

ZONE ARABE DE LIBRE-ÉCHANGE

Quelles opportunités pour l'Algérie ?



LA ZONE ARABE DE LIBRE-ÉCHANGE (ZALE) SUSCITE DES RÉACTIONS TRÈS HOSTILES DE LA PART DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES. Les craintes ne sont pas nouvelles, mais elles se sont brusquement exacerbées dès l'annonce officielle de l'adhésion de l'Algérie à cet espace commercial arabe. Alors que politiquement, l'adhésion est jugée être une option "stratégique" ou "incontournable" pour l'Algérie qui ne peut se départir d'un rôle qu'elle veut important au sein de la Ligue arabe. Économiquement beaucoup de questions restent en suspens. Les garde-fous législatifs et réglementaires contenus dans les conventions de facilitation des échanges entre les pays arabes seront-ils suffisants pour freiner un afflux de marchandises d'origine incontrôlée ou en deçà des normes admises ? La concurrence de produits exonérés de taxes ne mettront-ils pas à mal le peu d'industrie et de production locale, avec un risque de pertes d'emploi ? Les produits délocalisés à partir d'Europe n'emprunteraient-ils pas les frontières arabes pour se frayer un chemin moins onéreux que dans le cadre euro-méditerranéen par exemple ?

Lire en pages 2, 3, 4 et 5

LES DÉBATS DE L'HEURE

Maximiser le débit de production de richesses des entreprises et des institutions

Le développement dans notre monde contemporain n'est pas une question de Mercedes, mais de développement humain, car c'est l'homme (avec un grand H) qui conçoit et c'est l'homme qui organise. La compétitivité et le succès reposent aujourd'hui sur la maîtrise du savoir-faire et de l'information. Prétendre que notre esprit est à l'image de la Mercedes que nous conduisons est fondamentalement faux. On devient encore plus dangereux, car notre état d'esprit est encore à l'état de la charrette. Pire encore, cet état accentue notre régression qui fait en sorte que nous n'avons pas de place dans le monde qui conduit.

Lire page 14

LE CHIFFRE



VOLUME DE L'EXCÉDENT COMMERCIAL DE L'ALGÉRIE AVEC LES PAYS ARABES

L'excédent commercial de l'Algérie avec les pays arabes a connu une hausse de 225% en 2008, passant à 1,09 milliard de dollars, contre 334 millions de dollars en 2007, selon les dernières données du Centre national des statistiques et de l'informatique (CNIS) des Douanes algériennes.

Lire page 15

Montage de véhicules

LE GOUVERNEMENT FAIT MARCHÉ ARRIÈRE

PAS MOINS DE QUATRE PROJETS DE CRÉATION D'USINES DE MONTAGE DE VÉHICULES (DE TOURISME OU INDUSTRIELS) ONT ÉTÉ ANNONCÉS, L'ANNÉE DERNIÈRE, PAR DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES ALGÉRIENS. Des cérémonies de signature de contrats ont été même organisées pour officialiser ces annonces en présence de représentants des pouvoirs publics. Heureux de pouvoir enfin se targuer de posséder des véhicules «made in Algeria», à l'image de ce qui se fait en Egypte, en Jordanie ou en Tunisie, les investisseurs à l'origine de ces initiatives ne se doutaient pas un seul instant que leur «rêve» n'allait jamais se réaliser et que le «poussin» allait être tué dans l'œuf.

Lire en pages 8 et 9

Crise financière et emploi

SOMBRES PERSPECTIVES POUR L'AFRIQUE



LE BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL (BIT) VIENT DE PUBLIER SON RAPPORT ANNUEL SUR LES TENDANCES MONDIALES DE L'EMPLOI. Dans ce document dénommé GET, il prévoit une augmentation du nombre de chômeurs de 18 à 51 millions de personnes en 2009 à travers le monde. Ce chiffre dépendra de l'évolution de la crise. En Afrique, les prévisions ne sont pas réjouissantes. Le continent qui compte déjà le plus grand nombre de travailleurs pauvres du monde pourrait voir sa situation s'aggraver.

Lire page 14

RÉGIONS

COTONNIÈRE DE TIZI OUZOU (EX-COTITEX)

Un élan freiné par le fardeau de la dette



■ D'année en année, l'industrie du textile en Algérie s'enfonce dans une récession qui mène droit à l'effacement. Cette situation piteuse est aisément reliée par l'état dans lequel se débat la CTO (cotonnière de Tizi Ouzou) depuis sa création en 2001. Lancée sur les cendres de la défunte Cotitex de Draâ Ben Khedda (entreprise des industries textiles), qui a été mise en liquidation, la CTO a du mal à trouver le chemin de l'ascension après sept années d'existence.

Lire page 10

Echanges de l'Algérie avec les pays arabes

Hydrocarbures contre médicaments

Les exportations algériennes vers les pays arabes restent dominées par les hydrocarbures. Ainsi, selon les dernières statistiques livrées par le Centre national des statistiques et de l'informatique (CNIS), les produits exportés vers les pays arabes sont constitués principalement de butane liquéfié avec 1,35 milliard de dollars, de gaz naturel à l'état gazeux (331 millions), de propane liquéfié (156 millions), des huiles de pétrole ou minéraux bitumeux (64,18 millions) et enfin des produits laminés plats en fer et en acier avec 33,5 millions.

Par
Zhor Hadjam

Du côté des importations, on note que les principaux produits importés par l'Algérie des pays arabes en 2008 étaient dominés par les médicaments avec 114,4 millions de dollars, le polyéthylène (37,3 millions), les remorques et semi-remorques pour transport de marchandises (33,6 millions) et les constructions et parties de construction (27,4 millions).

Des échanges qui ont atteint pour les exportations 2,18 milliards de dollars en 2008, contre 1,24 milliard de dollars en 2007, en hausse de 76,35%. Quant aux importations, elles se sont chiffrées à 1,10 milliard de dollars, contre 905 millions de dollars en 2007, en augmentation de 21,4%, selon les statistiques des Douanes. La Tunisie occupe la première place en matière d'importations algériennes avec une part de plus de 27% du volume global en provenance de ces pays, avec un montant de 292 millions en 2008, contre 213 millions en 2007. L'Égypte, quant à



elle, vient en deuxième position avec 18% du volume global des importations algériennes des pays arabes avec 153 millions de dollars, suivie de l'Arabie Saoudite avec 13% (143 millions). Pour les exportations, le Maroc occupe la première place avec une part de 34,5% dans les exportations algériennes à destination des pays arabes avec un montant de 753 millions de dollars, suivi de l'Égypte avec un taux de 33% et un montant de 717 millions de dollars. La Tunisie est en quatrième position avec une part de 24% (517 millions de dollars) suivie des

Emirats arabes unis avec 83 millions de dollars (4%).

Le CNIS révèle l'inexistence des échanges commerciaux entre l'Algérie et certains pays arabes tels que Djibouti, le Yémen, le Soudan, la Somalie et l'Irak, alors qu'avec d'autres pays, comme la Mauritanie, les îles Comores, le Koweït, la Palestine et Oman, ces échanges sont presque inexistantes. Le volume global des échanges extérieurs de l'Algérie avec les pays arabes reste encore "faible" avec 2,81% pour les importations et 2,79% pour les exportations, par rapport aux

autres zones géographiques et régions économiques, selon le CNIS. Pour la période 2005-2008, les importations de l'Algérie des pays arabes ont connu une hausse de 71%, passant de 640 millions à 1,09 milliard de dollars, selon la même source. Les exportations ont aussi enregistré une hausse "appréciable" de 110,5%, passant de 1,04 milliard de dollars à 2,18 milliards de dollars. La balance commerciale de l'Algérie, qui a enregistré un excédent de 1,09 milliard de dollars en 2008, était de 398 millions de dollars en 2005. **Z. H.**

LA CHRONIQUE FINANCIÈRE

De Dib Saïd

Pourquoi renflouer les banques si elles ne prêtent pas ?

Beaucoup s'interrogent sur le rôle des banques à la faveur de la crise financière et sa propagation sur l'économie réelle. Passé le temps où il fallait parer au plus urgent, c'est-à-dire l'extinction de l'incendie avant qu'il ne dégénère en véritable crise sociale et politique, on vient à se réinterresser de près à la fonction première des banques, c'est-à-dire la distribution du crédit qui se confond avec l'intermédiation et on se demande alors pourquoi sauver les banques si ce n'est pour les voir prêter de l'argent aux acteurs économiques, entreprises et ménages.

Si les banques ne prêtent pas c'est pour rester solvables et si elles ne prêtent plus c'est qu'elles craignent, crise oblige, de ne plus être remboursées par des entreprises sinistrées et des ménages ne disposant plus de revenus pour cause de perte d'emplois. C'est la situation qui prévaut maintenant dans beaucoup de pays. Les rares sociétés qui arrivent à négocier un crédit le décrochent à un taux d'intérêt excessif, voir abusif. La clientèle privée n'est pas du reste en meilleure posture et il n'est pas dit que les choses vont s'améliorer. Le climat de suspicion qui s'est généralisé à tous les pays touchés par la crise ne facilite pas la reprise. La "générosité" des banques américaines et européennes relève maintenant de l'histoire. Chez nous, la "munificence" des établissements

bancaires est toujours de mise même si elles n'arrivent pas à satisfaire tous les promoteurs de projets, en mal de liquidités. Il suffit, pour s'en convaincre et en attendant que la communication sorte de sa torpeur, de faire la tournée des guichets des banques installées pour constater de visu que le robinet du crédit est ouvert pour tous les secteurs, certes de manière mesurée mais il n'y a pas de contraction. C'est la preuve que la crise n'a même pas fleuri nos "fleurons" bancaires. Il faut fouiller ailleurs pour comprendre pourquoi nos banques ne sont pas dans leur rôle en ne prêtant pas assez alors qu'elles ont de la ressource pour prêter beaucoup plus puisque dit-on, elles comptabilisent dans leurs bilans 30 milliards de dollars d'excédent de liquidités, c'est-à-dire de l'argent prêtible. Allez y comprendre quelque chose à cette subtilité bien de chez nous.

Ailleurs, dans le reste du monde, les banques en crise de liquidités ont appelé au secours les Etats pour les renflouer afin de pouvoir octroyer du crédit aux entreprises et aux particuliers. Les Etats ont répondu en masse et des plans de sauvetages en plusieurs milliards de dollars et d'euros ont été lancés sans résultats palpables.

Faut-il pour autant incriminer les banques pour une distribution parcimonieuse du crédit ? Depuis l'aggravation de la crise en septembre 2008, un dialogue de sourds s'est installé entre banquiers qui parlent de progression des encours de crédit et chefs d'entreprise qui se plaignent d'un gel du crédit alors que les banques centrales injectent des liquidités et que les Etats appor-

tent des fonds, recapitalisent et garantissent les crédits. Les banques n'octroient plus de crédit. C'est le constat dressé par les analystes financiers et même les autorités politiques.

La contraction du crédit est dans la conjoncture présente difficilement contestable si on considère que l'endettement des banques est démesuré et que dans ces conditions, il n'est pas approprié de leur demander à la fois d'assainir leurs bilans et de continuer à prêter comme par le passé.

Comment alors forcer les banques à octroyer des crédits à l'économie.

Dans le contexte de la crise actuelle, la seule manière pour les pouvoirs publics de contraindre une banque à ajuster sa stratégie en modifiant sa politique de crédit dans la direction souhaitée est d'en prendre une participation majoritaire - en d'autres termes de la nationaliser -, mesure qui, si elle devait être exécutée, n'arrangerait évidemment pas les affaires des actionnaires qui seraient dès lors les grands perdants ! L'actionnariat privé, qui est en effet foncièrement allergique à tout dirigisme, reste donc dans l'expectative, se retenant ainsi de recapitaliser des banques qui risquent à tout moment de passer sous contrôle étatique au lieu d'être soumises aux aléas d'un marché seul susceptible de rentabiliser leurs investissements...

Si le prix à payer par l'Etat pour ramener les banques à faire de l'intermédiation en les éloignant de la spéculation est de brandir la menace de la nationalisation, il n'y a plus alors place à l'hypocrisie. Le crédit reste et restera le moteur de l'économie. **D. S.**

La Zone arabe de libre-échange (Zale) suscite des réactions très hostiles de la part des opérateurs économiques. Les craintes ne sont pas nouvelles mais elles se sont brusquement exacerbées dès l'annonce officielle de l'adhésion de l'Algérie à cet espace commercial arabe. Alors que politiquement l'adhésion est jugée être une option "stratégique" ou "incontournable" pour l'Algérie qui ne peut se départir d'un rôle qu'elle veut important au sein de la ligue arabe, économiquement beaucoup de questions restent en suspens. Les garde-fous législatifs et réglementaires contenus dans les conventions de facilitation des

échanges entre les pays arabes seront-ils suffisants pour freiner un afflux de marchandises d'origine incontrôlée ou en deçà des normes admises ? La concurrence de produits exonérés de taxes ne mettront ils pas en mal le peu d'industrie et de production locale, avec un risque de pertes d'emplois ? Les produits délocalisés à partir d'Europe n'emprunteraient-ils pas les frontières arabes pour se frayer un chemin moins onéreux que dans le cadre euro-méditerranéen par exemple ? Les questions sont nombreuses et justifiées au regard du manque de moyens qui risque inévitablement de se poser aux services des douanes et

autres administrations pour venir à bout des imbroglios liés à l'origine exacte des produits et des pourcentages des intrants et de l'ouvroison de tel ou tel produit arabe. Les réticences liées à une adhésion à l'OMC dans l'état actuel du marché Algérien et de sa spécificité "énergétique" sont à rapprocher - à plus petite échelle - de la Zale. Il faut dire que les moyens des opérateurs algériens et des administrations censées lutter contre la fraude risquent de ne pas faire le poids face aux déferlements de produits libres de toute entrave douanière.

Z. H.

Adhésion de l'Algérie à la zone arabe de libre-échange Quelles opportunités ?

Après avoir différé son adhésion à la zone arabe de libre-échange, l'Algérie est depuis le 1er janvier 2009 membre à part entière de la Zale, un cadre d'échanges commerciaux interarabes regroupant 17 pays.

Par
Zhor Hadjam

En accédant à cet espace interarabes, l'Algérie ambitionne de faire connaître les produits algériens et d'impulser les exportations vers les pays arabes. Selon Karim Djoudi, ministre des Finances : "L'adhésion de l'Algérie à la zone arabe de libre-échange lui permettra d'intégrer le marché arabe et de faire connaître les produits algériens dans la région." Le ministre a estimé récemment : "Tous les Etats arabes membres de la zone accordent un intérêt particulier à la question d'adhésion au regard des avantages offerts notamment en matière d'exonération fiscale, qui facilite l'exportation de leurs produits locaux." Pour sa part, le

ministre du Commerce, El Hachemi Djaâboub, a souligné que l'accord de l'adhésion à la Zale est "un accord politique stratégique qui devrait permettre à l'Algérie de diversifier ses fournisseurs" et aux opérateurs économiques "d'augmenter leurs exportations vers les pays arabes". Selon lui, la zone arabe représente un marché potentiel pour l'Algérie puisque à l'exception de six pays (Maroc, Tunisie, Arabie Saoudite, Émirats arabes unis, Égypte, et Syrie) pays producteurs et exportateurs, une dizaine d'autres pays, sont uniquement importateurs et peuvent être intéressés par les produits algériens.

Il est à rappeler que l'Algérie qui a officiellement annoncé lors du sommet économique arabe, qui s'est tenu au mois de janvier au Koweït, son adhésion à la Zale, avait demandé en 2007 à la Ligue arabe de bénéficier d'une période de transition avant cette adhésion, pour lui permettre de "faire un démantèlement progressif des droits de

douanes". L'idée de la création de la Zale a été lancée pour la première fois en 1997 avant d'être officiellement décidée en 2001, en Jordanie lors du sommet de la ligue arabe qui a retenu l'année 2005 pour l'entrée en application des mesures liées au libre commerce entre les pays arabes signataires. La Zale fonctionne selon le principe d'un démantèlement progressif des droits des douanes (environ 10%) pour arriver à terme à un taux de 0% en vue de faciliter les échanges de produits et d'alléger les contraintes administratives et douanières. Ce régime privilégié qui octroie un certain nombre d'avantages fiscaux aux producteurs arabes est soumis toutefois à certaines règles dont notamment le certificat d'origine des produits et la condition de transport direct. Ainsi, la valeur des coûts inhérents à la fabrication ou à la transformation des produits industriels dans le pays exportateur doit être supérieure ou égale à

40% de leur valeur globale départ usine. Une origine qui doit être certifiée par un organisme officiel du pays exportateur que ce soit la chambre de commerce et d'industrie, le ministère de Commerce, les services des douanes ou tout autre organisme en charge de ce dossier, selon les pays. Les produits échangés entre les pays arabe appartenant à la Zale doivent également faire l'objet d'un transport direct du pays exportateur vers le pays importateur pour éviter qu'ils ne subissent une transformation ou tout changement. Des mesures autres que visent à lutter contre la contrefaçon ou l'exportation de produits manufacturés hors des pays concernés.

La zone arabe de libre-échange regroupait avant l'adhésion de l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Libye, l'Égypte, le Liban, la Syrie, la Palestine, la Jordanie, l'Irak, le Koweït, l'Arabie Saoudite, les Émirats arabes unis, Oman, le Qatar, Bahreïn et le Yémen.

Z. H.

Fronde patronale contre la ZALE

L'adhésion de l'Algérie à la zone arabe de libre-échange suscite une levée de boucliers de la part des organisations patronales et des opérateurs économiques qui craignent que l'accord ne mette à mal la production nationale et hypothèque la santé des entreprises voire leur survie. Un environnement concurrentiel caractérisé par un abattement des droits de douanes, qui signifie pour nombre d'industriels algériens et patrons de PME un afflux de marchandises non contrôlées voire de produits contrefaits importés via les ports des pays arabes avec en plus le bénéfice des tarifs préférentiels accordés aux entreprises activant dans le contexte de la Zale. Ayant déjà fait part depuis 2004 de leurs craintes au gouvernement les représentants des opérateurs économiques sont plus que jamais hostiles à l'ouverture des frontières à l'importation de divers produits arabes exonérés d'impositions.

Le CEIMI pointe le certificat d'origine

Pour sa part Le Club des entrepreneurs et industriels de la Mitidja (CEIMI) a émis un certain nombre de propositions visant à "préserver les intérêts des producteurs algériens" il préconise ainsi l'intégration dans la législation nationale l'obligation pour les importateurs algériens de faire viser les certificats d'origine des marchandises importées à partir des pays arabes, par les missions économiques des ambassades algériennes dans ces pays. Il estime également que l'Algérie doit doter de toute urgence d'un "arsenal réglementaire opérationnel et absolument incontournable" dans le but de préserver la santé et la sécurité du consommateur algérien des risques que lui font encourir certains produits dangereux importés. Le CEIMI souhaite aussi que les pouvoirs publics se penchent sur les conditions d'exercice des producteurs algériens "qui devraient bénéficier des mêmes facilités et avantages que ceux octroyés dans les autres pays arabes".

Le FCE affiche ses craintes

Très remonté contre l'obstination affichée par le gouvernement Ouyahia à ce propos, le Forum des chefs d'entreprise (FCE) estime que l'ouverture que permet la Zale risque de faire peser des risques importants sur l'économie algérienne. Selon le chef des patrons, Réda Hamiani : "Des entreprises risquent de fermer avec pour conséquence des milliers de travailleurs mis au chômage." Le FCE estime également qu'une telle ouverture rendra l'activité productive beaucoup moins intéressante et poussera les industriels à se convertir en importateurs. Les chefs d'entreprises estiment par ailleurs que "les pays arabes présentent aujourd'hui un niveau de compétitivité relatif aux facteurs de production bien plus élevés que le nôtre, les fiscalités aussi ne sont pas comparables, et notre degré d'organisation est insuffisant".

Le CSPA préconise l'arbitrage

Le Conseil supérieur du patronat algérien (CSPA) a préconisé pour sa part la création d'une Commission d'arbitrage ou de règlement de conflits commerciaux inter-arabes dans le sillage de l'adhésion de l'Algérie à la Zone arabe de libre-échange (ZALE). Exprimant "la

méfiance justifiée" des opérateurs algériens quant à d'éventuels déséquilibres des échanges, le CSPA pense qu'il est "impératif" de précéder l'application de la décision d'adhésion de l'Algérie à la ZALE par "l'installation d'une commission d'arbitrage ou de règlement des conflits interarabes, à l'image de celle de l'OMC". Pour le CSPA "il est du devoir de nos représentants de veiller à ce que certains pays arabes ne se transforment pas en intermédiaires-commerçants des produits manufacturés en Chine ou dans des pays hors zone arabe avec de faux certificats d'origine".

La CAP veut être associée

Le président de la CAP affiche également les mêmes inquiétudes estimant que "les pouvoirs publics doivent associer les opérateurs afin d'évaluer les retombées de cette adhésion sur l'entreprise algérienne. M. M'rakach juge ainsi qu'"il y a lieu de savoir d'abord si ce rapport avec les pays de la ZALE entraînera les effets positifs escomptés car la courbe des échanges de ces derniers mois fait ressortir un déséquilibre caractérisé par la hausse des importations provenant des pays arabes et la baisse des exportations algériennes à destination de ces mêmes pays".

Z. H.

Seule l'AGEA se démarque

L'Association générale des entrepreneurs algériens a tenu à marquer sa différenciation de point de vue à propos de la Zale en comparaison avec diverses organisations patronales qui affichent leurs réticences. L'AGEA présidée par Mouloud Kheloufi estime que son organisation "adhère totalement à cette décision". Il invoque notamment des raisons liées au fait que le marché est porteur et favorable à nos entreprises pour l'exportation, l'Algérie étant passée à 1,09 milliard de dollars en 2008 contre 334 millions de dollars en 2007. "L'AGEA déclare partir vers la création d'un comité arabe (C.A) pour se protéger de la fraude et la contrefaçon. Elle souligne que les entreprises qui ont été admises à la mise à niveau avec le MEDA1 disposent des capacités à l'exportation. L'AGEA estime également que "les entreprises algériennes sont obligées de trouver des débouchés à l'extérieur pour pouvoir faire rentrer des capitaux et élargir les investissements". "Nous avons choisi le monde arabe parce que l'Europe est un marché hermétique difficile à pénétrer avec leurs normes (CE)" conclut le président de l'organisation patronale.

Z. H.

Le certificat d'origine Un sésame pour la Zale

Le certificat d'origine exigé dans le cadre des échanges arabes exonérés d'impositions tarifaires semble être la principale source d'inquiétude des opérateurs qui craignent la falsification de ce document par certains exportateurs arabes. Le document est également la pièce maîtresse d'un échange «sain» et réglementaire au sein de la Zale. Alors que prévoit exactement ce certificat sujet à tant de controverses déjà ?

Par
Zhor Hadjam

Le document est en fait une sorte de passeport pour les marchandises arabes une fois leur composition, leur traçabilité et leur origine arabe à plus de 40% au moins prouvées. Un passeport qui une fois authentifié permettra aux entreprises partenaires arabes de profiter pleinement d'abaissement partiel ou total des exonérations fiscales. Il faut savoir donc que les préférences tarifaires et commerciales accordées entre l'Algérie et les Etats arabes, dans le cadre de la zone de libre-échange, se limitent exclusivement aux seules marchandises originaires de l'Algérie et de ces Etats. Selon les termes de la circulaire n° 1769 de la direction générale des Douanes datée du 3 décembre 2008 : "Afin d'éviter les pratiques frauduleuses et préserver les intérêts du Trésor public, la détermination et les contrôles de l'origine s'avèrent indispensables". Au sens de la convention et de son Programme exécutif, sont considérés comme originaires de l'Algérie ou d'un Etat de la zone, notamment les produits minéraux extraits de leurs sols ou de leur fonds de mer ou d'océan, (pétrole, gaz, produits miniers...) ; les fruits et légumes, les animaux vivants qui y sont nés ou élevés ; et les produits qui en proviennent tels que les œufs, et les laits, les produits de la chasse et de la pêche qui y sont pratiqués ; les produits de la pêche maritime et autres produits tirés de la mer en dehors des eaux territoriales des Etats de la zone par leurs navires...

Pour les produits ne figurant pas sur cette liste, la règle conférant un caractère originaire à des marchandises proposées à l'exportation ou à l'importation est la suivante : "La valeur ajoutée dans l'Etat membre de la Zone équivaudrait à au moins 40% de la valeur finale du produit au moment de sa production." La circulaire prévoit cependant que certaines opérations d'ouvraison ou de transformation sont considérées comme insuffisantes pour conférer le caractère originaire, lorsqu'elles ont été soumises à des manipulations destinées à assurer la conservation en l'état des produits pendant leur transport et leurs stockages.

Lors de la réunion des responsables des douanes arabes, tenue en Egypte au début de mois de janvier 2009, la question du certificat d'origine a été notamment abordée en vue d'échanger les informations nécessaires pour vérifier l'authenticité des certificats d'origine qui sont généralement délivrés par le ministère du Commerce, la chambre de commerce ou les services des douanes, selon la réglementation en vigueur dans chaque pays. Le directeur général des Douanes, M. Bouderbala, a estimé lors de cette rencontre que la zone arabe de libre-échange nécessite la dynamisation du rôle des douanes, qui doivent veiller à la sauvegarde de cette zone et contrer la concurrence déloyale des marchandises contrefaites.

Z. H.



Tunisie : On se prépare à exporter vers l'Algérie

Lors d'une journée d'information sur les modalités pratiques d'obtention du certificat d'origine arabe, organisée à Tunis le 23 janvier 2009, le PDG du Centre de promotion des exportations (CEPEX), Youssef Neji, a estimé que l'adhésion de l'Algérie à la grande zone arabe de libre échange constitue une grande opportunité pour les entreprises tunisiennes exportatrices. Le PDG du CEPEX, a estimé : «Les entreprises tunisiennes ont intérêt à connaître ces modalités afin de renforcer la compétitivité des produits tunisiens dans un contexte marqué par l'exacerbation de la concurrence." Lors de cette même réunion rapportée par la presse tunisienne Youssef Ben Abdesslem, directeur de la direction d'origine à la direction générale de la douane tunisienne, a présenté les caractéristiques techniques de ce certificat. Il a annoncé que la douane tunisienne a mis en place une structure chargée de fournir toute l'aide nécessaire aux exportateurs tunisiens en matière de règles d'origine. L'Algérie est le deuxième client et fournisseur de la Tunisie au niveau arabe et maghrébin. Les échanges commerciaux entre les deux pays sont de l'ordre de 1389,2 millions de dinars en 2008 contre 750,8 millions de dinars en 2007 (le taux de croissance des échanges est proche de 85%).

Z. H.

Avis d'opérateurs

Issiakhem Arezki, General manager des biscuiteries "ISSER"

«Nous avons été parmi les premiers à saisir le ministère du Commerce - avec copie pour le FCE - à propos de cette adhésion à la Zale. Nos craintes sont justifiées, car nous pensons que les règles contenues dans les règlements de la Zale ne seront pas respectées par tout le monde. Déjà dans le contexte actuel, nous payons pour le sucre à hauteur de 15% de TVA et notre produit lorsqu'il est exporté vers le Maroc est taxé à 83% alors que le même produit importé par l'Algérie est taxé à seulement 30%. En prévision de l'adhésion de l'Algérie à la Zale, j'ai décidé au mois de décembre 2008 de surseoir aux exportations vers le Maroc jusqu'en 2009. Il se trouve que les autorités marocaines ont refusé d'appliquer en janvier l'exonération de taxes. J'en ai fait part au ministère du Commerce en demandant de faire appliquer la réciprocité, mais un responsable s'est contenté de me dire d'apporter les preuves. D'autre part, il faut dire que la concurrence déloyale fait déjà rage dans le domaine de la biscuiterie. J'ai eu aussi à faire part au ministère du Commerce de la présence sur le marché de produits importés impropres à la consommation ne présentant ni le nom de

l'importateur, ni les dates de production et d'expiration. Ces produits inondent pourtant encore le marché. Six mois après, je n'ai reçu aucune réponse.»

Lyamine Lerari, directeur marketing de l'entreprise Hamoud Boualem

"Nous partageons les réticences exprimées par les opérateurs économiques ces derniers temps. Nous disons toutefois que lorsque les politiques ont pris des décisions qu'ils jugent stratégiques nous devons suivre. Il faut cependant insister sur le fait que nos administrations n'ont peut-être pas tous les moyens nécessaires de contrôler les certificats d'origine des exportateurs arabes, ce qui peut favoriser la concurrence déloyale et pénaliser les entrepreneurs algériens. Mis à part ces inquiétudes que nous devons de mettre de l'avant, nous sommes prêts à jouer le jeu dès que les règles sont claires. Il faut se rappeler le temps où les multinationales se sont installées en Algérie et on ne donnait pas cher de notre peau. Pourtant la concurrence nous a stimulés et nous avons relevé tous les défis. Aujourd'hui, nous sommes même présents à l'exportation vers l'Europe et l'Amérique du Nord. Depuis 9 ans environ le volume exporté est en nette progression.

Le cadre de la Zale pourrait également nous permettre de cibler le Maghreb et les pays du Golfe par exemple où le niveau de vie est élevé et où il fait beau toute l'année. Un climat chaud propice à la consommation de boissons qui sont notre spécialité."

Mustapha Ben Heddi, responsable des Conserveries d'Oran

"Nos réticences sont légitimes, car nous craignons que la concurrence déloyale s'installe encore plus chez nous. Actuellement, nous employons 550 travailleurs et payons 30% de taxes à l'importation de la matière première. Alors qu'un exportateur arabe va pouvoir nous concurrencer en bénéficiant de 0% de taxes. Il y a aussi les professionnels de l'import-export qui avec 0 employés vont bénéficier de ces nouvelles mesures d'imposition. Actuellement, nous produisons 5000 cartons contenant 108 boîtes de thon chacun, nous assumons nos charges patronales et payons nos taxes à l'exportation, d'autres pourront faire du bénéfice sans assumer tous ces devoirs. Avec la Zale nous craignons que la situation empire et que nos intérêts ne soient pas sauvegardés.

Zone arabe de libre-échange

Mieux intégrer les accords commerciaux dans notre stratégie de développement

L'adhésion de l'Algérie à la Zone arabe de libre-échange (ZALE) a récemment lancé un débat entre décideurs publics, chefs d'entreprise et consommateurs. Les positions se sont malheureusement cristallisées autour de deux camps : protectionnistes invétérés et partisans acharnés du libre-échange. Cette cristallisation des positions donne inopportunistement peu d'échos aux arguments et aux préoccupations de la majorité des acteurs concernés par cet accord. Il est dès lors important de dépassionner le débat afin de faire en sorte que cet accord, mais aussi ceux qui vont inmanquablement le suivre dans le futur soient bénéfiques globalement pour l'Algérie.

Par
Nassim
Oulmane ¹

Tout d'abord, il convient de rappeler que l'Algérie a fait le choix stratégique de mieux s'intégrer commercialement dans son environnement aussi bien régional que multilatéral. L'accord d'association avec l'Union européenne (UE) et la réactivation des négociations d'adhésion à l'organisation mondiale du commerce (OMC) s'inscrivent dans cette stratégie. Cette meilleure intégration constitue un des moyens de diversifier l'appareil productif dans le but d'être moins dépendant des variations des cours des hydrocarbures et de libérer le potentiel des entreprises algériennes, notamment des PME. L'adhésion à la ZALE vient apporter plus de cohérence à cette stratégie. En effet, le niveau moyen de protection douanière qu'applique l'Algérie aux pays arabes est plus élevé que celui qu'elle applique au reste du monde. Le droit de douane moyen appliqué par l'Algérie à l'ensemble de ses partenaires est de 16,2%. Pour les importations en provenance des pays arabes, ce droit moyen s'élève à 20,4%, alors qu'il n'est que de 13,1% pour les importations en provenance de l'UE. Autrement dit, l'Algérie se protège plus des exportations des pays arabes que de celles de l'UE. Or, la capacité d'exportation des entreprises européennes est autrement plus performante que celle des entreprises des pays arabes. En plus de rétablir une certaine égalité de traitement envers les différents partenaires commerciaux, l'adhésion à la ZALE permettra à l'Algérie de diversifier ses sources d'approvisionnement et de proposer de nouvelles débouchées aux entreprises algériennes. Cette dernière dimension jouera un rôle important quand à l'impact global de cette adhésion sur notre pays. C'est en transformant les opportunités qui se présentent à elles en conquêtes réelles, que nos entreprises feront de cet accord un accord bénéfique pour notre pays. Or, pour cela le niveau de préparation de l'accord et les mesures d'accompagnement qui l'entourent sont cruciaux.

En effet, un accord commercial n'est pas intrinsèquement avantageux ou défavorable à un pays. Son impact global l'est en fonction du niveau de préparation et des mesures d'accompagnement. Ceci est très dépendant de la qualité des institutions qui mettent en œuvre l'accord et de l'implication en amont et en aval des différentes parties prenantes : décideurs publics, entreprises, syndicats, société civile et

monde académique. Les effets d'un accord commercial sont donc difficiles à prévoir a priori. L'exemple de la Tunisie qui vient d'entrer en Zone de libre-échange avec l'Union Européenne, après un démantèlement tarifaire de 12 années est assez éloquent. Fin 1995, soit juste avant le début de la réduction des droits de douanes, le taux de couverture de l'importation en provenance de l'UE par l'exportation tunisienne vers l'UE était de l'ordre de 74%.

Soit un déficit commercial bilatéral relativement important. De nombreux observateurs craignaient qu'en réduisant, puis en supprimant les droits de douanes, ce déficit ne s'accroisse, étant donné que sur le marché européen les exportations tunisiennes de produits industriels entraient déjà en franchise de droit de douanes et que donc les entreprises tunisiennes n'avaient rien à gagner de plus. Donc, à la fin de ce processus, en 2008, le taux de couverture a dépassé les 98%, soit un quasi équilibre de la balance commerciale bilatérale entre la Tunisie et l'UE.

La Tunisie a donc exporté plus vers le marché européen que ce que l'Union européenne n'a exporté vers la Tunisie, alors que c'était cette dernière qui avait ouvert son marché. C'est bien la préparation en amont et les mesures d'accompagnement en aval qui ont fait que cet accord soit favorable à notre voisin, du moins du point de vue de la balance commerciale.

Niveau de préparation : la préparation d'un accord implique très en amont une vision et une stratégie. Comment un accord commercial s'inscrit dans notre stratégie de développement ? Pourquoi s'engager dans un accord commercial particulier ? Quels sont nos intérêts offensifs (que peut nous apporter cet accord) et défensifs (que risque de nous coûter cet accord) ? Quels sont les intérêts offensifs et défensifs de nos parte-

naires ? La réponse à ces questions, entre autres, va nous permettre d'établir des positions de négociation qui vont déterminer le calendrier de démantèlement tarifaire, les produits à traiter différemment dans le processus de libéralisation (démantèlement tarifaire plus long, exclusion), les mécanismes qui vont éviter que l'accord commercial ne déstabilise des secteurs entiers de l'économie (mécanismes de sauvegarde, règles et normes notamment les règles d'origine, résolution des conflits, etc.).

Les mesures d'accompagnement : un accord commercial, quelle qu'en soit la nature, entraîne une modification plus ou moins importante de l'environnement de l'ensemble des acteurs économiques d'un pays (acteurs étatiques, entreprises, salariés, consommateurs etc.). De nombreuses mesures d'accompagnement doivent être mises en place afin de réduire les coûts d'ajustement et augmenter les opportunités de transformer les potentialités en gains. Il ne s'agit pas ici de les énumérer, mais plutôt d'en préciser la nature.

Le niveau moyen de protection douanière qu'applique l'Algérie aux pays arabes est plus élevé que celui qu'elle applique au reste du monde. Le droit de douane moyen appliqué par l'Algérie à l'ensemble de ses partenaires est de 16.2%. Pour les importations en provenance des pays arabes, ce droit moyen s'élève à 20.4%, alors qu'il n'est que de 13.1% pour les importations en provenance de l'UE

Tout d'abord un accord commercial a pour objectif ultime d'améliorer le bien-être des citoyens. Bien sûr, les prix plus faibles des produits devraient augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs. Cependant, cette modification de l'environnement a des effets réels sur certains secteurs et entreprises peu compétitives, ce qui se traduit par des répercussions sociales qu'il convient d'accompagner. Toute une batterie d'aides, de plans de reconversion et de programmes de requalification doit être mise en place afin de réduire au maximum l'impact négatif qui touche une partie des citoyens. Au niveau des entreprises, il convient de les accompagner avant et après l'accord.

Avant par des programmes de mise à niveau afin qu'elles puissent faire face au choc engendré par l'accord, mais aussi qu'elles renforcent leurs capacités à exporter. Après l'accord, il convient d'aider les entreprises nationales à conquérir des marchés ou du moins à se reconvertir pour les plus faibles d'entre elles. Les solutions sont connues et les partenaires pour les mettre en œuvre sont nombreux (nationaux, régionaux ou internationaux), mais il convient de souligner l'importance et le rôle-clé que peuvent jouer les partenariats public-privé dans ce processus. Au niveau des décideurs publics, des politiques renforçant la compétitivité globale doivent être mises en place. De nouvelles institutions répondant à un nouvel environnement doivent être créées. Les missions

d'autres institutions doivent être adaptées, comme celles des représentations à l'étranger. Enfin, un pilotage fin de la politique commerciale doit être opéré, avec évidemment une dimension taux de change.

La préparation et la mise en place de mesures d'accompagnement requièrent de bonnes institutions (qualité institutionnelle) ainsi que la participation de l'ensemble des acteurs économiques (appropriation). En effet, comment un décideur public peut définir quels sont les produits qui doivent recevoir un traitement particulier si les principaux concernés, à savoir les entreprises, les syndicats et les consommateurs ne sont pas associés très en amont à la réflexion ? De même comment s'assurer que tel accord commercial est en phase avec la stratégie globale de développement, si le monde académique n'est pas mobilisé sur ces questions concrètes ? Enfin comment faire en sorte que les impacts sociaux ne soient pas défavorables si les syndicats et les acteurs de la société civile ne sont pas fortement associés à la conceptualisation et à la mise en œuvre de mécanismes d'ajustement ?

De nombreuses expériences font instructives existent dans notre région ou sur notre continent qui a connu récemment une accélération des accords commerciaux et un approfondissement du processus d'intégration. Les nombreuses expériences d'ouverture dans les pays en développement ou émergents nous enseignent que la qualité des institutions concernées par les processus de libéralisation est primordiale. Par institutions nous entendons non seulement les acteurs étatiques en charge de la conception et de la mise en œuvre de la politique économique, mais aussi de toutes celles qui jouent un rôle dans cette modification de l'environnement socio-économique. Par exemple, les institutions qui facilitent et accompagnent les exportations des entreprises, les associations professionnelles, les institutions bancaires et financières, les laboratoires de contrôle et de normalisation, les institutions en charge de la reconversion des travailleurs, etc. L'amélioration de la qualité institutionnelle est donc un pré requis à une ouverture réussie.

Cette amélioration intervient évidemment à plusieurs niveaux, mais la formation du capital humain et le renforcement de ses capacités demeurent cruciaux. Ce n'est qu'en réalisant cet effort de qualité au niveau de nos institutions en les dotant des ressources nécessaires aussi bien humaines, matérielles que financières et en les confrontant aux expériences des autres pays, que nous réussirons à faire que les accords commerciaux se traduisent par un bien-être accru pour nos concitoyens.

**Docteur en économie
A enseigné à la faculté d'économie
de l'université de Montpellier
Actuellement fonctionnaire de l'ONU,
expert des questions d'intégration et
de négociations commerciales.**