, la baisse des revenus des exportations d'hydrocarbures a été de 43%.

En deux (02) ans, la production intérieure brute a diminué de 3%, pendant que la population s'est accrue de plus de 6%, et le taux de chômage atteint les 20% de la population active. A cela s'ajoute le poids de la dette extérieure évaluée à 25 milliards de dollars en 1988, avec un service de la dette qui représente plus de 60% des recettes en devises du pays.

La transformation locale du pétrole brut, tout en élargissant la gamme de produits exportée dans ce poste, n'a eue qu'une incidence minime sur la dépendance du pays vis à vis des cours mondiaux de l'énergie.

90% des ventes extérieures du pays sont le fait des hydrocarbures qui représentent plus de 98% des recettes courantes.

Cette dépendance étroite des recettes du pays en moyens de paiements dans la monnaie permettant les échanges, s'est répercutée sur l'ensemble de l'économie, réduisant par la même de manière drastique l'importation des produits nécessaire au fonctionnement "normale" des entreprises (une baisse de 1 dollars du prix du pétrole se traduit par une diminution de 400 millions de dollars des recettes du pays).

A cela s'est greffée la chute de la parité du dollars par rapport aux autres monnaies de référence du commerce international, lequel a perdu entre 1985 et 1987 près de 50% de sa valeur par rapport aux Yen Japonais et au Mark Allemand.

La conjugaison de ces deux phénomènes (baisse du prix du baril de pétrole, parité du dollars) ont fait que le pouvoir d'achat sur le marché international d'un baril de pétrole est devenu en Avril 1988 inférieur à ce qu'il était en 1973.

La dépendance totale de l'économie nationale à l'égard des recettes d'hydrocarbures mise en exergue par ces deux phénomènes (prix du baril de pétrole, parité du dollars) surtout à partir de 1986, a incité les autorités algériennes à apporter des réponses, réglementaires, organisationnelles et financières susceptibles de réduire le caractère mono-exportateur de l'économie algérienne.

Un certain nombre de mesures et d'actions de rééquilibrage des échanges, visant à élargir la gamme des exportations de produits hors-hydrocarbures ont été édictées par les autorités algériennes afin de :

- réduire la dépendance pour le financement des besoins d'équipement de l'industrie, des besoins de produits de consommation courante et d'importation de matières premières nécessaires au fonctionnement de l'appareil de production, par des recettes d'exportation de produits autres que les hydrocarbures;

- élargir les postes de ressources en devises, afin de maintenir le même niveau de recettes.

C'est dans ce contexte particulièrement difficile que les autorités algériennes dans leur souci de réduction du délabrement de l'économie et de la recherche continue de sa relance qu'une série de mesures et dispositions de libéralisation économique ont été arrêtées.

Or, passer d'une économie socialiste planifiée à une économie libérale par la loi du marché n'est jamais chose aisée. Passer ce cap avec en plus les mêmes responsables qui conduisaient le système antérieur revient à ajouter la complication à la difficulté.

Arriver à évaluer l'impact des dispositions prises à partir de 1984 avec l'inexistence de données statistiques est une véritable gageure dans un système où toute information aussi minime soit-elle est considérée comme "secret d'Etat".

Par conséquent, nous nous contenterons du peu de données statistiques officielles dont nous disposons pour "évaluer" l'impact des mesures énoncées depuis 1984.

### **3.2 Principaux produits exportés pour la période 1984-1989**

#### **3.2.1 Exportations de produits miniers, sidérurgiques, métalliques etc...**

En dehors des hydrocarbures, les exportations de produits industriels représentent le deuxième poste de ressources en devises du pays pour une part qui n'a guère excédé les 2% du total des exportations.

Stabilité des exportations de produits miniers, part de plus en plus importante d'exportations de produits des industries sidérurgiques, métalliques, mécaniques et électriques dont la part passe de 35,8% en 1984 à 41,9% en 1989 (dans le total des exportations industrielles) et régression continue des exportations du secteur chimie qui ne représentait plus dans ce poste de produits que 32,7% en 1989 contre 46% en 1984 sont les caractéristiques essentielles des exportations hors hydrocarbures pour la période 1984 à 1989.

Les exportations de ces trois secteurs d'activité (mines, Ismme, Chimie) constituent l'essentiel des opérations industrielles et représentent près de 93% des échanges de l'ensemble des produits hors hydrocarbures en 1989.

### 3.2.2 Autres produits industriels

Les autres secteurs de l'activité industrielle, malgré les progrès constatés en 1989, notamment dans les industries textiles qui font apparaître une sensible amélioration de leur part (passent de 0,3% en 1984 à 1,9% en 1989), restent encore marginalisés dans les échanges avec l'extérieur. Néanmoins, si globalement, la structure des exportations par secteur d'activité paraît relativement stable, elle n'en est pas moins la résultante de modification sensible au niveau de la structure de ces exportations observées par branche.

Le tableau ci-après retrace l'évolution des exportations industrielles par secteur d'activité sur la période 1984/1989.

	1984		1985		1986		1987		1988		1989	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%
Mines	188	15,6	138	17,3	135	18,5	155	17,6	258	17,5	302	17,8
Ind. sidérurgiques, métalliques, mécaniques, électriques (ISMME)	431	35,8	265	33,1	297	40,7	381	43,2	614	42,5	718	41,9
Mat. de constructions, céramique	2	0,2	5	0,6	-	-	10	1,1	21	1,5	26	1,5
Chimie, plastique, caoutchouc	553	45,9	364	45,5	281	38,5	296	33,6	479	32,8	560	32,7
Ind. agro-alimentaire	11	0,9	12	1,5	2	0,3	5	0,6	13	0,8	15	0,9
Ind. textile	4	0,3	1	0,1	2	0,3	15	1,7	29	1,9	34	1,9
Cuirs et chaussures	7	0,6	8	1	1	0,2	5	0,6	13	0,8	15	0,9
Bois, liège et papier	8	0,7	7	0,9	11	1,5	14	1,6	35	2,2	41	2,4
TOTAUX	1 204	100	800	100	729	100	881	100	1462	100	1711	100

Source : Office National de Statistiques O.N.S.

On relevera la diminution constante, en valeur, des exportations de cette gamme de produits qui conservent leur part dans la totalité des échanges et se maintient à 2% de l'ensemble des exportations.

Cette régression constante en valeur, dans l'ensemble des postes de ces produits s'accompagne d'une modification sensible de leur structure.

A l'exception des postes agro-alimentaire, bois liège et papier, ainsi que les postes matériaux de constructions, céramiques qui enregistrent une légère augmentation de leur part, le reste des postes subit une régression continue et

ce même si la part de certains postes connaît une évolution positive (à savoir mines, industries métalliques, mécaniques, électriques, ISMEE).

### **3.2.3 Evolution des exportations industrielles**

Il n'en demeure pas moins que les exportations de produits industriels ont connu de 1984 à 1989 l'évolution suivante :

#### **3.2.3.1 En termes financiers**

Les incitations à l'exportation de ce type de produits introduites à partir de 1984 n'ont pas connues les succès excomptés. Le regain qu'ont connu les exportations de ces produits a été ralenti essentiellement dans le secteur public, qui a subi le contre coup de la réduction des importations de demi-produits engendrées par la baisse des revenus pétroliers, associée à l'obligation faite à ce secteur économique de satisfaire en priorité le marché national.

En pourcentage ce type de produits a connu une baisse de 26,8% pour la période considérée, la valeur des exportations pour cette gamme de produits passe de 1204 milliers de dinars en 1984 à 881 milliers de dinars en 1987, soit une baisse de 323 millions de dinars pour se situer à 1711 milliers de dinars en 1989 et atteindre 2216 milliers de dinars en 1991

#### **3.2.3.2 En termes de produits**

les gammes de produits exportés ne reflètent pas l'excédent de la production industrielle (23 familles de produits)

### 3.2.4 Exportations des produits agricoles

La production agricole qui, par désorganisation, exode rural et pluviométrie déficitaire depuis plusieurs années, ne couvre que 30% des besoins alimentaires du pays, n'autorise pas à des exportations de ce type de produits.

Exportatrice d'agrumes dans les années 60 grâce à une production moyenne annuelle de 650 000 tonnes, celle-ci tourne autour de 200 000 tonnes en moyenne annuelle depuis le début des années 70 pour se situer entre 160 000 et 180 000 tonnes actuellement,. (Pour couvrir ses besoins dans ce type de produits, l'Algérie en 1989 à importer des agrumes du Maroc)

Malgré les diverses mesures prises telles que, attribution de terres pour les jeunes, incitations financières par l'octroi de prêts attractifs pour toutes personnes mettant en valeur des terres dans les zones arides. Forages multiples de puits dans les régions touchés par la sécheresse,, facilités et priorités accordées pour l'accession aux prêts bancaires avec des conditions des plus attractives pour l'équipement agricole. Création d'une banque agricole, le pays continue a importé plus de 70% de sa nourriture.

Cet état de fait a pesé lourdement sur les exportation de produits agricoles dont la part à continuellement regressé de 1963 à 1991 (le poids de ce poste de produits est passé de 16,9% lors du premier plan triennal 67 à 69 à moins de 1% soit 0,4% à la fin du deuxième plan quinquennal (85/89)

### **3.2.5 Produits industriels, biens de consommation et services**

Les exportations d'équipement industriels et de biens de consommation, restent très marginales, leur part dans le total des exportations est négligeable, de même que l'exportation des services et du savoir-faire algériens qui reste insignifiante bien que plusieurs segments de production soient performants comme dans le domaine des études, du bâtiment des infrastructures, de la petite hydraulique.

La persistance de la crise économique et son acuité a eue des répercussions sur ce qui constitue l'essentiel des atouts de l'Algérie. Son revenu, tiré de la vente des hydrocarbures, suite à la baisse des prix du pétrole et de la prité du dollar, ralentissant ainsi les investissements et la consommation.

Une dette croissante estimée à plus de 25 milliards de dollars et dont le service absorbe quelques 8 milliards soit 75 % des recettes d'exportation du pays, lesquelles proviennent à 98% des hydrocarbures.

Une dépendance alimentaire qui, après remboursement de la dette, absorbe la quasi-totalité du reliquat de devises (70% des besoins alimentaires du pays proviennent des importations.

Une accélération du processus de déclin d'une industrie confrontée à une grave pénurie de pièce de rechange, moyens de transport, produits frais ou semis-fini indispensables à son fonctionnement, sont les éléments essentiels caractérisant l'économie Algérienne, et ont amené les responsables politique à redéfinir une stratégie des échanges susceptibles d'arrêter le processus de dégradation de l'économie.

### 3.3 Orientation du commerce extérieur Algérien à partir de 1986

- réduire la dépendance du pays vis à vis de l'extérieur pour le financement des besoins d'équipement de l'industrie, des besoins de produits de consommation courante et d'importation de matières premières par des recettes d'exportation de produits hors hydrocarbures;

- redynamiser l'économie par la réduction de l'aspect mono-exportateur caractérisant les échanges d'une part, avec une plus grande intégration de l'appareil productif et une plus grande maîtrise des nouveaux procédés de fabrication d'autre part, en maintenant le même rythme dans les programmes d'investissement;

- améliorer qualitativement et quantitativement les produits et services par l'acquisition de l'expérience et l'élévation du savoir faire des opérateurs publics et privés;

- et enfin, satisfaction des besoins sociaux prioritaires constituent l'ensemble des objectifs de l'Algérie en matière de commerce extérieur. Cette réduction de la dépendance de l'économie Algérienne passe obligatoirement par le développement d'un excédent commercial permettant de réduire l'endettement externe;

Il est également demandé aux entreprises nationales de réduire le recours à l'extérieur en matière de biens d'équipements ou de biens intermédiaires en stimulant les échanges inter-entreprises et en développant la sous-traitance nationale.

### **3.3.1 Mesures, dispositions et outils mis en place**

Ce constat a rendu nécessaire la création de moyens et la mise en oeuvre de conditions permettant d'engendrer des revenus et d'accumuler des ressources en devises.

La priorité accordée à cet objectif par l'Algérie, à partir de 1986 est d'autant plus absolue que celle-ci cherche d'abord à compter sur ses propres moyens pour assurer la permanence de son développement et réunir les conditions qui permettent outre la satisfaction des besoins essentiels du marché intérieur, de dégager des excédents pour l'exportation.

L'objectif d'intensification et de diversification des exportations de produits autres qu'énergétique ont amené les pouvoirs publics à adopter en Avril 1984 un train de mesures visant à promouvoir les exportations des produits et services "hors hydrocarbures".

L'ensemble des dispositions prises à compter de 1984, mises en application à partir de 1986, en vue délargir le ou les postes de ressources en devises, se veut être des mesures d'encouragement et d'incitation à l'exportation se décomposent en mesure réglementaire, organisationnelle, fiscale et financière.

### **3.3.2 Mesures réglementaires**

Dans le cadre de la promotion des exportations hors-hydrocarbures, les mesures à caractère législatif et réglementaire édictées se résument à :

\* la circulaire N° 409 en date du 20 mai 1984 émanant du Premier Ministre relative à la promotion des exportations, dont l'objet est d'autoriser les entreprises publiques à :

- traiter de gré à gré avec leurs clients étrangers;
- entrer en relation d'affaires avec des agences commerciales et des entreprises d'import export, situées à l'étranger;
- passer des contrats d'exclusivité et d'interressement;
- prise en charge des écarts de prix lorsque ceux-ci sont incompatibles avec les coûts de l'entreprise.

\* Instruction ministérielle (finances, commerce) N° 76 du 15 mars 1985 ayant trait à la dispense du visa préalable de contrôle de changes sur les licences d'exportations qui stipule :

*" La présente instruction a pour objet de dispenser les licences d'exportations délivrées par le Ministre du Commerce, du visa préalable du contrôle de change apposé par la banque centrale d'Algérie "*

Assouplir les formalités liées aux opérations d'exportation de produits hors hydrocarbures, permettre une rapidité d'exécution de ce type d'opérations et faciliter notamment les expéditions urgentes, en sont les motivations.

\*L'avis N° 29 du 22 septembre 1987 modifiant et complétant l'avis N° 3 du 23 octobre 1963 relatif aux exportation de marchandises à destination de la zone franc.

Cet avis tout en reconduisant les conditions particulières accordées aux entreprises dans leurs échanges avec la zone franc. Les études à l'ensemble des marchandises exportées vers les pays de la zone indiquée étendent et relèvent le seuil des exportations sans paiement de 100 DA à 5000 DA.

\* La décision interministérielle (finances - commerce) N° 88-47 du 13 avril 1988 instituant le contrôle technique de la qualité et de l'agrèage des produits destinés à l'exportation.

L'objet de celle-ci est défini dans son article 1 qui stipule :

*"En vue d'améliorer et de vérifier la qualité des produits algériens destinés à l'exportation, il est institué un contrôle technique auquel sont soumis les produits éligibles au label export avant leur sortie d'Algérie. Ce contrôle donne lieu à délivrance d'un certificat exigible aux frontières".*

L'introduction du contrôle technique systématique pour tous produits exportés, ainsi que la désignation de l'Office National des foires et exportations comme organisme seul habilité à délivrer le label sont les éléments introduits pour cette instruction qui pêche par :

- l'absence de discrimination entre les produits exportés, à l'exception des produits énergétiques, le reste des marchandises quelle que soit leur nature et services à cette disposition.

- l'inexistence de précision des éléments pris en compte pour délivrer ce label.

\* L'arrêté interministériel (finances - commerces) portant prohibition de l'exportation de certains produits.

Celui-ci, tout en abrogeant les dispositions de l'arrêté interministériel du 01 juin 1977 portant interdiction à l'exportation de certains produits de première nécessité à savoir les produits alimentaires importés, introduit dans ses articles 3 et 4 de nouvelles dispositions, à savoir :

- Toutes les exportations effectuées par les opérateurs publics;

- Les exportations de produits industriels effectuées par les opérateurs du secteur privé bénéficiaires d'une licence d'exportation.

Et surtout la possibilité offerte aux opérateurs publics de bénéficier d'une autorisation d'exportation de produits figurant sur la liste des produits prohibés à l'exportation.

\* L'instruction interministérielle (finances - commerces) du 23 avril 1986 relative aux opérations "d'échange - produit" ou "d'échange technique).

Aux termes de l'instruction suscitée, les procédures "d'échange produit" et "d'échange technique" sont définies comme étant :

- Une exportation sans paiement en contre partie d'une ou plusieurs importations de produits étrangers réalisées ou à réaliser, qui ne donnent pas lieu à transfert, quelles que soient la nature ou l'origine de ces produits;

- Une exportation par l'opérateur public vers un partenaire étranger en contre-partie de laquelle ce dernier livre à un client étranger de l'opérateur public, un autre produit d'une valeur équivalente à celle de l'opération initiale.

Tout en autorisant les opérateurs publics à procéder à des opérations d'exportation dans le cadre de la compensation, cette dernière n'encourage pas cette procédure, et n'incite pas les exportateurs publics potentiels algériens à y faire recours.

### **3.3.3 Dispositions financières et fiscales**

Les mesures fiscales prises par les pouvoirs publics dans ce cadre sont toutes des dispositions d'exonérations, soit à titre permanent, soit propres aux produits exportés, d'impôts et taxes.

La loi 85-09 du 26 décembre 1985 portant loi de finances pour 1986 stipule dans son article 8 - Alinéa 15 :

Les unités des entreprises socialistes produisant des biens ou produits destinés à l'exportation bénéficient de l'exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pour la partie des ventes à l'exportation, à l'exclusion des hydrocarbures et de leurs dérivés immédiats.

Dans son article 182 - Alinéa 6-a la même loi dispose

"Sont exemptées du versement forfaitaire pendant une période allant de la première à la cinquième année de leur activité, dans le cadre de la loi relative à l'investissement économique privé national :

- Les entreprises agréées implantées dans les zones déshéritées

- Les entreprises agréées faisant un apport en devises, au prorata de la part des apports en devises

- Les unités des entreprises socialistes produisant des biens ou produits et réalisant des ventes à l'exportation

En complément de l'exonération des opérations d'exportation de produits hors-hydrocarbures dans les taxes suscitées, une dispense est accordée aux opérateurs réalisant ce type d'action du versement de :

- La taxe sur l'activité industrielle et commerciale (T.A.I.C.)

- La taxe unique globale à la production (T.U.G.P.)

- La taxe unique globale sur les prestations de services (T.U.G.P.S.)

Associées à ces mesures fiscales, des dispositions financières ont été édictées, celles-ci portent essentiellement sur :

- \* Les délais de paiement des exportations hors-hydrocarbures pouvant être consentis par les exportateurs algériens lorsque :

- La nature du produit le nécessite

- La règle de la réciprocité s'applique

- La concurrence internationale la nécessite

- Un accord gouvernemental le prévoit

\* Le préfinancement des exportations au moyen d'attribution de quotas additionnels de décaissements en devises en faveur des entreprises publiques et privées pour lesquelles se présentent des opportunités de réaliser une (ou des) exportation (s) non programmée (s).

Dans ce cadre un "fond de devises de soutien à l'exportation" est fixé en début d'année par le Ministre des Finances (pour 1988 le montant arrêté était de 500 millions de DA).

Géré par la Banque Centrale d'Algérie qui assure sa répartition entre les banques intermédiaires agréées, ainsi que son évolution.

Il n'est attribué que pour le préfinancement d'opérations d'exportations non incluses dans le programme général d'exportation de l'entreprise arrêté par le gouvernement et notifié par le Ministère du Commerce d'une part, et d'une justification à priori par le biais de commandes ou de listes de contrats d'exportations conclus ou à conclure portant sur un montant supérieur à celui de son programme général d'exportation, d'autre part.

\* L'avis n° 33 du 25 avril 1988 relatif aux conditions d'ouverture et fonctionnement des comptes exportateurs en dinars convertibles en fixe :

- Les principes généraux d'utilisation du compte suscités et concerne le règlement à l'étranger de certaines dépenses inhérentes à leurs activités commerciales.

- Les opérateurs autorisés à se faire ouvrir un compte EDAC et bénéficier de ses avantages, à savoir les :

- Entreprises Publiques Economiques exportatrices de biens et ou de services

- Entreprises hôtelières et touristiques qui réalisent des chiffres d'affaires en dinars contre-valeurs de devises importées par leurs clients.

- Les projets d'investissements en Algérie financés par un organisme étranger, lorsque leurs réalisations par des entreprises publiques économiques donnent lieu à une rentrée de devises au titre de cette réalisation.

Le même avis exclut les entreprises exportatrices d'hydrocarbures pour lesquelles des dispositions particulières sont prises.

- Le fonctionnement du compte EDAC, tenu en dinars convertibles et qui est crédité à concurrence de 10% du montant des sommes effectivement rapatriées en règlement de l'exportation dans les délais contractuels..

Les contraintes de cette disposition apparaissent au travers de ce qui précède et sont de deux (02) ordres.

**A** - de son champ d'application, puisque n'ouvrent droit à cette disposition, que les seules entreprises, publiques ou privées, réalisant des opérations d'exportation. Le compte EDAC, étant alimenté essentiellement par le produit de ces réalisations.

**B** - du montant autorisé a été prélevé pour faire face aux dépenses engendrées par leurs activités d'exportations.

Tout en autorisant les entreprises à réaliser des opérations d'exportation, sources de revenus en devises, aucune liberté ne leur est accordée quant à l'utilisation de ces fonds.

### **3.3.4 Mesures d'encadrement de la fonction Exportation**

En complément des mesures précitées, des dispositions d'encadrement de la fonction Exportation sont venues s'ajouter et portent sur :

a) - Le circulaire N° 410 du Premier Ministère en date du 20 mai 1984 laquelle invite les Ministères de Tutelle des entreprises sous leur tutelle, disposant de capacités existantes ou potentielles de biens et services à l'exportation, ainsi que les entreprises qui interviennent dans le commerce d'exportation (banques, entreprises de transport, d'assurances, de transit) à engager celles-ci à promouvoir des structures pouvant prendre en charge les activités de développement des exportations concernant directement leurs missions.

La circulaire précitée a été étendue pour l'ouverture de représentation commerciale à l'étranger pour un certain nombre de marchés ciblés en fonction du niveau d'affaires enregistrées par ce marché.

Le rôle assigné à ces représentations est :

- La coordination des opérations d'exécution des contrats d'exportations réalisés avec le pays d'accueil,

- La promotion des produits nationaux
  
- La prospection permanente
  
- Le service après-vente

On notera au travers de ce qui précède le peu d'autonomie dont dispose les entreprises dans la définition de l'organisation la plus conforme à leurs objectifs. La définition du type d'organisation propre à chaque entreprise étant définie dans ses grands axes par l'autorité de tutelle qui détient le pouvoir discrétionnaire d'orientation de l'organigramme adopté par l'entreprise et limite par la même autonomie dont peuvent bénéficier les responsables de l'entreprise.

b) - Création d'un établissement chargé de l'assurance des risques à l'exportation et à la garantie des investissements, il a pour objet de garantir :

- les exportations hors hydrocarbures
  
- les exportations de services
  
- Les investissements réalisés à l'étranger

En matière d'assurance des crédits à l'exportation de biens et services, cet établissement est habilité à garantir les risques : politique, catastrophique, économique, commerciale et de change.

Pendant la période transitoire précédant la mise en place d'une telle structure, l'ensemble de ces tâches sont dévolues à la compagnie Algérienne

d'assurance et de réassurance, qui en plus de son objet principal est chargé d'assurer l'ensemble des tâches dévolues à cette future structure qui n'a toujours pas vu le jour depuis 1985 date à laquelle a été décidée sa création.

### **3.4 Conclusion**

L'objectif d'intensification et de diversification des exportations des produits autres qu'énergétique ont amené les pouvoirs publics à adopter à partir d'avril 1984 un train de mesures visant à promouvoir les exportations dans cette gamme de produit.

L'ensemble des dispositions arrêtées dont les plus significatives sont présentées et analysées dans le présent chapitre, tout en se voulant des mesures d'encouragement et d'incitations à l'exportation, se résument en fait à un très timide allègement de la réglementation des échanges, qui n'incitent nullement les opérateurs publics ou privés à se lancer dans cette aventure.

Ce qui fait de cette action une véritable aventure, c'est à notre avis :

1 - les procédures bureaucratiques à accomplir avant l'exécution de toute action d'exportation de produits. La plus contraignante étant, et ce au même titre que pour l'importation, de bénéficier d'une autorisation globale d'exportation, conforme au plan général d'exportation arrêté, par le Ministère de Tutelle et le Ministère du Commerce pour les entreprises publics, la Chambre Nationale du Commerce pour les entreprises du secteur privé;

2 - la satisfaction préalable à toute opération d'export à un contrôle à priori sur la nature, le type de produit et le client;

3 - la prise en compte par l'opérateur de l'ensemble des aléas difficultés  
riques et contraintes de toutes natures entraînées par toute opération d'export;

4 - l'impossibilité de disposer des revenus tirés de son action  
d'exportation selon les exigences du marché ciblé, et les besoins de  
l'entreprise;

5 - l'inexistence d'information précise sur les marchés extérieurs.

L'ensemble de ses dispositions sont beaucoup plus des mesures de  
formes que de fond, et ne sont pas de nature à permettre d'atteindre le but fixé  
par les autorités algériennes.

La non identification par celles-ci des contraintes organisationnelles,  
fonctionnelles, et réglementaires qui pèsent sur les entreprises et nécessitent  
des réponses adéquates en sont les principaux freins.

Par ailleurs, la stratégie d'approche et de pénétration du marché  
international, obéit à une logique autre que celle prévalent sur le marché  
national dans lequel les entreprises algériennes, surtout publics, ont une  
position de monopole engendrée par la protection juridique politiques dont elles  
bénéficient.

## **CHAPITRE QUATRIEME : Proposition de stratégie et d'organisation pour l'exportation**

Sans avoir la prétention d'apporter des solutions miracles, ni de stratégies prêtes à l'emploi à mettre en application pour pénétrer le marché mondial, après avoir relevé les incohérences propres aux entreprises algériennes, à la réglementation régissant les relations entre elles et avec leurs différents partenaires, ce chapitre se veut une première tentative de proposition de stratégie et d'organisation des entreprises algériennes pour l'exportation.

En plus des difficultés à surmonter pour se positionner sur le marché international, ou la concurrence n'autorise aucun erreur, les entreprises algériennes sont confrontées à la rigueur de la réglementation propre aux pays.

L'inefficacité des firmes algériennes, n'est pas uniquement une inefficacité propre à leur organisation ou autonomie interne, elle est accentuée par la rigidité de la réglementation régissant les échanges, la lourdeur des procédures à accopler, l'incitie bureaucratique paralysante, associe à l'inexistence de coordination entre les différents partenaires pour toute opération d'exportation.

Cet état de fait soumet l'exportateur potentiel algérien à un véritable "parcours du combattant" pour toute tentative de pénétration du marché international.

Aucune proposition de stratégie et d'organisation des entreprises algériennes pour l'exportation, ne serait efficace, si elle ne prend pas en considération l'environnement propre à celle-ci.

Aussi, notre propos portera sur les dispositions susceptibles d'alléger, ou de faire "sauter" ce "goulot d'étranglement" avant de traiter de la stratégie et de l'organisation des entreprises.

Voulant rendre l'économie nationale plus apte à répondre aux conditions changeantes des marchés intérieurs et extérieurs, accroître, par la même leur compétitivité nationale ainsi que maintenir le niveau de l'investissement, étaient les effets excomptés des mesures prises par les pouvoirs publics algériens à partir de 1984, force est de constater l'échec des dites mesures.

Alors qu'aux termes du traité de Rome, les aides à l'exportation ne doivent pas être accordées par les autorités politiques des pays, car elles altèrent les conditions des marchés internationaux au bénéfice du pays adoptant une telle politique qui relève du protectionisme. Diverses raisons sont invoquées pour les justifier :

#### **4.1 Mesures d'aides à l'export dans les pays développés**

Si pour les pouvoirs publics des pays industrialisés, les mesures d'aides à l'exportation, dont on nie le caractère protectionniste, au profit des PME/PMI essentiellement, ont pour but de renforcer celles-ci sur un tout autre plan à savoir :

1 - Eliminer les désavantages dont elles souffrent dans le domaine du Commerce Extérieur, contre la concurrence d'entreprises puissante disposant de tous les moyens pour s'imposer sur les marchés internationaux.

2 -Maintenir et surtout stimuler le dynamisme de celle-ci en matière de création d'emplois (celles-ci sont des pourvoyeurs importants d'emploi, elles représentent quelques 75 % des entreprises en France, 43 % en RFA, 44 % en Grande Bretagne et 54 % en Italie)

Les aides à l'exportation dans les pays en voie de développement ont un intérêt essentiellement politique. Cependant, les différentes aides publiques de tous les pays convergent vers des points communs :

1 Soutien et promotion du financement des exportations surtout pour une couverture totale ou partielle des risques

2 Des mesures visant à éliminer les désavantages dont souffrent les PME dans le domaine du commerce extérieur ; ces mesures visent à accroître leur compétitivité internationale

#### **4.1.1 Aides publiques à l'Exportation dans les pays d'Europe**

La diversité des aides à l'exportation nécessite le recours à une double distinction à savoir; aides directes et aides indirectes.

#### 4.1.1.1 Les aides publiques directes à l'exportation dans les pays d'Europe

Elles se présentent sous la forme de subventions ou d'aides financières à l'exportation et d'aides juridiques.

##### 4.1.1.1.1 Les aides financières

Elles se présentent sous des formes différentes, et vont de la prospection d'un marché étranger effectué gratuitement pour l'entreprise, à l'octroi d'un crédit plus attractif et avantageux que celui dont bénéficient les opérations pratiquées sur le marché intérieur.

Elles se différencient, aussi, selon le pays étranger destinataire de l'exportation. D'une manière générale, les aides financières à l'exportation se révèlent d'un maniement assez délicat, et plus aisément distribuées aux grandes entreprises.

##### 4.1.1.1.2 Les aides juridiques

Beaucoup moins connu, mais très substantiel, est l'appui que peuvent trouver les entreprises, dans l'arsenal juridique à l'exportation

Sans risque de porter atteinte à l'autre principe fondamental du traité de Rome, à savoir la libre concurrence, une impunité totale leur est reconnue tant qu'elles ne contactent que des accords d'importance mineure.

Des conventions entre entreprises peuvent être autorisées tout particulièrement lorsqu'elles portent sur la réalisation en commun d'études de

marché, l'utilisation commune d'installations de stockage ou de moyens de transports, le recours à une publicité commune ou l'organisation de vente en commun ou la gestion d'un même service après-vente.

#### 4.1.1.2 Les aides publiques indirectes à l'exportation

Stimuler les PME pour les inciter à bénéficier des avantages que leur procure le marché commun, tout en l'adaptant lui-même et l'expérience de toutes les discriminations qu'il recèle à l'encontre des PME passe pour une double adaptation à parmi leurs adaptations aux conditions de marché par :

- La formation et l'informatin des dirigeants et du personnel de celle ci

- Le développement des capitaux à risques et des crédits financés pour les emprunts globaux consentis pour la banque Européenne de développement.

Ainsi que l'adaptation du Marché Commun aux PME par la suppression des discriminations d'origine publique et privé qui portent préjudice aux PME\*<sup>1</sup>

L'importance du rôle stratégique des PME dans les économies nationales est une des raisons invoquées pour justifier les diverses aides publiques à l'exportation

---

\*<sup>1</sup> L'exemple des USA : le redressement de l'économie américaine est imputable dans une très large mesure à cette nouvelle catégorie de dirigeants d'entreprise qualifiés d'"entrepreneurs". (Ce sont des entreprises en général ayant une activité hautement technologique et sont aussi souvent des sous-traitants de grandes entreprises. Ce que Willianson O. nomme des entreprises semi-intégrées.

## **4.2 Propositions de mesures réglementaires à préconiser**

Alors que les dispositions élémentaires d'aides à l'exportation des entreprises algériennes se devaient d'être variées et multiformes, et viser en premier l'efficacité de celles-ci sur les marchés ciblés dans le but de les confronter sur le plan intérieur, et de les inciter à participer à l'effort national et à accroître la compétitivité du pays sur les marchés extérieurs, force est de constater l'inopérationalité des politiques dites "incitatives" à l'exportation.

En effet les relations économiques internationales ne reposent pas uniquement sur des mécanismes automatiques. Elles exigent de la part des acteurs une mentalité appropriée, une volonté et un courage d'étendre son moyen d'action au delà des frontières.

Toutefois, et à supposer que ce "trait de caractère" trouve une existence réelle auprès des opérateurs économiques publics et privés algériens, il n'en demeure pas moins que les aides et concours publiques en faveur des entreprises exportatrices se doivent d'être variés et multifermes, et porteraient à notre avis sur des aides-financières, juridiques, d'informations sur les marchés ciblés, de formation d'agents spécialisés à l'export, de financement des exportations et aussi de suppression des discriminations et clivages secteur public/secteur privé.

### **4.2.1 Les aides financières**

Prospection à titre gratuit d'un marché étranger au profit des entreprises exportatives ou potentiellement exportative.

Financement des opérations d'exportations par l'action de crédits destinés au financement des crédits accordés aux fournisseurs et acheteurs étrangers, couvrant partiellement les risques de non paiement.

Création d'une institution spécialisée chargée de faciliter des investissements d'exportation. Celle-ci devra se financer par des capitaux et emprunts provenant du marché de capitaux nationaux ou étrangers.

Assurance des crédits octroyés contre les risques politiques et économiques, avec des conditions spéciales aux PME/PMI pour éviter une surcharge de leurs frais financiers.

Sont une série de dispositions d'aides financières incitatives.

Celles-ci sont à différencier en fonction du pays ou de la zone de pays vers lequel se dirigent les exportations (

#### **4.2.2 Les aides juridiques**

Autoriser l'association d'entreprises et la création de groupement d'intérêt économique pour la réalisation d'études de marchés en commun. Encourager la mise en commun et l'utilisation des moyens de transport et de stockage. Inciter le recours à l'organisation de vente, de publicité commune etc...

Encourager, par le biais de convention, la collaboration des opérateurs des différents secteurs qu'ils soient publics ou privés.

### **4.2.3 Développement de l'information**

La création d'une institution spécialisée dans le recueil et la diffusion vers les entreprises des informations sur la complexité des réglementations administratives et la disparité des législations entre les différents pays en groupe de pays lèverai un obstacle dont l'importance n'est plus à démontrer.

L'existence de normes différentes d'un pays à l'autre, et surtout leur méconnaissance impose la mise au point de produits adaptés aux marchés ciblés et excluent la possibilité de bénéficier de certaines économies d'échelles.

Cette institution aiderai à la suppression des entraves techniques et administratives aux échanges entre état pour la diffusion de l'information la plus pertinente sur les marchés étrangers.

### **4.2.4 Formation et promotion humaine dans les entreprises.**

L'internationalisation croissante des échanges modifie totalement la stratégie d'approche des marchés étrangers. L'exportation pure cède le pas à l'implantation internationale, cette nouvelle approche des marchés étrangers entraîne nécessairement de nouvelles techniques.

Pour éviter les écueils qui ne manqueront pas de se présenter, les responsables d'entreprises, ainsi que certains membres de leur personnel auront intérêt à acquérir une formation adaptée. C'est une condition préalable pour accéder à l'information disponible, internationale aussi bien en matière technologique qu'en matière commerciale.

Pendant qu'en France, le dernier recensement, réalisé par "Formations au commerce international" en 1985, fait état de près de 220 organismes de formation qui proposent environ 600 stages liés aux métiers de l'export, les potentialités de formations dans ce domaine en Algérie se limitent à moins de 05 établissements.

Ce qui dénote du déficit accusé par le pays et nécessite la définition ainsi que l'adoption par les pouvoirs publics d'une stratégie dynamique et ambitieuse.

La multiplication de centres et instituts spécialisés en formation aux métiers de l'export répartis sur le du territoire national est une nécessité en vue de développer le nombre de spécialistes du commerce international.

Les échanges entre institutions nationales et extra-nationales, ainsi que le développement de la formation continue au commerce international est plus qu'une réponse a des besoins immédiats.

Cette "formation internationale" doit intégrer l'étude des techniques du commerce extérieur (transport, douane, paiement, crédits, financement etc...), aussi bien administratives que commerciales, en y intégrant la dimension culturelle étrangère et l'enseignement de la gestion internationale de l'entreprise.

#### **4.2.5 Suppression des discriminations inter-entreprises**

Favoriser les entreprises pour leur permettre d'atteindre une dimension à la taille des marchés internationaux remet en cause le fonctionnement du marché interne.

Aussi protéger les consommateurs des éventuels abus dont ils risquent d'être victimes par la rapide détection de ceux-ci et leur interdiction effective est le gage d'une démarche politico-économique prenant en compte la stabilité sociale.

Par ailleurs en période de difficulté économique, il est nécessaire de protéger les petites et moyennes entreprises rentables des ententes illicites entre firmes de grandes importances qui seraient tentée d'imposer des conditions anormales de fonctionnement des lois du marché.

L'adoption d'une stratégie économique dynamique, nécessite l'élimination des discriminations inter-entreprises, par la mise en place d'une réglementation unique s'adressant sans distinction aucune aux entreprises d'origine publique ou privée, ainsi que la suppression de la situation de monopoles dont bénéficie les entreprises algériennes sur le marché intérieur.

Réussir son développement international, nécessite une bonne connaissance du marché, mais celle-ci n'est pas suffisante, il faut avoir aussi à la fois un état d'esprit, et maîtriser un ensemble d'outils et de techniques. Enfin, il faut aussi avoir une bonne connaissance des opérateurs que l'on rencontre sur le marché mondial.

#### **4.3 Conception du développement international de l'entreprise**

Dans son développement international, l'entreprise, selon son degré d'internationalisation et les moyens qu'elle est prête à y consacrer, développe une stratégie qui-lui est propre, cest à dire l'organisation de ses moyens en vue d'élaborer des stratégies, les développer, et mettre en place des systèmes

d'information, de planification et de contrôle sous tendue par les objectifs qu'elle pourvoit.

Les différentes façons dont l'entreprise appréhende son développement international correspondent à plusieurs conceptions du marketing international qui est en fait, une démarche simple et rationnelle à la portée de tous les exportateurs, même si pour certains, elle apparaît comme une technique trop sophistiquée.

Le tableau suivant schématise et résume les liaisons existant entre les conceptions du marketing international correspondant aux diverses façons dont l'entreprises appréhende son développement international.

Conception du développement international de l'entreprise	Types de "marketing international"	Priorités
---	------------------------------------	-----------

"Franchir les frontières"	Marketing export International	Commerce
"Etre implantée dans un ou quelques pays étrangers"	Marketing à l'étranger	
"Affronter le marché mondial "	Marketing Management Multinational	

Entre une catégorie qui ne souhaitent que prolonger une politique commerciale qui a donnée des résultats fructueux sur le marché national, par

le transfert de pratiques commerciales suffisamment adapté pour en maintenir l'efficacité, et un ensemble d'entreprises bien implanté à l'étranger et qui affrontent le marché mondial, existent des entreprises implantées sur plusieurs marchés, et doivent gérer couramment des politiques commerciales propres à chaque pays.

Les stratégies globales de marketing se décomposent en quatre composantes principales :

1 - la politique de produit, elle définit non seulement les produits vendus, mais également les gammes, les lignes, les marques et conditionnements.

2 - La politique de prix, qui permet de fixer le prix, les tarifs et les conditions de paiements

3 - La politique de distribution et de vente qui oriente les choix de circuit de distribution et de la gestion de la force de vente

4 - La politique de communication qui arrête les décisions en matière de publicité, de promotions et d'informations destinées aux clients et autres cibles des messages émis par l'entreprise.

La combinaison harmonieuse de ces quatre composantes de façon à ce qu'elles forment un ensemble cohérent et efficace, plus efficace que celui adapté par la concurrence, est le reflet d'une recherche de stratégie permettant à l'entreprise d'atteindre les buts et objectifs qu'elle se fixe.

#### 4.4 Exemple d'approche du marché mondial

Concevoir des produits susceptibles de rencontrer une demande mondiale est l'un des impératifs qu'exprime le marketing international. La gamme de produits est le reflet de la segmentation du marché. A chaque segment correspond sur produit, la nécessité d'adapter les produits aux caractéristiques techniques et en particulier aux normes des marchés étrangers est une exigence connue de tous les exportateurs.

De même, l'activité internationale suscite et génère des occasions de développer des lignes de produit nouvelles. Dans ce cas, les entreprises internationales gèrent non pas une gamme de produits, mais un portefeuille d'activité puisqu'elle vend sa production dans un pays, fait fabriquer sous licence dans un autre, tout en participant à la livraison d'un ensemble industriel destiné à fabriquer des produits avec sa technologie.

En matière de prix, ces deux démarches conduisent à des pratiques très différentes qui vont de la simple fixation d'un prix de vente sur marché tiers, à la nécessité de définir une politique de tarification internationale.

Franchir les obstacles linguistiques, politiques, concurrentiels et culturels que rencontre l'entreprise dans sa démarche d'internationalisation est le problème central qui se pose à celle-ci lors de la définition de sa politique de communication.

Enfin, la connaissance de la structure de l'appareil commercial d'un pays détermine l'effort de vente que l'entreprise doit définir et mettre en place pour pénétrer les circuits de distribution.

Le tableau qui suit résume notre propos :

Marketing International exemples d'approches du Marché Mondial

	Marketing à l'exportation	Gestion internationale du Marketing
Objectifs	Transférer une politique Commerciale	Concevoir une politique Marketing globale
Segmentation	Viser le segment de marché dominant	Rechercher des segments de marché identiques par dessus les frontières
Politique de produit	Adapter les produits concevoir une gamme de produits export	Concevoir un produit international ou gérer un portefeuille d'activité
Politique de prix	Calculer et fixer le prix de vente à l'étranger	Etablir une politique de tarification internationale
Politique de distribution	Constituer une force de vente Choisir les circuits	Batir un réseau international
Politique de Communication	Faire connaître la marque à l'étranger	Créer une image internationale homogène

#### 4.5 Aperçu sur l'environnement des entreprises algériennes

Quand une entreprise travaille dans son propre pays, celle-ci ne développe pas une stratégie poussée de connaissance de son marché. Elle "connaît" les produits, les normes, la réglementation, elle connaît ses concurrents, sa clientèle, ses distributeurs, elle maîtrise les mécanismes et le fonctionnement du marché. Ce qui n'est pas le cas pour les marchés étrangers

qu'elle veut pénétrer, et ce même si elle connaît la demande , les concurrents et les distributeurs.

Toutefois dans le cas de l'Algérie, le problème est encore beaucoup plus complexe et ce à double titre.

En premier, cette "connaissance" spontanée du marché local est quasiment inexistante. Bénéficiant d'un marché "outrageusement" protégé, les entreprises algériennes n'éprouvent aucun besoin de réaliser d'études de marché, de ses produits et encore moins du fonctionnement des mécanismes de son marché.

Cette situation de monopole totale des entreprises algériennes sur le marché intérieur n'incite aucunement leurs dirigeants à définir la stratégie adéquate pour répondre aux besoins des consommateurs. Concevoir des stratégies d'approche du marché, élaborer des plans marketing, planifier la production, mettre en adéquation produits et désirs du consommateur, définir une politique de prix, de distribution et de communication est pure inutilité, et n'engendre que dépenses supplémentaires sans incidences positives sur le devenir de l'entreprise.

A cela s'ajoute la centralisation outrancière de toutes les décisions importantes concernant la vie de l'entreprise entre les mains d'agents externes à celle-ci. Intégralement détenues par les politiques, les orientations propres au devenir de l'entreprise, à son organisation interne, à son positionnement sur le marché lui échappent totalement et n'est de ce fait qu'un opérateur beaucoup plus politique qu'économique exécutant les décisions prises en dehors de l'entreprise.

On comprend même l'importance des difficultés dans lesquelles se débattent les entreprises algériennes et les répercussions de leur disfonctionnement sur le marché interne dont les plus importantes et non des moindres se nomment pénuries persistantes, production toujours plus médiocre, productivité et efficacité des entreprises en déclin constant.

Toutefois, l'obligation faite aux entreprises de se conformer aux décisions d'orientations économiques décidées par les pouvoirs publics à partir de 1986 en vue de développer leurs exportations et par la même , pénétrer le marché mondial avec pour corrolaire la réduction de l'aspect mono-exportateur de l'économie, et ce afin d'engendrer de nouveaux postes de recettes en devises pour maintenir le même niveau d'investissements impliquent pour celle-ci de nouvelles difficultés, à savoir :

1 - Quelles stratégies définir et adopter afin de pénétrer le marché mondial et se positionner sur celui-ci pour arriver à autofinancer ne serait-ce que partiellement ses besoins en produits semi-fins nécessité par sa production. Autrement dit comment concilier une démarche exigeant une autonomie dans les prises de décisions au sein de l'entreprise avec une approche le réduisant à sa forme la plus élémentaire.

2 - La réalisation de cet objectif nécessite comme on l'a précédemment décrit , un ensemble de connaissances pour des résultats incertains, et loin d'être assurés. Le non maîtrise des ravages du marché mondial, de ses caractéristiques propres rendent la démarche hasardeuse et dangereuse pour les les suivis mêmes de l'entreprise.

3 - Un minimum de moyens financier et d'investissement est préalable à toute opération d'exportation. Ne pas posséder une marge financière

suffisante n'autorise nullement un développement international de l'entreprise.

Le dilemme que doit résoudre l'entreprise algérienne, c'est comment atteindre les objectifs qui lui sont assignés, avec très peu de moyens, une absence quasi totale d'informations sur les marchés extérieurs et enfin une réglementation des plus rigides ne l'autorisant même pas à disposer de ses disponibilités financières comme elle l'entend.

Tenter d'apporter des solutions toutes faites est à notre sens une véritable gageure. Toujours est-il qu'avec la levée des contraintes pesant sur l'entreprise et son autonomie retrouvée un cadre de l'implantation à l'étranger et par la même une stratégie d'approche du marché mondial peuvent être esquissées.

#### **4.6 Proposition de stratégie d'approche du marché mondial par les entreprises algériennes**

Attendre que l'ensemble des dispositions réglementaires soient mis en place par les pouvoirs publics ne ferait que reporter les échéances et enfoncerait les entreprises dans des difficultés plus insurmontables à court terme. Il s'agit donc de faire preuve d'ingéniosité et de remédier à cet état de faiblesse de compétitivité en utilisant celle-ci.

##### **4.6.1 Association des entreprises algériennes avec leurs fournisseurs étrangers**

Depuis leur existence, les entreprises algériennes ont eues des relations avec des opérateurs étrangers qui leurs fournissaient les produits

dont elles avaient besoin. L'utilisation, par la définition d'un cadre contractuel adéquat liant les opérateurs algériens et étrangers de la force de vente sur le marché mondial de ces dernières, permettraient aux entreprises algériennes d'écouler leur produit. Cette association se doit d'être conclue en dehors des opérations d'échanges produit, c'est à dire ne pas être comprise comme étant une série d'opérations de compensation.

#### **4.6.2 Association d'entreprises algériennes**

La collaboration et la mise en commun des moyens de plusieurs entreprises algériennes qu'elles soient publics ou privés a l'avantage de permettre la réalisation d'économies d'échelles et autoriserai le positionnement des produits fabriqués séparément et conjointement.

#### **4.6.3 Collaboration des structures diplomatiques**

Collecter les informations sur les particularités des différents marchés extérieurs et les mettre à la disposition des opérateurs algériens, diffuser sur ces marchés les informations relatives aux types de produits potentiellement exportables, prendre les premiers contacts ainsi que mettre en relation les opérateurs algériens et étrangers par l'organisation de journées d'études sont un ensemble de tâches pouvant être assumées par les représentations diplomatiques algériennes.

#### **4.6.4 Propositions de cadre de l'implantation à l'étranger**

S'implanter à l'étranger nécessite la définition préalable du cadre de l'implantation recherchée. Les chefs d'entreprises se déployant à l'étranger

ont le choix entre créer une structure, chercher à acquérir une entité existante ou enfin s'associer à un opérateur local du pays ciblé.

Les questions financières que soulèvent de telles opérations, à savoir : autofinancement, emprunts, renforcement de fonds propres et éventuellement aides sociales et subventions, orientent le choix du mode d'implantation retenu par l'entreprise.

Dans le cas des entreprises algériennes, le dilemme est double et nécessite en fonction de la stratégie retenue une démarche appropriée par entreprise ou groupe d'entreprise.

Il nous apparaît que le cadre le mieux approprié pour pénétrer le marché mondial prendrait la forme soit :

- de la création d'une représentation commerciale
- d'un bureau de représentation
- d'une association, par l'ouverture d'une succursale ou la création d'une filiale, avec un importateur dans le pays ciblé
- Enfin d'un contrat de création d'agence avec un agent étranger du pays concerné.

Ce cadre, tout en ne nécessitant pas de gros investissements, et par la même des moyens appropriés, dont ne disposent pas les entreprises algériennes, permettra la pénétration du marché mondial et l'acquisition de l'expérience nécessaire à toute activité internationale.

## 4.7 Conclusion

Notre propos ne se veut nullement une solution "miracle" et toute faite aux difficultés économiques que connaissent les entreprises algériennes. Toutefois éclairer ne serait-ce que partiellement les difficultés à surmonter par celles-ci afin d'améliorer leur efficacité économique interne et externe nécessite comme nous l'avons relevé la maîtrise d'un ensemble de données dont l'importance n'est plus à démontrer.

La démarche strictement économique, n'admet que rarement la main mise du politique, puisque celle-ci a des objectifs parfois contradictoires. Le chemin qui reste à parcourir par les entreprises algériennes n'est pas aussi simple qu'il apparaît de prime abord;

Le passage d'une situation d'entreprises plus administrées que gérées à des entreprises régies par les lois du marché s'est avéré beaucoup plus complexe que prévu.

Les responsables d'entreprises qui avaient les premiers relevé, et poussé le pouvoir politique à un allègement de sa main mise sur les affaires des entreprises par l'octroi de l'autonomie de gestion, demande aujourd'hui à ces mêmes pouvoirs politiques la protection de leur marché, c'est-à-dire le maintien du monopole du marché intérieur.

La sous-productivité consternante de l'appareil de production, dûe aux pannes multiples conséquentes à une absence quasi-totale de maintenance et aux constantes pénuries en pièces de rechange, moyens de transport, produits finis ou semi-finis, indispensables au fonctionnement des unités de production, associées au manque de motivation des travailleurs, dans une

société où l'égalitarisme socialiste a donné naissance aux inégalités sociales, à la corruption, à la démagogie et au laisser-aller.

**QUATRIÈME PARTIE : Organisation et  
fonctionnement des entreprises**

## Préambule

L'entreprise publique algérienne constitue la base institutionnelle de la politique de développement définie et prise en charge par l'Etat. Elle est créée et organisée pour réaliser les objectifs fondamentaux de la stratégie de développement.

Avant la première phase de développement (Décennie 70-80), les entreprises algériennes avaient pour missions essentielles :

- \* la récupération des richesses nationales et le développement des branches stratégiques de l'économie pour lesquelles un volume d'investissement très important a été consenti ;

- \* le développement extensif de l'économie a conduit à une concentration prononcée des structures.

Par ailleurs, les entreprises étaient contraintes de prendre en charge les modifications et incohérences entre le volume d'investissement et les capacités humaines et techniques de l'économie résultant du développement déséquilibré des différents secteurs.

## **CHAPITRE PREMIER : La législation algérienne d'entreprise**

### **1.1 Statuts juridiques des entreprises**

Jusqu'à l'introduction de l'autonomie des entreprises, introduite par les références économiques initiées depuis 1988, les entreprises algériennes relevaient de deux statuts juridiques différents : un statut d'entreprise à compétence nationale, et un statut d'entreprise de collectivité locale (département ou commune) à compétence régionale ou locale.

A quelques très rares exceptions, la plupart des entreprises recevaient une multitude de fonctions. Ainsi, elles produisaient, distribuaient, importaient (en qualité de délégataire du monopole de l'état sur les importations). Elles s'occupaient en plus de fonctions sociales telle la prise en charge du besoin de santé des travailleurs et leurs familles grâce à des centres sociaux qu'elles développaient, l'organisation de colonies de vacances pour les enfants des travailleurs, la réalisation de logement et même le financement d'activités sportives pour la prise en charge d'associations sportives.

### **1.2 L'entreprise et l'organisation économique**

S'agissant de la place que l'entreprise algérienne occupait dans l'organisation économique d'ensemble, un système polycentrique lui laissait, d'après la réglementation peu d'autonomie.

L'entreprise a une tutelle directe qui "dispose à l'égard de l'entreprise de tous pouvoirs d'orientation et de contrôle"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Article 80 de l'ordonnance - note 36 71-74 portant Charte de la G.S.E. (16 novembre 1971).

L'autorité de tutelle veille à la conformité des actions des entreprises avec la politique générale de l'état pour l'application de la législation, de la réglementation en vigueur et de directions émanant des différentes administrations.

Par ailleurs, l'ordonnance portant charte de la Gestion Socialiste des Entreprises (G.S.E.) rappelle que "L'entreprise est placée sous une autorité unique de tutelle dont elle est tenue d'appliquer toutes les directives.

Selon ces quelques dispositions prises dans les textes portant statut de l'entreprise socialiste, l'entreprise algérienne est totalement subordonnée à la tutelle. Elle n'est pas un sujet économique au sens de Ch. BETTELHEIM, c'est à dire qu'elle ne dispose d'aucun pouvoir de définition par elle-même de son propre devenir. Elle est un simple sujet juridique dont la capacité de faire ou ne pas faire est étroitement limitée par les "autres administrations de l'état" chargées de l'encadrer.

Ainsi l'article 81 de l'ordonnance 71-74 est très clair : "les autres administrations de l'état exercent dans l'entreprise ou dans l'unité les prérogatives qui découlent de leurs attributions respectives notamment en matière de contrôle..." ou encore ces trois dispositions de l'ordonnance 75-76 du 21 novembre 1975 fixant les principales relations entre l'entreprise socialiste, l'autorité de tutelle et les autres administrations de l'état.

1 - Les administrations de l'état autres que l'autorité de tutelle... disposent de prérogatives dans l'entreprise concernant des aspects particuliers de leur activité<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Article 13, 14 et 15 de l'ordonnance 75-76, du 21 novembre 1975.

2 - Les administrations de l'état peuvent obtenir directement de l'entreprise qui est tenue de leur communiquer toutes informations qu'elles estiment nécessaires à l'exercice de leurs attributions respectives.

3 - "En vue d'exercer les prérogatives de contrôle qui découlent de leurs attributions, les administrations de l'état compétentes peuvent procéder à tout contrôle de l'entreprise ou de l'unité. Lorsqu'à la suite d'un contrôle, des insuffisances de quelque nature que ce soit, sont constatées dans la gestion de l'entreprise ou de l'unité, l'administration chargée de contrôle..., prend les dispositions qui lui incombent"<sup>1</sup>.

Il est facile d'établir, au travers de ces quelques articles cités, que l'entreprise algérienne ne dispose d'aucune initiative dans quelque domaine que ce soit de son arbitre. Cette absence d'autonomie dans la décision est encore plus accrue par le fractionnement du pouvoir règlementaire entre les différentes institutions étatiques auxquelles doit se référer l'entreprise dans son activité.

### **1.2.1 Mode de Gestion des Investissements**

L'entreprise est tenue avant d'obtenir l'individualisation de son projet, c'est à dire l'autorisation de la réaliser.

a - d'avoir le visa de sa tutelle directe ;

---

<sup>1</sup> Article 15 de l'ordonnance 75-76 du 21 novembre 1975

b - de discuter dans le détail le projet avec l'organe central de planification qui a le pouvoir de le renforcer puisqu'il est responsable de la direction des investissements<sup>1</sup>.

c - de négocier avec le système bancaire une convention de crédit, ce qui octroi à ce dernier un droit de regard pour le projet puisqu'il est responsable de la direction des financements.

### **1.2.2 Gestion de l'exploitation**

En l'absence de planification de la production à l'échelle nationale, l'administration des finances joue, par l'intermédiaire de ses banques, un véritable rôle de tutelle directe. Chargée de financer l'exploitation des entreprises, elle applique des critères sévères de gestion des crédits pouvant aller jusqu'au blocage des comptes des entreprises publiques. Aussi, la circulaire 556 du Ministère des Finances du 21-07-1971 précise :

"Il convient de rappeler que les entreprises financières selon les principes (de crédit) ne doivent d'aucune façon être déficitaires : de telles situations ne pouvant être que la conséquence d'une mauvaise gestion qui ne saurait être tolérée..."

"Les organismes financiers s'attacheront avec le plus grand soin à suivre les mouvements financiers de l'entreprise et à procéder aux décroissements nécessaires sur l'assurance qu'ils ont que les fonds ainsi débloqués seront bien utilisés aux fins préalablement indiquées..."

---

<sup>1</sup> Circulaire présidentielle du 14 août 1970 qui précise : "l'O.C.P. sélectionne les investissements, approuve leur coût, désigne leur réalisation, modifie leur nature et en suit la réalisation..."

On image la sévérité du diagnostic porté sur l'entreprise et la lourdeur des procédures qu'elle doit suivre avant d'avoir ses crédits, ainsi que l'emprise de la banque sur celle-ci.

Dans un environnement économique dont elle ne maîtrise aucun paramètre, ni le système des prix qu'elle est obligée de pratiquer, ni le système fiscal qui la gère lourdement, ni la politique des salaires, l'entreprise publique algérienne est contrainte d'être rentable.

### **1.2.3 Gestion des échanges extérieurs**

Déléгатrice du monopole de l'état sur le commerce extérieur et notamment sur les importations, elle est chargée d'implanter les produits identiques ou similaires à sa propre production dans le but de satisfaire aux besoins des unités de production nationales et des ménages. Dans ce cas aussi l'entreprise algérienne est insérée dans un système procédurier qui ne lui laisse que peu d'initiative. Elle est obligée de soumettre ses prévisions d'imputations à sa tutelle directe, de négocier, après accord de la tutelle, cette demande devant une commission inter-ministérielle présidée par l'administration du commerce. Une fois l'autorisation d'importation accordée, un véritable contrôle à la fois d'opportunité et de conformité est déclenché par le système bancaire qui gère, au nom de l'entreprise, l'enveloppe financière accordée.

## **1.3 Objectifs et cadre général de la restructuration des entreprises publiques algériennes**

### **1.3.1 Objectifs de la restructuration**

1 - Consolider le développement socialiste de l'économie par l'amélioration des conditions permettant l'application effective des principes politiques de décentralisation et de démocratisation.

2 - Renforcer l'efficacité des entreprises par la recherche d'une plus grande maîtrise de l'appareil de production et une utilisation rationnelle des compétences humaines et des ressources naturelles.

3 - Répartir de façon plus équilibrée les activités à travers le territoire national pour une meilleure implantation spatiale des centres de décisions et des moyens humains et matériels nécessaires à leur fonctionnement.

Sont les trois objectifs essentiels visés par la restructuration des entreprises publiques algériennes initiée dans le cadre de l'organisation générale de l'économie pour le premier plan quinquennal de développement 1980-1984.

L'adaptation des formes d'organisation et la redéfinition des missions des entreprises, la recherche d'une plus grande adéquation entre la taille de l'entreprise, son niveau d'intervention, et sa compétence territoriale en liaison avec le rôle dévolu aux entreprises locales et les impératifs de la politique d'aménagement du territoire ; la définition des différents niveaux de prise en charge effective des responsabilités visant à favoriser l'initiative des organes de

l'entreprise et des unités et le développement de relation inter-entreprises dans un cadre planifié.

La mise en oeuvre de cette action de restructuration a entraîné la définition d'un cadre précis de mise en oeuvre qui se présente comme suit.

### **1.3.2 Restructuration organique**

Défini par le congrès extraordinaire du Parti de Juin 1980, ce cadre a suivi les orientations des travaux de la Commission ad-hoc du Parti chargée de la restructuration qui, sur la base d'analyse sur le diagnostic général du fonctionnement des entreprises a dégagé un certain nombre d'orientations préconisant une structuration globale et profonde des entreprises dans le sens :

- \* de la simplification et de la définition précise de la mission de chaque entreprise ;

- \* de l'adaptation de son champs d'activité aux objectifs planifiés qui lui sont assignés ;

- \* de la prise en charge par des structures spécialisées distinctes de celles de la production, des fonctions de développement et de commercialisation sauf contraintes techniques et économiques prouvées ;

- \* de la décentralisation et du renforcement des moyens de réalisation lesquels doivent s'adapter aux objectifs planifiés dans les divers secteurs et notamment celui de la construction, permettant ainsi la création d'entités régionales ou locales viables dans le domaine de la réalisation ;

- \* d'une meilleure répartition des compétences en matière de commerce et de distribution entre les différents opérateurs.

Ce cadre général est complété pour la première fois par des orientations propres à la création éventuelle de nouvelles entreprises nationales ou régionales définissant :

\* la responsabilité des collectifs des travailleurs autour d'objectifs contractuellement définis et planifiés ;

\* la responsabilité des "collectivités locales" dans le processus de développement national en tant que partenaires des secteurs et en tant que promoteurs de réalisation d'activités économiques à caractère régional.

Complétant cet ensemble de principes directeurs définis en vue d'aboutir à une articulation cohérente des différents secteurs de l'économie autour de critères de spécialisation et de séparation des fonctions de production, de commercialisation et de réalisation, un cadre général de restructuration financière des entreprises a été arrêté<sup>1</sup>.

### **1.3.3 Restructuration financière**

L'objectif principal recherché consiste, en confirmation avec les règles de fonctionnement de l'économie définie dans le plan quinquennal 1980-1984, à clarifier, discipliner et rendre homogène les responsabilités et les attributions de l'état, du système de crédit, de l'obligation de l'entreprise et du système des prix dans le financement de l'activité générale d'investissement et de production.

Elle se définit comme l'ensemble des mesures à prendre par l'état et par l'entreprise, dans tous les domaines, pas seulement sur le plan financier,

---

<sup>1</sup> Cf. tableau synoptique des principes directeurs retenus par secteurs et par entreprise

ainsi que les actions à mener de façon permanente par l'entreprise pour caractériser son autonomie financière.

Cette démarche vise à impliquer de façon cohérente et organisée les différents centres de décisions extérieurs aux entreprises dans l'élaboration des mesures de financement, en prenant en compte l'action concrète de redressement financière en liaison avec l'évolution des performances de gestion de l'entreprise à court et moyen terme.

Si cette restructuration des entreprises ou plutôt ce redimensionnement, a atteint les objectifs qui lui était assignés, énoncés plus haut, il n'en est pas moins vrai qu'elle a exacerbée les lourdeurs de fonctionnement des entreprises en particulier et de l'économie en Général. Fondamentalement, l'organisation hiérarchisée de l'économie et son fonctionnement hypercentralisé n'ayant subi aucun aménagement, cette situation n'a fait qu'accentuer la dégradation des entreprises, et le non fonctionnement de l'économie.

Aussi afin de mettre un terme à cette situation de dégradation continue, de nouvelles disparitions rompant définitivement avec ce mode de gestion de l'économie ont été engagées à partir de 1988.

## **1.4 Autonomie des entreprises et réformes économiques**

### **1.4.1 Historique**

"Dans le débat sur la conduite de la politique économique, la polarisation sur cette question n'est ni fortuite, ni conditionnelle. Elle revient

dans notre pays régulièrement au centre des préoccupations à l'instar de la plupart des pays et principalement ceux à économie planifiée.

C'est ainsi notamment, qu'au début des années 70, à l'occasion de la mise en oeuvre du premier plan quadriennal, la question de la place et du rôle de l'entreprise publique dans l'organisation des tâches relatives au développement a été posée, par nécessité, afin de gérer l'élargissement de l'accumulation publique de capital"<sup>1</sup>.

Selon ce passage tiré du "rapport général relatif à l'autonomie des entreprises" élaboré par le Secrétariat Général du Gouvernement, la réflexion sur les réformes économiques d'une manière générale, et l'autonomie des entreprises, de façon particulière coïncide avec le premier plan quadriennal de développement (1970-1974), c'est à dire lors de la création des entreprises publiques chargées de prendre en charge les investissements importants réalisés lors de la décennie 1970.

Les contraintes économiques internes et externes, que connaît le pays surtout depuis 1985, exacerbées par des règles juridiques transformant l'entreprise en simple appendice de l'état, engendrant des sur-coûts et des rigidités insupportables, entraînées par la concentration, au centre<sup>2</sup>, des décisions déterminantes en matière économique contredites en permanence, et de manière multiforme, par des procédures de substitution, développées à la faveur des contraintes ponctuelles rencontrées ont amenées le gouvernement algérien à engager une série de réformes structurelles de l'organisation de

---

<sup>1</sup> Rapport général relatif à l'autonomie des entreprises - "Secrétariat Général du Gouvernement" - juin 1987

<sup>2</sup> Centre : Ministère de tutelle des entreprises (Le Directeur Général agit sur ordre direct de la hiérarchie, qui conserve le droit de propriété et d'administration)

l'économie nationale destinées à garantir, sur une longue période, sa gestion harmonieuse<sup>1</sup>.

#### **1.4.2 Objectifs des réformes économiques**

La superposition, sans clarification, de l'état puissance publique propriétaire de capitaux marchands, d'une part, et la nécessité de la rupture avec l'organisation hiérarchisée du fonctionnement de l'économie, d'autre part, traduisent la difficulté de s'accrocher à un régime de croissance extensive.

L'économie algérienne enregistre en permanence et dans le même temps le sur-investissement et la pénurie du fait du partage défectueux des ressources entraînées par la gestion et l'organisation hiérarchisée de l'économie.

Asseoir l'administration et la gestion des entreprises sur une vision réformée du droit de propriété économique, et séparer définitivement le capital social et la trésorerie de l'entreprise du budget de l'état permettant l'application du droit commercial à l'entreprise publique et la rupture avec l'organisation du fonctionnement de l'économie sont les objectifs assignés aux réformes initiées.

#### **1.4.3 But des réformes**

Lever les hypothèses pesant sur l'évaluation et la libération de patrimoine, les flux de capitaux, les créances inter-entreprises et les

---

<sup>1</sup> Cette démarche fait suite aux résolutions du Comité Central du parti PLN du 28/12/1986.

transactions internationales, qui perturbent encore profondément le fonctionnement de l'économie nationale.

Si à l'heure actuelle, il y a superposition, sans clarification, de l'état puissance publique et de l'état propriétaire de capitaux marchands, les deux missions doivent être soigneusement distinguées.

L'autonomie des entreprises, entraîne la reconnaissance de la responsabilité de celles-ci à s'adapter à la demande dans le cadre d'un marché national régalié par des prix ayant valeur d'échange.

La nécessité de rompre avec un mode de gestion hypercentralisé de l'économie dans lequel les entreprises subissent les contraintes et incohérences, sans aucune maîtrise réelle des capitaux et biens dont elle a la charge, et où le capital des entreprises est considéré comme le prolongement du budget de l'état, aggravée par la réelle impossibilité de déterminer les responsabilités associées par les gestionnaires des entreprises et la tutelle administrative dont elle dépend, sont les facteurs déterminants des références économiques initiées, associées, il est vrai, aux contraintes que fait subir l'environnement international à l'Algérie.

## **1.5 Conclusion**

Le pragmatisme dont à fait preuve le pouvoir politique dans la mise en place des opérations économiques devant prendre en charge la gestion de l'économie en général et des entreprises en particulier, démontre en fait l'excessive prudence des pouvoirs publics et leur désir de regencer la vie économique du pays.

Or, cette forte intégration institutionnelle de l'ensemble des activités liée au développement économique et social au niveau des entreprises en même temps qu'elle a engendré des lourdeurs dans le fonctionnement de celle-ci et de l'économie en général, a entraîné l'entreprise publique algérienne à développer une stratégie lui permettant de contourner cette centralisation excessive du système imposé par les textes réglementaire.

Malgré les tentatives du pouvoir central visant à définir le cadre dans lequel doit fonctionner l'entreprise, celle-ci agit en véritable "Etat dans l'état" remettant en cause par ses comportements la démarche que l'on voulait unitaire, et par la même la centralisation et la régulation administrative que le pouvoir public a institutionnalisé.

Dans son document "Synthèse du bilan économique et social de la décennie 1967-1978", le Ministère de la planification et de l'aménagement du territoire relève<sup>1</sup> :

"L'ensemble des composantes fondamentales du système de planification (autrement dit, les dispositions du droit économiques, et les mécanismes de la régulation administrative) n'ont pu régir directement ou indirectement l'activité économique. Le fossé entre le schéma de planification et le comportement des agents de planification s'est de plus en plus agrandi".

Ce constat démontre que les entreprises publiques algériennes, ont développé une économie parallèle qui s'est avérée si bien ancrée qu'elle arrive à imposer sa logique de fonctionnement à l'économie officielle.

---

<sup>1</sup> P. 138 du document "Synthèse du bilan économique et social de la décennie 1967-1978" - Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire - MPAT - Alger 1980.

L'absence d'un système efficace de repères, d'indices et de clignotants permettant au centre de suivre l'activité de l'entreprise et à celle-ci de contrôler le fonctionnement des entreprises qui en dépendent, a fait de la tutelle une simple chambre d'enregistrement des initiatives prises par l'entreprise.

Les rapports, et le degré de l'autonomie de l'entreprise à l'égard de sa tutelle administrative, ainsi que son appui et sa complicité lorsque celle-ci doit affronter les autres administrations économiques sont fonction de la personnalité du directeur général de l'entreprise, de ses affinités personnelles, politiques et économiques, et de son "poids" politique.

La restructuration organique des entreprises, en pérennisant le même mode de gestion administrative centralisée, n'a en fait eu qu'un objectif, non avoué celui-là, à savoir briser l'importance prise par certaines entreprises, devenues des "Etats dans l'Etat". Les lourdeurs, incohérences, et complexités du fonctionnement de l'économie n'ayant subi aucune amélioration.

Par contre, l'éloignement des centres administratifs de décisions, des entreprises nées de ce redimensionnement, associé aux difficultés de communication, a rallongé les délais d'adaptation des entreprises à l'environnement interne dans lequel elles se sont trouvées.

L'environnement économique international, étant en pleine mutation, les effets de la crise économique mondiale de la fin des années 70 et du début des années 80 a accéléré la perturbation du marché interne algérien.

La portée des réformes économiques que cela a engendré et qui ont été rendues nécessaires par la dégradation rapide de l'économie algérienne, ne peut s'apprécier qu'après plusieurs années. Toujours est-il que la rupture,

introduite par ses réformes, réside dans l'introduction de dispositions juridiques réglementaires supprimant toute tutelle administrative et l'interdiction à toute administration centrale d'une ingérence quelconque dans le fonctionnement de l'entreprise.

Il n'en demeure pas moins vrai que ces réformes auront une portée si le mode de désignation des administrations et des Directeurs Généraux et Présidents Directeurs Généraux, et autres présidents de Conseil d'Administration, ne se voit pas conforme à l'esprit des textes réglementaires.

Enfin, un effort sensible de formation des gestionnaires des entreprises publiques économiques est une nécessité, le niveau et la qualité de formation dans tous les domaines de la gestion de l'entreprise est vitale pour la survie de ces entreprises.

## **CHAPITRE DEUXIEME : Approche monographique des firmes exportatrices algériennes**

### **2.1 Introduction**

L'absence quasi totale d'études, sur le comportement et le mode de pénétration des marchés extérieurs pour les entreprises tant publiques que privées algériennes a été l'une des difficultés majeure dans la conduite de la recherche.

Les raisons vraisemblablement en sont : la rareté ou l'inexistence des informations primaires sur le sujet ; l'attitude essentiellement importatrice des différents opérateurs économiques engendrée par les besoins induits par l'effort d'investissement entrepris pendant plus d'un quart de siècle.

L'inadaptation de l'environnement et l'impossibilité de le façonner ont engendré une dépendance poussée à l'extrême et exacerbé le poids des contraintes et des injonctions économiques.

Les opérateurs économiques publics peut être refusé le risque en adoptant les choix faits sans leur participation s'articulant sur un fonctionnement interne des plus simple.

L'ouverture sur des environnements diversifiés par l'exportation nécessite l'acceptation de plus grands risques et un fonctionnement interne plus complexe.

Le comportement d'exportateur exige une attitude autre que celle d'importateur pur, si l'on considère l'influence exercée par l'organisation globale de l'économie et la stratégie de développement adoptée.

Néanmoins, l'existence de ce comportement exportateur dans le seul secteur de l'énergie (hydrocarbures essentiellement) n'est pas significatif, par contre les risques encourus en sont plus grands, et les effets sur l'économie en général plus graves, les perturbations du marché pétrolier ont joué le rôle de catalyseur et mis à nu sa vulnérabilité et son impact sur l'ensemble de l'organisation de l'économie.

## **2.2 Repérage des données**

Si la collecte des informations chiffrées ou qualitatives sur les données des échanges commerciaux internationaux dans les pays développés et leur exploitation systématique remonte au milieu du 19<sup>e</sup> siècle, le secret ou la confidentialité entame, par contre souvent, la ou les démarches stratégiques développées par les entreprises. Ce qui est mis en évidence, par les différents auteurs dans leurs recherches explicatives de l'internationalisation, c'est les difficultés, et les risques que doivent surmonter les firmes pour pénétrer le marché international.

L'absence de tradition dans la collecte de ces informations chiffrées et qualitatives, ainsi que l'inexistence d'études sur la stratégie des entreprises algériennes à pénétrer le marché international a été l'une des difficultés majeures dans la réalisation de cette étude.

Même si les dirigeants d'entreprises font preuve d'une disponibilité et d'un esprit de coopération appréciable, cela s'arrête à la communication d'informations d'ordre essentiellement général ne permettant pas une analyse

finie du dynamisme des firmes algériennes tant sur le marché intérieur qu'extérieur.

La réticence des dirigeants d'entreprises, qu'elles soient publiques ou privées à fournir des indications chiffrées précises s'explique en partie par le degré d'organisation interne des firmes, et par le "poids" de la tutelle administrative, pour une autre partie, qui pèsent sur les entreprises publiques surtout. De plus, la formation des responsables de nombreuses firmes et en deçà des responsabilités qu'ils assument.

### **2.3 Bases de l'étude**

L'étude a été réalisée à partir de trois ensembles de données :

- \* les indications fournies par les études antérieures, théoriques ou appliquées (voir bibliographie) ;

- \* les indications statistiques rassemblées par l'organisation mondiale CNUCED, la banque mondiale, le Fond Monétaire International, l'Office Algérien de Statistiques, ainsi qu'un certain nombre d'organisation de divers pays (Banque Européenne d'Investissement, Banque de France, Communauté Economique Européenne) ;

- \* les données originales fournies par un questionnaire et les entretiens auprès des responsables d'entreprises publiques et privées.

### **2.4 Conception du questionnaire**

Le questionnaire auprès des entreprises publiques et privées a été conçu pour rassembler le complément d'information nécessaire afin de tenter de mieux comprendre les principaux points suivants :

1 - Mettre en évidence les facteurs explicatifs du comportement d'exportation (ou de non exportation);

2 - Comment sont perçues les difficultés à pénétrer les marchés étrangers ? et les aides publiques et para-publiques à l'exportation ?

3 - Quelles sont, les motivations et les freins rencontrés par les firmes dans leurs échanges ?

4 - L'activité export, nécessite-t-elle une structure particulière ? et quel type de structure faut-il ? et enfin quelle est la place de la structure export dans l'organigramme des entreprises exportatrices ?

En d'autres termes, si le fait d'exporter constitue pour une entreprise une caractéristique importante. Cette activité et la façon dont elle est structurée influe-t-elle sur la structure organisationnelle de l'entreprise, et ses performances sur les marchés extérieurs ?

La structure d'une entreprise, considérée comme l'ensemble des modalités de "différenciation et d'intégration" étant influencée par divers facteurs tel que sa taille, son environnement, sa stratégie et son organisation<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> M. KELIKA : "Structure - note 48 organisationnelle et exportation" - VII journées nationales des IAE 24-25-26 avril 1985 - Lille

P.R. LAWRENCE et J.W. LORSCH : "Adapter les structures de l'entreprise" - Editions d'organisation 1973 - p. 20

DEREK. S. PUGH, DAVID J. HICKSON : "Organisational structure in its context - the Aston programme I, Great Britain, Saxon House, 1976, 3ème édition 1979 - p. 231.

### 2.4.1 La méthodologie

La présente étude a été menée à partir de données collectées auprès de 90 entreprises sur les 100 questionnaires. L'échantillon de firmes exportatrices ou potentiellement susceptibles de le faire, ayant répondu se monte à 90 entreprises<sup>1</sup>.

Les variables retenues sont celles énoncées dans le paragraphes précédent. L'impossibilité d'avoir des données chiffrées sur le montant du chiffre d'affaires à l'exportation réalisée par ces firmes rendent difficile une analyse poussée des résultats obtenus par le questionnaire, et, réduisent par là même son utilité. Toujours est-il qu'une appréciation des difficultés rencontrées pour dynamiser cette activité, le type de structure adoptée et enfin les pays vers lesquelles sont dirigés les exportations peuvent être appréciées.

TABLEAU 1 : ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

SECTEURS ACTIVITES	PUBLIC		PRIVE		TOTAL	
		%		%		%
Industrie lourde	07	8,9	01	4,5	08	08
Industrie légère	38	48,7	18	82	56	56
Agriculture	01	1,2	-	-	01	01
Artisanat	-	-	01	4,5	01	01
Agro-alimentaire	04	5,1	-	-	04	04
B.T.P.	03	4,2	-	-	03	03
Energie	08	10,2	-	-	08	08
Pétrochimie	10	12,8	-	-	10	10
Service	07	8,9	02	9	09	09
TOTAUX	78	100	22	100	100	100

<sup>1</sup> 10 entreprises des secteurs pétroliers ont été retirées de l'échantillon initial, car n'intéressant pas notre analyse.

### **2.4.2 Difficultés rencontrées dans les opérations d'export**

Des réponses formulées, il apparaît que les problèmes de transport, de réglementation et de financement des opérations d'exportations sont les difficultés principales auxquelles sont confrontées les opérations économiques dans leurs tentatives d'exportations. Cet ensemble de problème représente 46 % des réponses de l'échantillon.

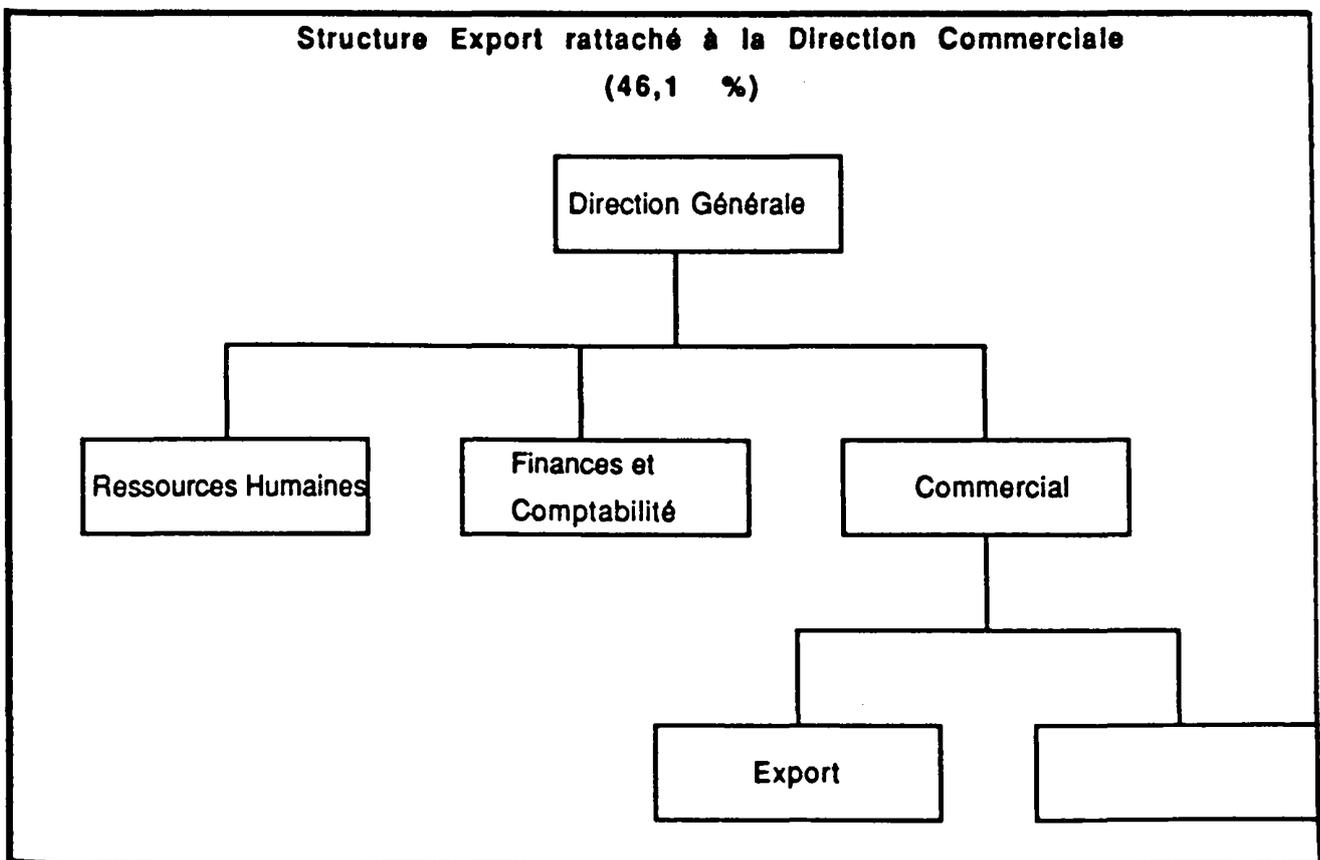
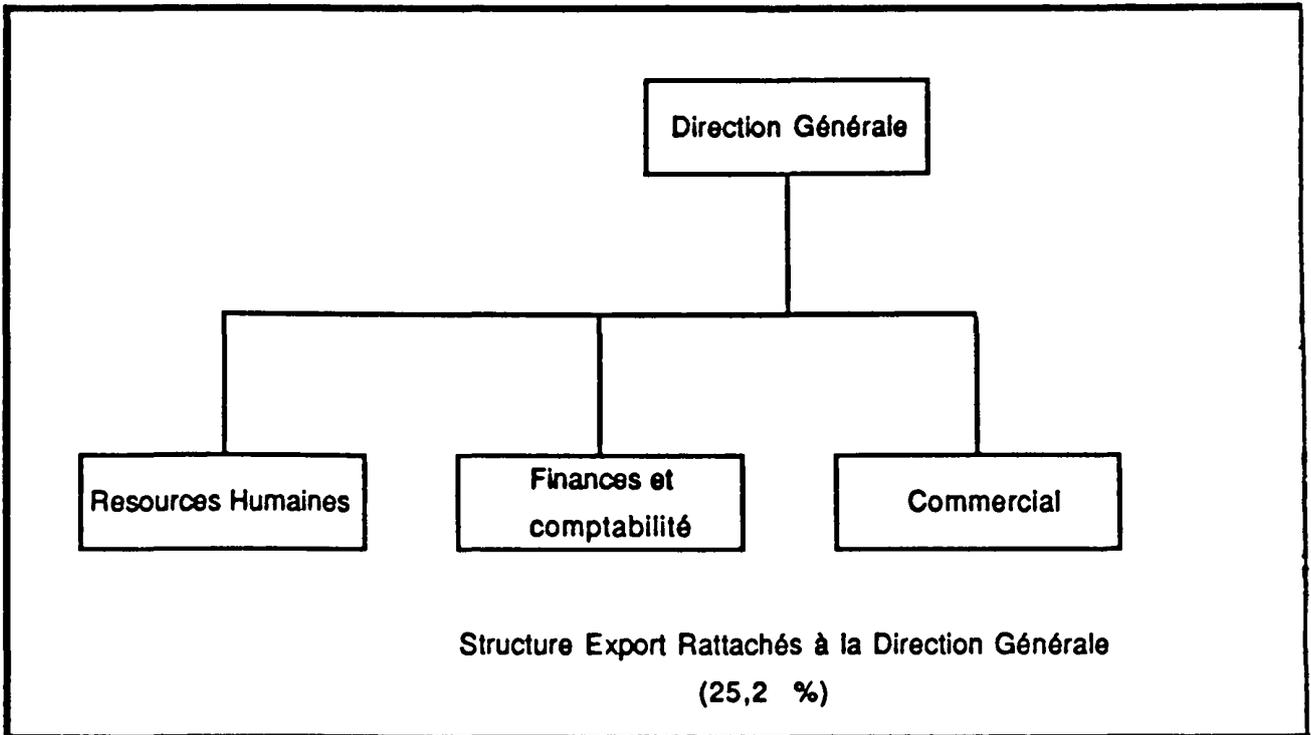
Viennent par la suite, les aspects liés aux déplacements, connaissance des marchés, paiement et emballage qui rentrent pour 34 % des réponses.

Pour 63,7 % de l'échantillon, l'opération d'exportation les a confronté à des difficultés avant d'aboutir dans leur action.

### **2.4.3 Types de structures adoptées**

Hiérarchiquement, les structures adoptées sont pour 46,1 % rattachées à la Direction Commerciale et pour 25,2 % rattachée à la Direction Générale. Ces deux types de structures représentent 71,3 % du total de l'échantillon.

Dans toutes les entreprises étudiées ayant une structure exportation, il apparaît que celui-ci dépend directement soit de la Direction Commerciale (niveau hiérarchique 2) soit de la Direction Générale (niveau hiérarchique 1), ceci est général pour l'ensemble des entreprises publiques. Par contre, pour les entreprises privées et à quelques rares exceptions, le Service Exportation dépend directement du Directeur de l'entreprise, qui parfois, s'occupe personnellement du service exploitation.



#### **2.4.4 Pays vers lequel se dirigent les exportations**

Le nombre de pays (47 au total) vers lesquels se sont dirigées les exportations hors hydrocarbures des entreprises de l'échantillon ne doit pas être interprété comme une preuve de dynamisme des opérateurs algériens puisque cela a été soit :

\* Les exportations ponctuelles (occasionnelles) réalisées sans suivi et continuité. Elles ont été beaucoup plus des réponses à des sollicitations externes envisagées pour des accords intra-gouvernementaux ce qui apparaît à travers les pays prédominants dans l'acceptation des produits made in algérie (Tunisie, France, Lybie, URSS, Italie).

\* Les opérations propres aux entreprises publiques réalisées dans le but d'épargner la dette du pays envers certains pays tel que l'U.R.S.S.

Par ailleurs, elles sont le fait d'entreprises importantes (effectif moyen par entreprises supérieur à 1 200 agents) possédant des structures propres "d'export" et bénéficiant de relations privilégiées avec leur fournisseur.

#### **2.5 Conclusion**

Les résultats de la présente étude supportent plusieurs limites a priori :

- \* la qualité de l'information recueillies dans le cadre de la recherche;
- \* le contexte dans lequel elle s'est déroulée ;
- \* son caractère synchronique.

Par ailleurs, il nous faut souligner, comme la mise en évidence Kalika Michof, dans son étude "la structuration par l'internationalisation"<sup>1</sup>.

"Que l'effet de l'existence d'une activité exportation sur la structure organisationnelle semble conditionné par d'autres variables".

Aussi, avons-nous tenté dans le sillage de Michel KALIKA de :

\* Préciser comment les entreprises exportatrices incluent cette activité dans leur organigramme ; c'est à dire d'indiquer la place de l'exportation dans la structure.

\* De mettre en évidence, non pas l'influence de la présence de cette activité sur la structure<sup>2</sup>, mais plutôt son influence sur la dynamisation des exportations.

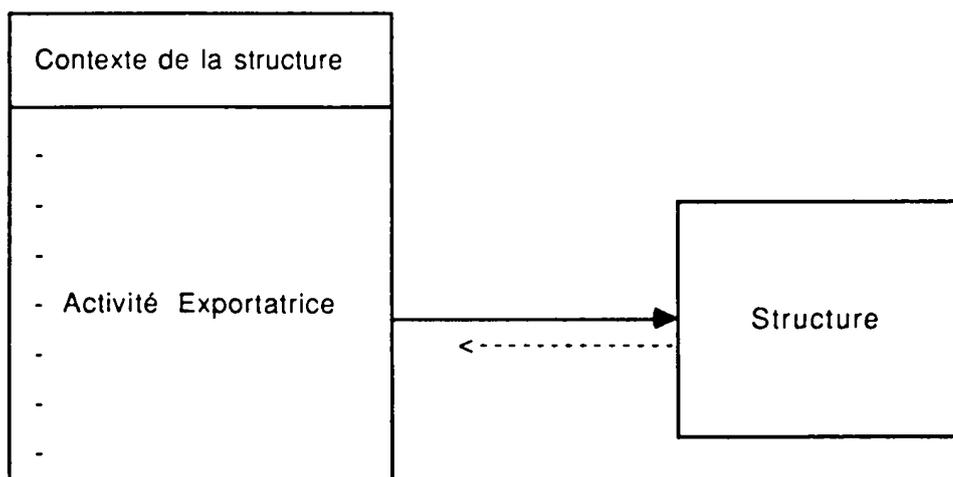
Il s'agit de préciser qu'il ne nous a pas été possible de comparer les caractéristiques structurelles de deux groupes d'entreprises, l'un exportateur, l'autre non, pour des questions d'indisponibilité et d'impossibilité de réponses à nos sollicitations.

Pour ce faire, on a adopté le modèle défini par Michel KELIKA. L'hypothèse retenue étant "l'activité d'exportation constitue une variable du contexte qui influence la structure adoptée par l'entreprise", d'une part, et que l'existence de cette structure dynamise les exportations.

---

<sup>1</sup> Michel KELIKA : op. cit.

<sup>2</sup> Michel KELIKA : op. cit.



Les résultats auxquels nous sommes parvenus, s'ils nous permettent de confirmer l'interaction existant entre activité exportatrice et structure adaptée, ils nous incitent à être prudents dans l'affirmation de l'existence d'une relation de causalité entre le type de structure exportation adaptée et la dynamisation de cette fonction dans l'entreprise.

Toujours est-il que le facteur taille apparaît, et met en évidence la relation existant entre taille et efficacité de l'entreprise tel que signalé par P. JOFFRE<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> JOFFRE P. : "Le rôle de la taille ne doit pas être surestimé" - Colloque "Les PME face aux nouvelles conditions de l'échange international" - Lille 1985 - R.F.G.

Evaluation des réponses du questionnaire**Echantillon de base d'évaluation**

* 900	Entreprises dont :	Public	Privé	Total
07	de l'Industrie Lourde	07	01	08
38	des Industries Légères	38	18	56
10	des Industries et Pétrochimiques	10	-	10
01	de l'Agriculture	01	-	01
07	des Entreprises de Services	07	02	09
01	de l'Artisanat	-	01	01
03	du Bâtiment et travaux publics	03	-	03
04	Agro-alimentaire	04	-	04
	Energie	08	-	08
	TOTAL	78	22	100

Les réponses ont été volontaires.

Sur 100 questionnaires distribués, 90 ont pu être récupérés.

L'analyse des 90 réponses retenues et les statistiques qui s'en dégagent seront données ci-après :

Origine des entreprises

1 - Entreprises publiques 78 %

2 - Entreprises privées 22 %

Fonctions ou grades des représentants d'entreprises

a - Chef d'entreprises privées 16

b - Chef Département Commercial 13

c - Chargés d'études Export 15

d - Directeur Centraux Commerciaux	9
e - Responsables Export	9
f - Chefs Département Transit	8
g - Chef Service Export	5
h - Ingénieurs Techniques Commerciaux	6
i - Autres Directeurs Centraux	4
j - Sous Directeurs Export	6

1 - Existe-t-il une structure export dans l'entreprise ?

a) Oui : 59

b) Non : 32 (dont 10 fonctions export. prises en charge par d'autres structures)

2 - Nombres de personnes la composant :

1p	-	18	-	30,5 %
2p	-	17	-	28,8 %
3p	-	8	-	13,5 %
4p	-	8	-	13,5 %
5p	-	2	-	3,5 %
6p	-	2	-	3,5 %
8p	-	1	-	1,6 %
9p	-	1	-	1,6 %
12p	-	2	-	3,5 %

3 - Niveaux hiérarchiques	Nombre	%
Direction	19	20,8
Département	40	43,9
Services	23	25,2
Section	2	2,1
Cellule	4	4,3
Assistant	3	3,7
TOTAL	91	100

4 - Rattachés à	Nombre	%
D. Générale	22	26,2
D. Commerciale	42	46,1
D. Moyen	14	15,3
D. C. Extérieur	07	7,6
D. Technique	03	3,2
Autres	02	2,6
TOTAL	91	100

1) Votre entreprise a-t-elle déjà exporté ?

a - Oui : 63

b - Non : 28

2) Vers quels pays ? (47 pays au total)

a - TUNISIE 28 Entreprises

b - FRANCE 4 "

c - LIBYE 19 "

d - URSS	19	"
e - MALI	12	"
f - ITALIE	10	"
g - NIGER	7	"
h - G.B.	7	"
i - MAROC	6	"
j - HONGRIE	5	"
k - TCHECOSLOVAQUIE	5	"
l - BURKINA FASO	5	"
m - GUINEE	5	"
n - BULGARIE	5	"
o - MAURITANIE	5	"
p - ESPAGNE	5	"

q - Autres pays moins de 5 entreprises :

CONGO, EGYPTE, VENEZUELA, ALBANIE, SUEDE, USA,  
CANADA, BELGIQUE, IRAK, SENEGAL, SYRIE, YOUGOSLOVAVIE,  
GABON, RDA, ARABIE SAOUDITE, ZIMBABWE, JAPON, OUGANDA,  
KOWEIT, SUISSE, RFA, COTE D'IVOIRE, E.A.U., TURQUIE, INDONESIE,  
JORDANIE, YEMEN, TANZANIE, SOUDAN, IRAN, ZAMBIE.

## 3) Avez-vous rencontré des difficultés ?

	Nombre	%
a - Oui	58	63,7
b - Non	25	27,4
c - Non prononcé	08	8,9

4 )	De quelle nature ?	%
	1 - Transports	15 16,4
	2 - Réglementation	14 15,3
	3 - Financement	13 14,2
	4 - Déplacement	9 9,8
	5 - Emballage	8 8,7
	6 - Connaissance marché	7 7,6
	7 - Paiement	7 7,6
	8 - Matière première	6 6,5
	9 - Concurrence	5 5,4
	10 - Motivation cadres	5 5,4

(qualité - prix - délai livraison des produits)

(fiscalité - équipement vétuste)

**CONCLUSION**

## Apports et limites de la recherche

Au terme de notre réflexion sur les causes, les processus et les mécanismes évolutifs des déterminants de l'internationalisation des entreprises algériennes nous pouvons à présent tirer les conclusions qui nous semble fondées.

L'analyse précédente concernant les 91 entreprises permet d'affirmer l'inexistence au sein des entreprises algériennes d'une stratégie d'approche du marché international. Or le processus d'internationalisation d'une entreprise est toujours la résultante temporaire et transformable des potentialités de son patrimoine et des milieux dans lesquels elle est amenée à évoluer. De même qu'il est fonction du "passé" et "devenir" de l'entreprise et de ses choix stratégiques.

Il apparaît en ce qui concerne les entreprises algériennes que cette absence de démarche stratégique est due pour l'essentiel au mode de fonctionnement de l'économie du pays où les décisions importantes concernant le devenir de l'entreprise se situent en dehors de celle-ci. Elle n'est qu'un "agent" appliquant les mesures prises par le pouvoir politique.

Aussi la décision d'exporter a été imposée aux entreprises par la "tutelle" à partir du moment où les recettes tirées des exportations d'hydrocarbures ont subi un net recul due à l'effondrement des prix du baril de pétrole et à la parité du dollar, associé aux échéances de remboursement de la dette du pays. Cette état de fait ayant eu un impact négatif sur les performances des entreprises dépendant pour une large part de l'importation de produit semi-fini nécessaire à leur fonctionnement.



Or l'internationalisation suppose que l'entreprise qui s'y engage maîtrise un minimum trois domaines de compétence à savoir : la recherche et développement, la fabrication et le marketing.

Cela oblige l'entreprise à avoir :

- 1 - une connaissance suffisante des marchés extérieurs ciblés;
- 2 - des produits performants adaptés au besoin du marché étranger;
- 3 - une stratégie de développement à long terme;
- 4 - une certaine image de marque.

Ce qui ne signifie guère une renonciation à son propre style, mais il arrive qu'il faille aller contre les tendances locales et éviter de "s'approprier" et "d'imiter" la démarche adoptée par les firmes des pays ciblés les options stratégiques doivent s'appuyer sur des savoir faire réel (apparent ou caché) qui renvoient à l'identité de l'entreprise.

*"L'identité d'une entreprise, s'est sa culture et sa personnalité (...) elle apparaît comme une sorte de "gymnastique" des phénomènes de perception interne et externe. C'est elle qui donne une cohérence et un sens spécifique aux actions et aux événements liés à la vie de l'entreprise."*<sup>1</sup>

Cela nécessite des compétences individuelles et collectives, techniques, managériales évoluant avec les tendances et les stratégies nationales et internationales.

---

<sup>1</sup>G. DOKOU Image et influence stratégique. - Thèse de doctorat. - I.A.E. Lille Fév. 89 p72 -73

Il apparaît donc que la démarche d'internationalisation se décide avant tout au sein de l'entreprise. Elle exige une détermination certaine de la direction générale et surtout une efficacité du système de gestion mis en place.

Par ailleurs le processus d'internationalisation n'obéit pas toujours au déterminisme des stades, c'est un processus ouvert et indéterminé, logique et créatif qui résulte de choix opérés parmi un ensemble de possibilités offertes.

L'internationalisation étant une option stratégique parmi d'autres, la direction doit être le maître d'œuvre et ne pas attendre qu'une décision externe l'interpelle pour s'y engager, puisqu'elle se doit de rechercher l'adéquation entre différentes options stratégiques et ses capacités propres.

Pour ce faire trois qualités sont requises :

- la gestion des opérations;
- la gestion des projets;
- la gestion synchronique et diachronique.

Le mode de gestion prédominant depuis près de trente années, ne laissant que très peu de place à l'initiative des dirigeants d'entreprises algériennes, entraîne une sclérose de celle-ci et une difficulté d'adaptation à l'environnement économique national et international portant une grave atteinte à leur efficacité.

Les dernières mesures de libéralisation économique sont assez récentes et ne permettent pas de porter une appréciation sur leur impact quant à l'efficacité économique de celles-ci.

L'impossibilité d'avoir des données fiables de mesure de l'efficacité économique des entreprises algériennes, démontre la faiblesse du mode de gestion et de management prévalant en leur sein et pose le problème, pour beaucoup d'entre elles, de leur survie. C'est beaucoup plus une gestion à très court terme qui prend le dessus sur une stratégie à moyen et long terme.

Les résultats auxquels nous avons abouti mettent en évidence les difficultés que nous avons rencontrées pour la réalisation de notre recherche au travers de laquelle nous avons recherché à percevoir une stratégie de pénétration du marché international des entreprises exportatrices de produits autres qu'énergétique, ceci à notre sens dépendant essentiellement du pouvoir politique du pays, et fixent une limite objective à leurs interprétations.

En effet comme le souligne I. DANJOU *"les objections de non crédibilité et non réplique perdent cependant de leur force si l'on considère que :*

*- le regard du chercheur se superpose et est confronté à celui des personnes interviewées;*

*- l'objectif recherché est plus de produire des hypothèses et un modèle théorique que de les tester empiriquement dans un premier temps;*

- *plus dans un deuxième temps d'approfondir l'analyse et la compréhension des phénomènes que d'obtenir des résultats statistiquement significatifs.*"<sup>1</sup>

Ainsi le nombre restreint d'entreprises exportatrices (63) et potentiellement exportatrices (28) et la qualité de l'information recueillie ne permettent pas de généraliser les résultats de la recherche. Cette généralisation est d'autant plus difficile que le contexte dans lequel évolue ces entreprises est des plus instable. Une autre limite à notre étude réside dans le fait que l'échantillon n'est pas nécessairement représentatif.

Ces réserves formulées, nous pensons que notre travail contribue à une meilleure connaissance de :

- l'environnement dans lequel évolue les entreprises algériennes et les contraintes objectives qu'elles subissent;

- la non maîtrise des outils de base de gestion et de management des firmes.

Au niveau de la pratique elle permettra aux dirigeants qui désirent ou on déjà une activité internationale :

- d'appréhender les rythmes d'évolution du processus d'internationalisation de leur firme;

- de cerner les atouts et handicaps de leur entreprise face à l'internationalisation;

---

<sup>1</sup>I. DANJOU - Op. Cit.

- compte-tenu des exigences de l'environnement et des impératifs internes, de déterminer l'évolution de leur firme au travers de la clarté des finalités, des objectifs, et des principes fondant les stratégies d'internationalisation et le processus d'action.

**BIBLIOGRAPHIE**

ANASTASSOPOULOS J.P. et ALII

Pour une nouvelle politique d'entreprise - PUF - (1985)

ANSOFF H.I

Stratégie du développement de l'entreprise - éd. Hommes et Techniques (1984)

ARZANO R.

Le Commerce International et la vie associative des entreprises. Colloque commerce international et économies régionales, Aix en Provence 30 juin - 01 juillet (1988) - Université d'Aix - Marseille

BROMBERGER I.

Situations et comportements stratégiques des Petites et Moyennes Entreprises - Institut de Gestion de Rennes - Université de Rennes 1 (1979)

Problèmes stratégiques des PME : Esquisse d'un projet de recherche international - cahiers stratégie et organisation n° 8 - Institut de Gestion de Rennes - Université de Rennes 1 (1981)

Management stratégique dans les PME - cahiers stratégie et organisation - I.G. Rennes N° 12B (1984)

Système de valeurs et stratégies de P.M.I - Première enquête, laboratoire de stratégie et structure. Institut de Gestion de Rennes Université de Rennes (1984)

Valeurs et comportements stratégiques - Cahiers de recherche de l'Institut de Gestion de Rennes (I A E) - Université de Rennes (1985)

BRAMBERGER ET ALII

Dirigeants et stratégies des PMI - Laboratoire de stratégies et structures - Institut de Rennes - Université de Rennes (1986)

BAUDIN (L)

L'analyse de contenu - PUF - Paris (1977)

BAUDOU (M) et ALII

Complémentarité des politiques et aides régionales et nationales  
Congrès des I A E Lille (1985)

BEAUD M.

L'art de la thèse - Edition la découverte - Paris (1986)

BERNOUX Ph.

La Sociologie des organisations - Ed. du senil - Paris (1985)

BILKEY W.J. et ALII

The export behaviour of smaller sized wiscowsin manufacturing

Firms in journal of international business studio (1977)

BILKEY W. J

An attempted intégration of the littérature on the export behaviour of firmes -  
Journal of business rescarch , vol 9 ( 1978)

BONDEVILLE J et ALII

Stratégies d'entreprise P.U.F. Paris (1986)

BOYER L. ET ALII

Le projet d'entreprise - Editions d'organisation -Paris (1986)

BRASCH J et ALII

The adoption of export as an innovation strategy in journal of international  
business studio (1977)

BROOKS M.R. et ALII

A study of export behaviour of small and médium sized manufacturing firms  
in the Canadian province in export management. An international context. Ed  
Czinkota M.R. et G Tesan Praeger (1985)

BROWNLEE R et ALII

Export of products. U.S.A. - Ninth European small business seminar Stuttgart september - European small business management developement (1979)

BRUN M.

Approche des marchés de l'Est - des solutions pour les P.M.E.  
Congrès des I A E Lille (1985)

BUSKIRK J et ALII

L'entreprise et son milieu H.R.W. - Montréal (1974)

BYE M. et ALII

Relations économiques internationales, Dallez - 4ème éditions  
Paris (1977)

CAVUSGIL S.T.

Différences among exporting firms based on their degree of  
internationalization in journal of business research - Volume 12- N° 2 - 1984  
(pp195-208)

Some observations on the relevance of critical variables for internalization  
stages in "Export management an international context" Edit M.R. Czinkota  
ans G.Tesar Praeger (1985) p 276 - 291

CHANDON J.L.

L'analyse des données dans les sciences de Gestion  
Etudes et documents - Série Recherche I.A.E. Aix en Provence  
Septembre (1987)

CRETON L

Innovation technologique et développement international de la PME - Congrès  
des I A E - Lille (1985)

CZINKOTA M et ALII

Managenial motivations as determinants of industrial export behaviour in  
export management an international context - Edit Czinkota M.R. et Tesar G  
(1985)

DEBOURSE J.P.

Hypothèse quant aux déterminants de l'évolution de l'entreprise  
Cahiers de la recherche - Lille (1979)

Le comportement exportateur d'entreprises artisanales et de très petites  
entreprises - Congrès des I.A.E - Lille (1985)

DEBOURSE J.P. et ALII

Réflexions sur l'étude du processus d'internationalisation

Congrès des I.A.E Lille (1985)

Méthodes de direction générale, le management stratégique

Ed Hommes et techniques - Paris (1983)

DELAFENY Y

L'exportation des PME/PMI motivations et moyens d'un exemple en matière de prestations de services. Colloques, commerce international et économies régionales - Aix en Provence - 30 Juin au 1er juillet 1988 - Université d'Aix - Marseille III

DELAPIERRE M.

Les étapes de la multinationalisation stratégie et structure - Cahiers français N° 190 - Mars et Avril 1979.

Approche du phénomène multinational

Cahiers français N° 190 - Mars et Avril 1979

DENIS J.E et ALII

Le PME et l'exportation - Gaetan Monin - Presses H E C Montréal

DENIS J.E.

The international freight forwarders and their relationship with small and medium sized manufacturing exporting firms

Cahier du cetai - Montréal

DUBOIN J.

Exporter - Ed. Foucher Paris (1985)

DUHAMEL H

Stratégie et direction de l'entreprise - edit. Paris (1986)

ENET D.

La PME et l'exportation, entreprise moderne d'édition - Paris (1976)

EVRAERT S.

Le contrôle des opérations à l'étranger dans les PME

Congrès des I A E Lille (1985)

GALLIANO A.

Les PME françaises sur le marché américain

Revue française de gestion - sept-oct. (1976)

GANNIER G.

Comparative export behaviour of small canadian firms in the printing and electrical industries in "Export management" an international context - Ed Czinkota Tesat - Preger (1985)

GIORDAN A.E.

Exporter plus.....Economico Paris (1983)

GIORDANO Y

Stratégie d'entreprise et décision d'exporter  
Revue française de gestion - N° 46 Juin-Juillet (1984)

GUIGNARD C

Comportement et attitudes des entreprises vis à vis de l'exportation  
Congrès des I A E - Lille (1984)

GUILET A.

L'entretien - Ed. Arnaud Colin Paris (1983)

HABOUZIT M.

Motivations et freins des PME face à leur développement international  
Congrès des IAE - Lille (1985)

HAROVITZ J et ALII

Stratégie pour la PME - Mr Graw Hill Paris (1984)

INSEE Provence - Alpes - Côtes d'Azur - Languedoc - Roussillon

Effets sur l'industrie de la façade méditerranéenne de la réalisation du grand marché intérieur au sein de la CEE

Colloques, commerce international et économies régionales

Aix en Provence - 30 juin 11 juillet 1988 - Université d'Aix - Marseille III

IRWING D.R.

Les principes du management - Ed Economica Paris (1985)

Ed. Traduction de principes of manangement WC Homewood -

Illiviers

JOFFRE P et KOENIG G.

Stratégie d'entreprise - Antimanuel - Ed Economica Paris (1985)

JOFFRE P.

Le rôle de la taille dans le comportement des entreprises : mythes et réalités  
congrès des I. A. E . Lille (1985).

L'entreprise et les marchés mondiaux dans cahiers de la recherche I. A. E.  
Lille (1985).

Marchés domestiques, espace commercial de la firme et politique d'exportation dans chronique d'actualité de la Sedeis Tome XXII n° 8 (1985).

Eléments de Marketing international. D. E. A. Sciences de Gestion I. A. E. Lille (1985).

JOHANJON J et ALII

The internationalization process of the firm. A model of knowledge Development and increasing foreing. Commitment in journal of international bussiness studies (1977).

JOHNSTM W. J et ALLII

Managerial Motication as Determinants of industrial Export behavia in Export Management an International Context Ed. M.R. CZINKOTA et G. TESON Pracger 1924.

KALIKA M.

La structuration pour l'internationalisation. Revue Française de Gestion N° 55 (1986).

LEERSNYDER J.M et ALII

Comment bâtir un plan de Marketing à l'exportation. Revue Française de Gestion Sept. Oct. (1976).

LEERSNYDER J.M.

Marketing International Ed. Dalloz Gestion. 2ème édition Paris (1986.)

LEO P. Y.

Les stratégies d'exportation des P.M.E Régionales. Colloque Commerce international et économies régionales. AIX-EN-PROVENCE : 30 juin - 1<sup>er</sup> juillet (1988 )- Université d'AIX - MARSEILLE III.

LESCA. H.

L'information stratégique du dirigeant dans Revue Française de Gestion - Nov. Déc. (1983.)

Internationalisation des activités de la P.M.I et problématique d'un système d'information pour la surveillance de l'environnement international Congrès des I. A. E Lille (1985.)

LOUART P.

L'approche systématique et son application à l'étude de l'entreprise dans CRDP Feuillelet d'informations des professions du second degré Sept. (1983.)

MAISON ROUGE J.

Manager International - Ed Robert Laffont Paris (1985 )

MARMUSE C.

Les aides à la décision - Ed. Fernand Nathan Paris (1983)

MERIGOT J.C. et ALII

Les oscars à l'exportation. Profils, Performances et stratégies Congrès des I.  
A. E Lille (1985)

MICHALLET C.A.

Pourquoi des finances multinationales ? dans les cahiers français n° 190 -  
Mars Avril (1979).

Typologie des firmes multinationales dans les cahiers français n° 190 - Mars  
Avril (1979).

MICHEL D.

Qu'est-ce qu'une P.M.E dans l'entreprise n° 20 (1987).

MINISTRE DE L'INDUSTRIE

P.M.I et exportations Aviso Conseil Paris (1988)

MONNOYER M.C.

S'organiser pour apporter une nécessité pour les P.M.I. régionales - colloque - commerce international et économies régionales - AIX-EN-PROVENCE 30 juin - 1er juillet (1988) - université d'AIX - MARSEILLE III.

MONTMORILLON B.

Mutation de l'échange international et mutation des relations grands groupes P.M.E (1984).

OLSON

Studies in Export Promotion attempts to evaluate export stimulation measures for the Swedish textile and clothing.

Industries in Acta- Upsaleusis- Studia seconomica- Negohovium 10- Uppsala Sweden bul (1975)

OLSON et ALII

Factors affecting the pre-export behavior of men exporting firms, in Acta Unisersitatie Upsalensis studia economica (1977).

Pré-export activity : the first step in internationalization in Acta Universitatie Upsalensis studia económica (1978).

ORSONI J et ALII

Le commerce au loin, la qualité et la flexibilité de la P.M.E. Congrès des I.A.E  
Lille (1985).

PAPILLON C.

P.M.E théorie de l'information et échange international. Congrès des I.A.E.  
Lille (1985).

PROS B et ALII

Typologies de la recherche en gestion dans l'enseignement et gestion nouvelle  
série n° 9 (1979).

PUTS M.

Cinq P.M.E. du bâtiment face à l'exportation. Congrès des I.A.E Lille (1985)

REBUFFORT M.

Les entreprises exportatrices et le marché africain. Congrès des I.A.E Lille  
(1985)

REDOR A.

La multinationalisation des entreprises - Ed. Hatier Paris (1981).

REFFAIT P et ALII

Le profil idéal de la P.M.E exportation dans Revue Française de Gestion n° 29 - Janvier Février (1981).

REID S.

The decision maker and export entry and expansion in journal of international business studies (1981)

Information, Acquisition and Export Entry Décisions in Small firms in Journal of business Research - Vol 12 N° 1 (1984)

The impact of size and Export behavior in small firms in Export management - An international contexte - Ed. M R CZINKOJA G. Tesar Praeger Chap 2 (1985)

RENARD M.F. et ALII

Réseaux et internationalisation : de la compétitivité de la firme à celle du territoire

Colloque commerce international et économies régionales Aix en Provence - 30 juin - 1er juillet (1988) Université d'Aix Marseille III

RICHET X. et ALII

Les P.M.E. entre le mythe de la grande taille et les nouvelles firmes d'organisation : une perspective européenne - Congrès des I.A.E - Lille (1985)

ROTHWELL R.

The role of small firms in the emergence of new technologies in university of  
Susser U.K. (1983)

The role of small firms in the emergence of nex technologies in omega vol. 12  
N° 1 (1983)

SALLENAVE J.P.

La P.M.E. aux marchés étrangers, Gaetan Morin - Editions d'organisation -  
Montréal - Paris (1984)

SANGLIER M. et ALII

Rationalité limitée et spéculation financière : une modélisation - colloque  
irréversibilité dans les modes de croissance : Institutions, techniques et  
économie. Ecole des hautes études en Sciences Sociales - Paris 21 et 23 juin  
(1989)

TESAR G.

Comparison of Wisconsin and Virginia small and médium sized exporters :  
Aggrosir and Passive Exporters in export management - an international  
Context - Edition CZINKOTA M.R. - Tesar (1985)

THEVARET M.

Audit de la culture d'entreprise - Ed. d'organisation Paris (1986)

THIETART R.A.

La stratégie d'entreprise - M.C. Graw Hill Paris (1985)

WAT LA WICK P.

Changements (Paradoxes et Psychothérapie) Ed. du Soleil - Paris (1975)

WISLLER L.

Le développement international des P.M.E. - Stratégie et Système  
d'information - Congrès des I.A.E. Lille (1985)

DE WOOT P.H. et ALII

Le management stratégique des groupes industriels  
Ed. Economica Gestion - Paris (1984)

BERNARD E. BLANCHE

Quel marketing stratégique pour la décennie 90 Revue française du marketing  
N° 129 - 4<sup>ème</sup> Trimestre Numéro spécial p 109

MAYUMI Otuubo

La clé pour gagner pour le marché global - Revue française de marketing - n°  
129 - numéro spécial 1989/4 p 121

CAUCAL Robert

La mutation des échanges internationaux de services de haute technologie -  
Revue française de gestion - janvier, février 1990 n° 77- P74

CROIZIER Michel

L'entreprise à l'écoute - apprendre le management port-industriel  
Ed. inter-éditions (1989)

KENNA M.C.Régis

Le marketing selon MC Kenna - Stratégie de l'entreprise à la conquête de  
nouveaux marchés - Ed. inter-éditions (1985)

TRIOLAIRE Guy

L'entreprise et son environnement économique Ed. Sirey (1988)

HELPERT J.P. et ORJANI J.

Marketing - Ed. Vuibert Gestion (1988) Revue d'analyse financière, publiée  
pour la société française des analystes financiers

"La mondialisation des marchés et des entreprises, mythe ou réalité ? p 69 à 74  
- 2ème trimestre 1984

PARANQUE Régis

L'année surprise - Encyclopédie universalis - chiffre du monde Atlas  
statistiques p 09 à 20

JOFFRE P.

Une évaluation de la recherche Anglo saxonne en marketing international -  
"Le cahiers de la recherche" I A E de Lille (1983)

BOUGUINAT H.

Internationalisation et autonomie de décision - Repères pour les choix français  
- Colloque du Greco - CNRS - EFIA - Ed. Economica (1982)

RAINELLI Michel

La multinationalisation des firmes - Ed. Economica (1979)

BODINAT H. de LEERSNYDEER J.M. - GHERTMAN M. - KLEIN J. et  
MAROIS B.

Gestion internationale de l'entreprise Ed. Dalloz Gestion (1978)

SAMUELON Paul A.

"L'avenir des relations économiques internationales" Ed. Perspectives de  
l'économie (1971)

Revue française du marketing n° 100 - Nov. Déc 1984/N°5 "Le marketing bilan et prospective

MARTINET A.C.

"Internationalisation en diversification "Domestique de la PME : Instruction d'un dilemme stratégique" VII Journées nationales des I.A.E. Avril 1985 - Lille

NEGRO Y et ORSONI J

Le commerce au loin , la qualité et les flexibilité de la PME VII Journées nationales des I A E Avril 1985 - Lille

MAROIS B.

L'internationalisation des entreprises - un phénomène tardif en plein expansion - Revue française de gestion - N° 53-54 Sept.-Déc 1985 Dix ans qui ont changé l'entreprise

ROUX Elyette

"Les modèles intégrés de la décision d'exporter en PME/PMI. Recherches et applications au marketing N° 3 - Oct 1986 Numéro spécial

DEBOURSE J.P. et VASSEUR J.

"Réflexions sur l'étude du processus d'internationalisation" VII Journées nationales des I A E Avril 1985 Lille

LAURENT M.

"Les aides publiques à l'exportation" VII journées nationales des I A E Avril  
1985 Lille

TIXIER D et MATHE H.

Logistique et management : voie de la compétitivité, Havard l'Expansion 1981

ANDERSON P.F.

"Marketing stratégie Planning and the theory of the firm Journal of marketing  
N° 26

DE LEERSNYDEER J.M.

Marketing international pour tous" - monituer du commerce international N°  
634 - nov 1984

GARDNER John

Le marketing stratégique en période de pénurie d'inflation et la recession

PEYRARD J.

"Finance international d'entreprise Ed. Vuibert Gestion - Chapitre VII Les  
modes de pénétration des marchés étrangers

KALIKA M.

"Structure organisationnelle et exportation" VII journées nationales des I A E

Avril 1985 Lille

Le Moniteur du Commerce International

N° 777/778 - Aout 1987 - Dossier spécial Hongrie p 17 à 38

N° 866 - Mai 1989 - Dossier Algérie le renouveau p 17 à 92

N° 878 - Juillet 1989 - Afrique noire - approche de marchés p 15 à 86

N° 761 - Avril 1987 - Le monde seul marché pour cinq multinationales ( 79 à 84

N° 800 - Janvier 1988 - "coopération industrielle" p 15 à 37

N° 906 - Février 1990 - Services et PED : le poids de la formation p 71 à 75

(Norbert Labale)

N° 876 - Juillet 1989 - Dossier financement - Acquérir ou investir par M.F.

BAUD et P. D. FOURNIER p 15 à 25 et 90 à 100

N° 876 - Gestion et pratique export - Formation continue à tous les niveaux par

Yves Naudin p 105 à 112

Le Monde - dossiers et documents N° 171 Novembre 1989

El Moujahid - pp économie du 25 mars 1986 - l'économie nationale face à la crise.

El Moujahid - pp économie du 24 juin 1986 - les exportations hors hydrocarbures

El Moujahid - spécial Afrique du 2 décembre 1985 Croissance démographique et développement économique en Afrique

El Moujahid pp 2 et 3 - Mise en oeuvre de la réforme économique du 24  
mai 1988

El Moujahid du 17 avril 1990. Gestion du Commerce Extérieur Nouveau  
dispositif p 07

L'opinion - p économique du 2 mai 1990 - Etude " L'économie du Maghreb  
à la recherche de nouvelles voies de développement"

Rapport général sur l'autonomie des Entreprises - Dossier du secrétariat  
général du gouvernement 1987

Autonomie des Entreprises - Projets de Lois - Secrétariat général du  
gouvernement

Commissariat à l'organisation des entreprises (COREP)  
Communication sur l'autonomie des entreprises destinées aux établissements  
d'enseignement Juin 1988

Journal officiel :

N° 2 de janvier 1988 lois relatives aux nouvelles

N° 25 de Juin 1988 dispositions de la réforme économique

N° 28 de Juillet 1988

N° 79 de Juillet 1989 - loi 89-12 p 639

El Moujahid du 20 juillet 1987 - Le Commerce Extérieur Un levier du  
développement national.

La revue du (CENEAP) Centre National d'Etudes et d'Analyses pour la  
Planification N° 1 mars 1985 - Numéro spécial - L'entreprise Publique  
Economique

Banque Française du commerce extérieur - Edition 1988 La pratique des  
échanges avec l'Algérie

Ministère de la planification et de l'aménagement du territoire - Rapport  
général - deuxième plan quinquennal 1985-1989 Janvier 1985

Revue statistiques - Ed Office National des Statistiques Numéro hors  
série - Sept 1987 - Commerce Extérieur (1982-1985) p 49 à 73

Revue statistique - Ed Office National de Statistiques N° 19 - Les échanges  
des produits industriels hors- hydrocarbures Avril/Juin 1988 - p 1 à 9

Statistiques Collection - Revue editée par l'Office National des  
Statistiques - Collection Hors Série - Commerce Extérieur 1983/1986  
p 35 à 57 N° 2

Statistiques Collection - Revue editée par l'Office National des  
Statistiques - Collection Hors Série Les Echanges Extérieurs des produits  
industriels hors hydrocabury p 14 à 33 - N° 3

Statistiques Collection - Revue editée par l'Office National des  
Statistiques - Caractéristiques socio-économiques des pays du Grand-  
Maghreb N° 10 - 1988

L'algérie en quelques chiffres - Edition Office National des Statistiques -  
Edition 1988

Office des publications universitaires - Alger - Code des Douanes  
Deuxième édition 1984

Front de libération nationale - charte et code de la gestion socialiste des  
entreprises

SAADI Rabah Nourredine

La gestion socialiste des entreprises en Algérie Office des publications  
universitaires - Ed. Juin 1985

DUBOIS P.L. - JOLIBERT A.

Le marketing - Fondements et pratique - Chapitre 14 Marketing international -  
Ed. Economica Revue française de gestion - Janvier/Février 1989

BAFERIL F. et MONNET J.C

"Valeurs Services" et réalité d'une culture d'atelier pp 81 à 37

LABAN J.

Le marketing des nouvelles technologies pp 88, 96

DE MONTMORILLON B.

La croissance contractuelle pp 97,106

RAMANONTOVA - TIERY BASLE C.

Histoire et identité de l'entreprise pp 107/111 Revue française de gestion -  
novembre, décembre 1979 - N° 23

HALL D.J..

Les contraintes structurelles du processus stratégiques pp 4,15

LAUFER R. et RAMANANTSOA

Crise d'identité ou crise de légitimité pp 18,26 Revue française de gestion -  
Septembre - Décembre 1985 - N° 53-55

PRAS B.

Un marketing en pleine évolution dans un environnement changeant pp 90,101  
Revue française de gestion - septembre-décembre 1985 - n°53-54

KALIKA M.

L'efficacité des entreprises est-elle liée à leur structure ? pp 93,104

MARMUSE C.

La PME et le risque Pays : de la tentation internationale à l'ambition  
internationale. VII éme Journée nationale des instituts d'administration des  
entreprises 24,25 et 26 avril 1985 - IPA/IAE Lille.

**Données statistiques sur le commerce algérien**

**Evolution du commerce extérieur  
lors des différents plans de développement**

**Tableau I. de 1963 à 1969 : Période du Plan Triennal 1967/1969**

U = 10.6 D.A.

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Importations	2887	3471	3314	3154	3154	4023	4981
Exportations	3610	3589	3146	3070	3572	3098	3611
Solde	723	+118	-168	-84	+418	-925	-1370
Taux de couvertures des importations	125 %	103,3	94,9	97,3	113,2	77,0	72,5

**Tableau II. de 1970 à 1977 : Période du 1er et 2ème plan quadriennal 1970/1977**

U = 10.6 D.A.

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Importations	6205	7028	6694	8876	17754	23755	22227	29475
Exportations	4981	4208	5854	7479	19594	18563	22205	24410
Solde	-1224	-2820	-840	-1397	+1840	-5192	-22	-5065
Taux de couverture des Importations	80,3%	59,9	87,5	84,3	110,4	78,1	99,9	82,8

Sources : Revue statistiques - Normes hors serie. Septembre 1987 "Commerce Extérieur 1982-1985 et comptes économiques 1974/1983" Ed. Office Nationale des Statistiques.

Revue Statistiques avril - juin 1987. n 15. "Retrospectives 1962.1986" Ed. Office Nationale des Statistiques.

Avant - projet du rapport du sixième congrès du parti du Front de Libération National. Elaboré par la Commission Nationale Chargée de la préparation du 6ème Congrès du Parti du FLN. juin 1988.

## Evolution du commerce Extérieur

### Lors des Différents Plans de Développement

Tableau III. de 1978 à 1984. Période du 1er Plan Quinquennal - 1980/1984

U = 10.6 D.A.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Importations	34439	32378	40519	48780	49384	49782	51257
Exportations	24234	36754	52738	62837	60478	60722	63758
Sode	-10205	+4376	+12219	+14057	+11094	+10940	+12501
Taux de couverture des Importations	70,3%	113,5	129,9	128,8	122,4	121,9	124,3

Tableau IV de 1985 à 1991 : Période du 2ème Plan Quinquennal 1985/1989

U = 10.6 D.A.

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Total-63 à 91
Importations	49500	43400	34100	43427	70072	87018	130451	911505
Exportations	64564	36896	41736	45241	71937	114392	194977	1062254
Solde	+15064	- 6504	+7636	+1814	+1865	+27374	+64526	+150749
Taux de couverture des Importations	130,4	85,0	122,3	104,1	102,6	131,5	149,6	116,5%

Sources : Revue statistiques - Normes hors serie. Septembre 1987 "Commerce Extérieur 1982-1985 et comptes économiques 1974/1983" Ed. Office Nationale des Statistiques.

Revue Statistiques avril - juin 1987. n 15. "Retrospectives 1962.1986" Ed. Office Nationale des Statistiques.

Avant - projet du rapport du sixième congrès du parti du Front de Libération National. Elaboré par la Commission Nationale Chargée de la préparation du 6ème Congrès du Parti du FLN. juin 1988.

PRINCIPAUX CLIENTS DE L'ALGÉRIE LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT

	PLAN TRIENNAL 63/69		1er ET 2e PLAN QUADRIEN		1er ET 2e PLAN QUINQUEN. 60/69		TOTAL	
	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%
Communauté Economique Européenne	9564	77.9	54348	50.7	3342775	9.6	398189	58.5
Pays Socialistes d'Europe	712	5.8	5102	4.7	14482	2.6	20296	3.0
Autres Pays d'Europe	1143	9.3	7618	7.1	50020	8.9	58781	8.6
Amérique du Nord	43	0.3	33672	31.4	127294	22.7	1610092	37
Amérique du Sud	182	1.5	2634	2.4	8826	1.6	11642	1.7
Asie	139	1.1	1055	1.0	16480	2.9	17674	2.6
Pays Arabes	225	1.9	1565	1.5	4862	0.9	6652	1.0
Afrique	257	2.1	1203	1.1	4666	0.8	6126	0.9
Reste du monde	16	0.1	97	0.1	-	-	113	-
Total	12281	100	107294	100	560907	100		100

PART DES PRINCIPAUX PAYS FOURNISSEURS DE L'ALGÉRIE DANS LES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT

U : 10.6 D.A

	PLAN TRIENNAL 63/69		1er et 2e PLAN QUADRIEN 70/77		1er et 2e PLAN QUINQUEN. 60/69		TOTAL	
	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%
Communauté Economique Européenne	8365	68.9	74306	60.9	263270	54.8	345941	56.3
Pays Socialistes d'Europe	815	6.6	6103	5.0	26327	5.5	33245	5.4
Autres pays d'Europe	798	6.5	12089	9.9	65023	13.5	77910	12.7
Amérique du Nord	1084	8.9	15717	12.9	54320	11.3	71121	11.6
Amérique du Sud	233	1.9	4827	3.9	20304	4.2	25364	4.1
Asie	333	2.7	6027	4.9	35933	7.5	42295	6.9
Pays Arabes	281	2.2	1579	1.3	7339	1.5	9199	1.5
Afrique	243	2.0	1189	1.0	5078	1.1	6510	1.0
Reste du monde	6	0.3	176	0.2	2627	0.6	2808	0.5
Total	12158	100	122014	100	480221	100	614393	100

**ECHANGES COMMERCIAUX DE L'ALGÉRIE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE  
LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT**

U. I. O. 6 D.A

	PLAN TRIENNAL		1er/2è PLAN QUADRIENNAL		1er et 2è PLAN QUINQUENNAL	
	67 à 69		70 à 77		80 À 89	
	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%
Communauté Economique Européenne	17929	73.4	128654	56.1	597545	57.4
Pays socialistes d'Europe	1517	6.2	11205	4.9	40809	3.9
Autres pays d'Europe	1941	7.9	19707	8.6	115043	11.0
Amérique du Nord	1127	4.6	49389	21.5	181614	17.4
Amérique du Sud	415	1.7	7461	3.3	29130	2.8
Asie	472 1.9	7084	3.1	52413	5.0	
Pays Arabes	496	2.0	3144	1.4	12201	1.2
Afrique	500	2.0	292	1.0	9744	0.9
Reste du monde	22	0.3	272	0.1	2627	0.4
<b>Total</b>	<b>24419</b>	<b>100</b>	<b>229308</b>	<b>100</b>	<b>1041128</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistiques Numéro Spécial avril-juin 1987 - Numéro Spécial 25ème anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 - Ed. Office National des Statistiques.

Statistiques collection hors série numéro 2 Finances Publiques 1982-1986

Commerce extérieur 1963/1986 et numéro 3 "Industrie 1984/1987 - Production : Echanges Extérieurs - Emploi".

Ed. Office National des Statistiques.

"L'Algérie en Quelques chiffres" 1990-1991 Ed. Office National des Statistiques.

**STRUCTURES PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES DES PRINCIPAUX CLIENTS  
DE L'ALGÉRIE DE 67 À 89**

	Plan Triennal 1967/1969		1er et 2e Plan Quadriennal 70/77		1er Plan Quinquennal 1980/1984		2e Plan Quinquennal 1985/1989		Total Période 1967-1989	
	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%	VALEURS	%
Communauté Economique Européenne	9564	77.8	54348	50.5	168194	55.2	166083	63.8	398189	58.5
Pays Socialistes d'Europe	712	5.7	5102	4.7	6258	2.1	8224	3.1	20296	3.0
Autres Pays d'Europe	1143	9.3	7618	7.1	23638	7.9	26382	10.1	58781	8.6
Amérique du Nord	43	0.3	33672	31.3	82687	27.5	44607	17.1	161009	23.7
Amérique du Sud	182	1.4	2634	2.4	4226	1.8	4600	1.8	11642	1.7
Asie	139	1.1	1055	0.9	10805	3.6	5675	2.2	17674	2.6
Pays Arabes	225	1.8	1565	1.4	966	0.3	3896	1.5	6652	1.0
Afrique	257	2.0	1203	1.1	3759	1.6	907	0.4	6126	0.9
Reste du monde	16	0.6	97	0.6	-	-	-	-	113	-
<b>Total</b>	<b>12281</b>	<b>100</b>	<b>107294</b>	<b>100</b>	<b>300533</b>	<b>100</b>	<b>260374</b>	<b>100</b>	<b>680482</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987 - numéro spécial  
25ème anniversaire 1962/1987. Rétrospective 1962/1986. Edition  
Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" Editions 1988-1990-1991 - Edité  
par l'Office National des Statistiques.

ETAT COMPARATIF DES ECHANGES COMMERCIAUX ALGÉRIENS  
PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
POUR LA PÉRIODE 1967 À 1991

U. I. O. 6 D.A.

	Plan Triennal 67 à 69				1er-2è Plan Quodri. 70 à 77				1er-2è Plan Quinq. 80 à 89				Années 1978, 1979, 1990, 1991				Total Période 67-91	
	IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT			
	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%
Comm.Eco.Europ.	8365	68,9	9564	77,8	74306	60,9	54348	50,5	263270	54,8	334277	59,6	163781	57,6	208283	56,2	1116194	57,3
Pays Social.d'Europe	815	6,6	712	5,7	6103	5,0	5102	4,7	26327	5,5	14482	2,6	11751	4,1	7370	2,0	72652	3,7
Autres Pays d'Europe	798	6,5	1143	9,3	12089	9,9	7618	7,1	65023	13,5	50020	8,9	36388	13,5	41399	11,2	216478	11,1
Amérique du Nord	1084	8,9	43	0,3	15717	12,9	33672	31,3	54320	11,3	127294	22,7	36686	12,9	86334	29,3	355151	18,2
Amérique du Sud	233	1,9	182	1,4	4827	3,9	2634	2,4	20304	4,2	8826	1,6	7447	2,6	7241	1,9	51694	2,7
Asie	333	2,7	139	1,1	6029	4,9	1055	0,9	35933	7,5	16480	2,9	19158	6,7	8766	2,4	87893	4,5
Pays Arabes	281	2,2	225	1,8	1579	1,3	1565	1,4	7339	1,5	4862	0,9	2953	1,0	10188	2,7	28982	1,5
Afrique	243	2,0	257	2,0	1189	1,0	1203	1,1	5078	1,1	4666	0,8	2257	0,9	718	0,3	15611	0,8
Reste du monde	6	0,3	16	0,6	175	0,2	97	0,6	2627	0,6	-	-	1870	0,7	58	-	4849	0,2
<i>Toto</i>	12158	100	12281	100	122014	100	107294	100	480221	100	56907	100	28491	100	370357	100	1949504	100

Sources :

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987, 25ème anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 - Ed. Office Nationale des Statistiques

Statistiques collection Hors série numéro 2, Finances Publiques, 1982/1986 - Commerce Extérieur 1983/1986 et numéro 3 "Industrie 1984/1987 - "Production, Echanges extérieurs, Emploi" Ed. Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" 1988, 1990 et 1991. Ed. Office National des Statistiques.

ETAT COMPARATIF DES ECHANGES COMMERCIAUX ALGÉRIENS  
PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
POUR LA PÉRIODE 1967 À 1991

U. I. O. D. A.

	Plan Triennal 67 à 69				1er-2è Plan Quadri. 70 à 77				1er-2è Plan Quinq. 80 à 89				Années 1978, 1979, 1990, 1991				Total Période 67-91	
	IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		Valeurs	%
	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%		
Comm. Eco. Europ.	8365	68,9	9564	77,8	74006	60,9	54348	50,5	263270	54,8	334277	59,6	163781	57,6	208283	56,2	1116194	57,3
Pays Social d'Europe	815	6,6	712	5,7	6103	5,0	5102	4,7	26327	5,5	14482	2,6	11751	4,1	7370	2,0	72652	3,7
Autres Pays d'Europe	798	6,5	1143	9,3	12089	9,9	7618	7,1	65023	13,5	50020	8,9	38388	13,5	41399	11,2	216478	11,1
Amérique du Nord	1084	8,9	43	0,3	15717	12,9	33672	31,3	54320	11,3	127294	22,7	36686	12,9	86334	29,3	355151	18,2
Amérique du Sud	233	1,9	182	1,4	4827	3,9	2634	2,4	20304	4,2	8826	1,6	7447	2,6	7241	1,9	51694	2,7
Asie	333	2,7	139	1,1	6029	4,9	1055	0,9	35933	7,5	16480	2,9	19158	6,7	8766	2,4	87893	4,5
Pays Arabes	281	2,2	225	1,8	1579	1,3	1565	1,4	7339	1,5	4862	0,9	2953	1,0	10188	2,7	28982	1,5
Afrique	243	2,0	257	2,0	1189	1,0	1203	1,1	5078	1,1	4666	0,8	2257	0,9	718	0,3	15611	0,8
Reste du monde	6	0,3	16	0,6	175	0,2	97	0,6	2627	0,6	-	-	1870	0,7	58	-	4849	0,2
<i>Totaux</i>	12158	100	12281	100	122014	100	107294	100	480221	100	56907	100	28491	100	370357	100	1949504	100

Sources :

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987, 25ème anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 - Ed. Office Nationale des Statistiques

Statistiques collection Hors série numéro 2, Finances Publiques, 1982/1986 - Commerce Extérieur 1983/1986 et numéro 3 "Industrie 1984/1987 - "Production, Echanges extérieurs, Emploi" Ed. Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" 1988, 1990 et 1991. Ed. Office National des Statistiques.

ETAT COMPARATIF DES ECHANGES COMMERCIAUX ALGÉRIENS  
PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
POUR LA PÉRIODE 1967 À 1991

U. I. O. D. A.

	Plan Triennal 67 à 69				1er-2 <sup>e</sup> Plan Quadri. 70 à 77				1er-2 <sup>e</sup> Plan Quinq. 80 à 89				Années 1978, 1979, 1990, 1991				Total Période 67-91	
	IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		IMPORT		EXPORT		Valeurs	%
	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%		
Comm. Eco. Europ.	8365	68,9	9564	77,8	74306	60,9	54348	50,5	263270	54,8	334277	59,6	163781	57,6	208283	56,2	116194	57,3
Pays Socialist. Europe	815	6,6	712	5,7	6103	5,0	5102	4,7	26327	5,5	14482	2,6	11751	4,1	7390	2,0	72652	3,7
Autres Pays d'Europe	798	6,5	1143	9,3	12089	9,9	7618	7,1	65023	13,5	50020	8,9	38388	13,5	41399	11,2	26478	11,1
Amérique du Nord	1084	8,9	43	0,3	15717	12,9	33672	31,3	54320	11,3	127294	22,7	36686	12,9	86334	29,3	35351	18,2
Amérique du Sud	233	1,9	182	1,4	4827	3,9	2634	2,4	20304	4,2	8826	1,6	2447	2,6	7241	1,9	51694	2,7
Asie	333	2,7	139	1,1	6029	4,9	1055	0,9	35933	7,5	16480	2,9	19158	6,7	8666	2,4	87893	4,5
Pays Arabes	281	2,2	225	1,8	1579	1,3	1565	1,4	7339	1,5	4862	0,9	2953	1,0	10488	2,7	28982	1,5
Afrique	243	2,0	257	2,0	1189	1,0	1203	1,1	5078	1,1	4666	0,8	2257	0,9	718	0,3	15611	0,8
Reste du monde	6	0,3	16	0,6	175	0,2	97	0,6	2627	0,6	-	-	1870	0,7	58	-	4849	0,2
<b>Total</b>	<b>12158</b>	<b>100</b>	<b>12281</b>	<b>100</b>	<b>122014</b>	<b>100</b>	<b>107294</b>	<b>100</b>	<b>480221</b>	<b>100</b>	<b>56907</b>	<b>100</b>	<b>28491</b>	<b>100</b>	<b>370357</b>	<b>100</b>	<b>1949504</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987, 25<sup>e</sup> anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 - Ed. Office Nationale des Statistiques

Statistiques collection Hors série numéro 2, Finances Publiques, 1982/1986 - Commerce Extérieur 1983/1986 et numéro 3 "Industrie 1984/1987 - "Production, Echanges extérieurs, Emploi" Ed. Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" 1988, 1990 et 1991. Ed. Office National des Statistiques.

**IMPORTATIONS PAR ZONES GEOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFERENTS PLANS DE DEVELOPPEMENT**

---

**Tableau I - Période du Plan Triennal 1967-1969**

U = 10<sup>6</sup> DA

	1967	%	1968	%	1969	%
Communauté Eco. Européenne	2.156	68,3	2.884	71,6	3.325	66,7
Pays Socialistes d'Europe	263	8,3	229	5,6	323	6,4
Autres pays d'Europe	144	4,5	224	5,5	430	8,6
Amérique du Nord	276	8,7	352	8,7	456	9,1
Amérique du Sud	98	3,1	70	1,7	65	1,3
Asie	90	3,0	107	2,6	136	2,7
Pays Bas	49	1,5	88	2,2	144	2,8
Afrique	78	2,6	69	2,1	96	1,9
Reste du Monde	-	-	-	-	6	0,5
<i>TOTAL</i>	3.154	100	4.023	100	4.981	100

Sources : Revue Statistiques - n° Spécial avril-juin 1987 n° Spécial 25e anniversaire 1962-1987  
Rétrospective 1962-1986 - Office National des Statistiques

**IMPORTATIONS PAR ZONES GEOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFERENTS PLANS DE DEVELOPPEMENT**

---

Période du 1er et 2e Plan Quadriennaux (1er Plan Quadriennal 1970/1973 et 2e Plan Quadriennal 1974/1977)

U = 10<sup>6</sup> DA

	1970	%	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1977	%
Communauté Eco. Européenne	4.059	65,4	4.688	66,7	4.112	61,4	5.937	66,8	10.333	58,2	14.847	62,5	13.291	59,7	17.039	57,8
Pays Socialistes d'Europe	350	5,6	397	5,6	429	6,4	543	6,1	951	5,3	904	3,8	1.071	4,8	1.458	5,3
Autres pays d'Europe	668	10,7	782	11,1	1.064	15,8	819	9,2	1.697	9,5	1.951	8,2	2.021	9,0	3.087	10,4
Amérique du Nord	577	9,2	669	9,5	591	8,8	848	9,5	2.620	14,7	3.702	15,5	3.048	13,7	3.662	12,4
Amérique du Sud	184	2,9	65	0,9	100	1,4	193	2,1	933	5,2	942	3,9	997	4,4	1.413	4,7
Asie	156	2,5	232	3,3	160	2,3	225	2,5	742	4,1	1.048	4,4	1.354	6,0	2.112	7,1
Pays Arabes	152	2,4	142	2,0	150	2,2	222	2,5	271	1,5	218	0,9	185	0,8	239	0,8
Arique	55	0,8	47	0,9	61	0,9	80	0,9	204	1,1	138	0,5	208	0,9	396	1,3
Reste du Monde	4	0,5	6	0,3	27	0,8	9	0,4	3	0,4	5	0,3	52	0,7	69	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>6.205</b>	<b>100</b>	<b>7.028</b>	<b>100</b>	<b>6.694</b>	<b>100</b>	<b>8.876</b>	<b>100</b>	<b>17.754</b>	<b>100</b>	<b>23.755</b>	<b>100</b>	<b>22.227</b>	<b>100</b>	<b>29.475</b>	<b>100</b>

Sources : Revue Statistiques - Office National des Statistiques n° spécial avril-Juin 1987  
n° Spécial 25e anniversaire 1962-1987 - Rétrospective 1962-1986

IMPORTATIONS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE  
LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT  
EN 1978 ET 1979

U = 10.6 D.A

	1978		1979		TOTAL	
	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%
Communauté Economique Européenne	20348	59.1	20202	62.4	40550	60.7
Pays socialistes d'Europe	1606	4.7	1555	4.8	3161	4.7
Autres Pays d'Europe	3485	10.1	3769	11.6	7254	10.9
Amérique du Nord	3193	9.3	3028	9.4	6221	9.3
Amérique du Sud	1456	4.2	956	2.9	2412	3.6
Asie	3379	9.8	1909	5.6	5288	7.9
Pays Arabes	206	0.6	258	0.8	464	0.7
Afrique	720	2.1	655	2.0	1375	2.0
Reste du monde	46	0.1	46	0.5	92	0.2
<b>Total</b>	<b>34139</b>	<b>100</b>	<b>32378</b>	<b>100</b>	<b>66517</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistiques Numéro hors série septembre 1987 "Commerce Extérieurs 1982/1985 et comptes économiques 1967/1983" Ed. Office National des Statistiques".

Revue Statistiques avril-juin 1987 Numéro 15 1962/1985 - Ed. Office National des Statistiques.

IMPORTATIONS PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT

PÉRIODE DU 1ER PLAN QUINQUENNAL 1980-1984

L1: 40<sup>6</sup> DA

	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Communauté Economique Européenne	25101	61.9	27501	56.3	25774	52.1	26683	53.5	28167	54.9
Pays Socialistes d'Europe	1654	4.0	2334	4.7	3176	6.4	3138	6.3	2663	5.1
Autres Pays d'Europe	4602	11.3	6024	12.3	6907	13.9	7461	14.9	6696	13.0
Amérique du Nord	4088	10.0	5613	11.5	5719	11.5	4835	9.7	4880	9.5
Amérique du Sud	1452	3.5	2443	5.0	2143	4.3	2060	4.1	364	4.6
Asie	2211	5.4	3386	6.9	4640	9.3	4442	8.9	5270	10.2
Pays Arabes	483	1.1	632	1.2	421	0.8	496	0.9	581	1.1
Afrique	868	2.1	796	1.6	577	1.1	552	1.1	403	0.9
Reste du monde	60	0.7	51	0.5	27	0.6	115	0.6	233	0.7
<b>Total</b>	<b>40519</b>	<b>100</b>	<b>48780</b>	<b>100</b>	<b>49384</b>	<b>100</b>	<b>49782</b>	<b>100</b>	<b>51257</b>	<b>100</b>

Sources

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987 - numéro spécial  
25ème anniversaire 1962/1987

Rétrospective 1962/1986 Ed. Office National des Statistiques.

IMPORTATIONS PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT

Période du 2<sup>ème</sup> Plan Quinquennal 1985-1989

U = 10<sup>6</sup> DA

	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%
Communauté Economique Européenne	29454	59.5	24810	57.1	18653	54.7	22582	52.0	34545	49.3
Pays Socialistes d'Europe	2248	4.5	1838	4.2	1773	5.2	2388	5.5	515	7.3
Autres Pays d'Europe	5346	10.8	6423	14.8	4842	14.2	7122	16.4	9600	13.7
Amérique du Nord	5255	10.6	4302	9.9	3035	8.9	5732	13.2	2664	3.8
Amérique du Sud	2054	4.1	1779	4.1	1739	5.1	1607	3.7	2663	3.8
Pays Arabes	672	1.4	781	1.8	853	2.5	738	1.7	1682	2.4
Afrique	207	0.4	347	0.8	375	1.1	392	0.9	561	0.8
Asie	3663	7.4	2662	6.1	2489	7.3	2475	5.7	4695	6.7
Reste du monde	601	1.3	458	1.2	341	1.0	391	0.9	350	0.5
Total	49500	100	43400	100	34100	100	43427	100	70072	100

Sources :

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987 numéro spécial  
25<sup>ème</sup> anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 - ed.  
Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" Editions 1988-1990-1991 Edité par  
l'Office National des Statistiques.

IMPORTATIONS PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES EN 1990 ET 1991

U.S. \$ 10<sup>6</sup> A.

	1990	%	1991	%	TOTAL	%
Communauté Economique Européenne	46816	53.8	76444	58.6	123260	56.7
Pays Socialistes d'Europe	4177	4.8	4435	3.4	8612	3.9
Autres Pays d'Europe	12095	13.9	19046	14.6	31141	14.3
Amérique du Nord	12879	14.8	17611	13.5	30490	14.0
Amérique du Sud	2436	2.8	2609	2.0	5045	2.3
Asie	5395	6.2	8479	6.5	13874	6.4
Pays Arabes	1740	2.0	783	0.6	2523	1.2
Afrique	522	0.6	391	0.3	913	0.2
Reste du monde	958	1.1	653	0.5	1611	1.0
Total	87018	100	130451	100	21746	100

Sources :

Informations Statistiques sur la conjoncture numéro 9 - Ed. Office National des Statistiques.

\* Chiffres provisoires pour l'année 1991

STRUCTURES PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES ET PRINCIPAUX PAYS FOURNISSEURS  
DE L'ALGÉRIE DE ...67 À 1989

U. 10.6 D.A

	Plan Triennal 1962/1969		1er et 2ème Plan Quadrinennal 70/77		1er Plan Quinquennal 80/84 Année 78/79		2ème Plan Quinquennal 1985/1989		Total Période 1962-1989	
	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%	Valeurs	%
Communauté Economique Européenne	8365	68.9	74306	60.9	173747	56.7	130044	54.0	386462	56.7
Pays Socialistes d'Europe	805	6.6	6103	5.0	16104	5.3	13362	5.6	36374	5.3
Autres pays d'Europe	798	6.5	12089	9.9	38937	12.7	33333	13.9	85157	11.3
Amérique du Nord	1084	8.9	15717	12.9	31331	10.2	29185	12.1	77317	11.3
Amérique du Sud	233	1.9	4827	3.9	12864	4.2	9842	4.1	27766	4.1
Asie	333	2.7	6029	4.9	25233	8.2	15984	6.6	45579	6.9
Pays Arabes	271	2.2	1579	1.3	3043	1.0	4726	1.9	9619	1.4
Afrique	243	2.0	1189	1.0	4540	1.5	1882	0.8	7854	1.2
Reste du monde	6	0.3	175	0.2	745	0.2	2141	1.3	3067	0.6
<b>Total</b>	<b>12138</b>	<b>100</b>	<b>122014</b>	<b>100</b>	<b>306544</b>	<b>100</b>	<b>240499</b>	<b>100</b>	<b>681195</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistique numéro spécial, avril-juin 1987 - numéro spécial  
25ème anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 - Ed.  
Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" Editions 1988-1990-1991 Edité par  
l'Office National des Statistiques.

**EXPORTATIONS PAR ZONES GEOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFERENTS PLANS DE DEVELOPPEMENT**

---

**Tableau I - Période du Plan Triennal 1967-1969**

U = 10<sup>6</sup> DA

	1967	%	1968	%	1969	%
Communauté Eco. Européenne	2.850	79,7	3.191	77,8	3.523	76,4
Pays Socialistes d'Europe	106	2,9	221	5,3	385	8,3
Autres pays d'Europe	416	11,6	368	8,9	359	7,7
Amérique du Nord	8	0,2	26	0,6	9	0,1
Amérique du Sud	27	0,7	60	1,4	95	2
Asie	26	0,7	53	1,2	60	1,3
Pays Bas	63	1,7	83	2	79	1,7
Afrique	75	2	88	2,1	94	2
Reste du Monde	1	0,5	8	0,7	7	0,5
<i>TOTAL</i>	3.572	100	4.098	100	4.611	100

Sources : Revue Statistiques - n° Spécial avril-juin 1987 n° Spécial 25e anniversaire 1962-1987  
Rétrospective 1962-1986 - Office National des Statistiques

EXPORTATIONS PAR ZONES GEOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFERENTS PLANS DE DEVELOPPEMENT

---

Tableau II : Période du 1er et 2e Plan Quadriennaux (1er Plan Quadriennal 1970/1973 et 2e Plan Quadriennal 1974/1977

U = 10<sup>6</sup> DA

	1970	%	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1977	%
Communauté Eco. Européenne	3.903	78,3	2.902	68,9	3.646	62,2	4.835	64,6	10.097	51,5	10.017	53,9	9.895	44,5	9.053	37
Pays Socialistes d'Europe	398	7,9	505	12	581	9,9	511	6,8	885	4,5	1.122	6	646	2,9	444	1,8
Autres pays d'Europe	225	4,5	336	7,9	683	11,8	1.032	13,7	1.716	8,7	1.168	6,2	1.079	4,8	1.369	5,6
Amérique du Nord	41	0,8	78	1,8	495	8,4	846	11,3	4.615	23,5	5.143	27,7	9.927	44,7	12.527	51,3
Amérique du Sud	147	2,9	184	4,3	213	3,6	60	0,9	713	3,6	322	1,7	370	1,6	625	2,5
Asie	64	1,2	67	1,5	55	0,9	39	0,7	253	1,2	329	1,7	50	0,2	198	1
Pays Arabes	101	2	98	2,3	112	1,9	126	1,6	1.090	5,5	38	0,2	-	-	-	-
Arique	100	2	38	1,3	59	1,3	29	0,5	194	0,9	351	1,8	238	1,3	194	0,8
Reste du Monde	2	0,4	-	-	-	-	1	-	21	0,6	73	0,8	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>4.981</b>	<b>100</b>	<b>4.208</b>	<b>100</b>	<b>5.854</b>	<b>100</b>	<b>7.479</b>	<b>100</b>	<b>19.594</b>	<b>100</b>	<b>18.563</b>	<b>100</b>	<b>22.205</b>	<b>100</b>	<b>2.410</b>	<b>100</b>

Sources : Revue Statistiques - Office National des Statistiques n° spécial avril-Juin 1987  
n° Spécial 25e anniversaire 1962-1987 - Rétrospective 1962-1986

EXPORTATIONS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE  
EN 1978 ET 1979

U : 10<sup>6</sup> \$A.

	1978	%	1979	%	TOTAL	%
Communauté Economique Européenne	8095	33.4	13371	36.4	21466	35.2
Pays Socialistes d'Europe	1018	4.2	1674	4.6	2692	4.4
Autres pays d'Europe	1018	4.2	1674	4.6	2692	4.4
Amérique du Nord	12716	52.5	19713	53.6	32429	53.2
Amérique du Sud	1083	4.5	750	2.0	1833	3.0
Asie	223	0.9	279	0.8	502	0.8
Pays Arabes	-	-	-	-	-	-
Afrique	195	0.8	252	0.7	447	0.7
Reste du monde	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>24234</b>	<b>100</b>	<b>36754</b>	<b>100</b>	<b>60988</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistiques Numéro hors série septembre 1987 "Commerce Extérieur 1982/1985 et comptes économiques 1967/1983 ed. Office National des Statistiques.

Revue Statistiques avril-juin 1987 numéro 15 - Rétrospective 1962/1985 - Ed. Office National des Statistiques.

EXPORTATIONS PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT

PÉRIODE DU 1ER PLAN QUINQUENNAL 1980-1984

Unité : 10<sup>6</sup> DA.

	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Communauté Economique Européenne	20625	39.1	305512	48.5	40097	66.3	36251	59.6	40709	63.8
Pays socialistes d'Europe	1794	3.2	1494	2.3	786	1.2	546	0.8	1638	2.5
Autres pays d'Europe	2540	4.8	4373	6.9	5262	8.7	6315	10.3	5148	8.0
Amérique du Nord	24310	46.1	19695	31.3	10160	16.7	14209	23.4	14313	22.4
Amérique du Sud	752	1.4	1379	2.1	907	1.4	729	1.2	459	0.7
Asie	2050	3.8	4590	7.3	2298	3.7	1275	2.0	592	1.0
Pays Arabes	-	-	-	-	-	-	486	0.8	480	0.9
Afrique	667	1.6	794	1.6	968	2.0	911	1.9	419	0.7
Reste du Monde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	52738	100	62837	100	60478	100	60722	100	63758	100

Sources :

Revue Statistiques numéro spécial avril-juin 1987 - numéro spécial  
25ème anniversaire 1962/1987

Rétrospective 1962/1986 Ed. Office National des Statistiques.

**EXPORTATIONS PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES  
LORS DES DIFFÉRENTS PLANS DE DÉVELOPPEMENT**

PÉRIODE DU 2<sup>ÈME</sup> PLAN QUINQUENNAL 1985/1989

U : 10.6 D.A

	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%
Communauté Economique Européenne	43502	67.3	24462	68.3	27045	64.8	27552	60.9	43542	60.5
Pays Socialistes d'Europe	4091	6.3	1107	3.0	501	1.2	1086	2.4	1439	2.0
Amérique du Nord	7736	11.9	6457	17.5	8097	19.4	8505	18.8	13812	19.2
Amérique du Sud	1072	1.6	664	1.8	793	1.9	633	1.4	1438	2.0
Asie	698	1.2	553	1.5	709	1.7	1629	3.6	2086	2.9
Pays Arabes	321	0.4	295	0.8	710	1.7	1131	2.5	1439	2.0
Afrique	753	1.4	37	0.1	-	-	45	0.1	72	0.1
Reste du monde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>64564</b>	<b>100</b>	<b>36896</b>	<b>100</b>	<b>41736</b>	<b>100</b>	<b>45241</b>	<b>100</b>	<b>71937</b>	<b>100</b>

Sources :

Revue Statistiques Numéro spécial avril-juin 1987 - numéro spécial  
25<sup>ème</sup> anniversaire 1962/1987 - Rétrospective 1962/1986 Ed. Office  
National de Statistiques.

Statistiques Collection - collection Hors série numéro 2 -  
Finances Publiques 1962/1986 - Commerce Extérieur 1963/1986 et  
numéro 3 "Industrie 1984/1987. Production - Echanges Extérieurs -  
Emploi. Ed. Office National des Statistiques.

"L'Algérie en quelques chiffres" Editions 1988 et 1990 - Ed.  
Office National des Statistiques.

EXPORTATIONS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE EN 1990 ET 1991

	1990	%	1991*	%	TOTAL	%
Communauté Economique Européenne	67491	59.0	119326	61.2	186817	60.4
Pays Socialistes d'Europe	2631	2.3	3120	1.6	5751	1.9
Autres pays d'Europe	15328	13.4	23397	12.0	38725	12.5
Amérique du Nord	21734	19.0	32171	16.5	53905	17.4
Amérique du Sud	2288	2.0	3120	1.6	5408	1.7
Asie	1830	1.6	6434	3.3	8264	2.7
Pays Arabes	2974	2.6	7214	3.7	10188	3.3
Afrique	58	0.05	195	0.1	253	0.08
Reste du monde	58	0.05	-	-	58	0.02
Total	114392	100	194977	100	309369	100

Sources :

Informations Statistiques sur la conjoncture - numéro 9 - Ed.  
Office National de Statistiques.

\* Résultats provisoires pour l'année 1991