

Analyse de la Politique de Soutien aux Exportations des PME en Algérie

Analysis of the Export Support Policy for SMEs in Algeria

RAHMANI Yamina¹, BENYAHIA-TAIBI Ghalia^{2*}

¹Université de Bordj Bou Arreridj, Algérie, aminarahmani@gmail.com

²Université d'Oran 2, Laboratoire Larafit, Algérie, g.taibi@yahoo.fr

Reçu le:03/05/2020

Accepté le:07/06/2020

Publié le:20/06/2020

Résumé:

La diversification des exportations hors hydrocarbures est devenue l'un des objectifs prioritaires pour la stratégie de développement du pays. C'est pourquoi, est apparue toute une série de dispositifs et de mesures destinées à promouvoir la production algérienne sur les marchés extérieurs. Cette étude a pour principal objectif de dévoiler les efforts des gouvernements algériens dans le cadre de la promotion et l'accompagnement des PME exportatrices et d'identifier par la suite les principaux handicaps qui pèsent sur le développement international de ces entités.

Mots clés: Politique de soutien, PME, Exportation, Obstacles à l'exportation, Algérie

Jel Classification Codes: M13, O25, F13.

Abstract:

The diversification of non-hydrocarbon exports has become one of the priority objectives for Algeria's economic development strategy. This is why a whole series of measures and framework measures aimed at promoting Algerian production on foreign markets have appeared. The main objective of this study is to reveal the efforts of Algerian governments in the promotion and support of exporting SMEs and to identify the main handicaps, which weigh on the international development of these entities.

Keywords: Support policy, SMEs, Export, Obstacles to export, Algeria.

Jel Classification Codes: M13, O25, F13.

* *Auteur correspondant*

1. Introduction :

Cinquante-sept ans après l'indépendance, l'économie algérienne reste toujours une économie rentière par excellence, basée sur l'exportation des hydrocarbures, les recettes d'exportation des hydrocarbures dépassent 50% du PIB et représentent plus de 90% des exportations globales. Cette dépendance vis-à-vis des ressources pétrolières constitue un handicap majeur pour l'économie algérienne. En effet, l'évolution des recettes d'exportations des hydrocarbures sont en stricte corrélation avec l'évolution de la production ainsi que le prix du baril qui est fixé par le marché international, ce qui pose sérieusement le problème de viabilité et de vulnérabilité de la politique budgétaire sur le moyen et long terme.

En juillet 2014, la chute du prix des hydrocarbures a brutalement mis à jour la fragilité de notre économie nationale. En une année seulement le cadre macroéconomique Algérien qui a été considéré pendant longtemps comme un atout d'attractivité de l'économie et un symbole de la solidité de l'économie nationale s'est révélé en dernière instance bien fragile.

En effet, les recettes des exportations d'hydrocarbures, la principale ressource de l'Algérie, ont désormais reculé à 37787 milliards de dollars en 2015 contre 62886 milliards de dollars en 2014, soit une chute de 40%.

À cet effet, une économie rentière qui se base largement sur l'utilisation des recettes des exportations pétrolières comme vecteur de développement économique pose la question de la pérennité des choix effectués, et donc une diversification de l'économie nationale demeurent la principale préoccupation de toute politique publique de soutien aux exportations impliquant de profondes réformes structurelles est plus que jamais impérative sur le moyen et long terme.

Dans ces conditions, la question de l'internationalisation des PME apparaîtrait comme une des solutions à ces difficultés, ces entreprises jouent, par ailleurs, un rôle non négligeable dans l'internationalisation des économies modernes, ce qui devient un des principaux vecteurs de la compétitivité des économies modernes, que ce soit à travers les échanges commerciaux ou encore à travers les alliances stratégiques, les fusions-acquisitions, les

réseaux interentreprises transfrontières, l'insertion dans les chaînes de valeur globales.

De ce fait, nous essayerons dans ce qui s'ensuit d'analyser les mesures prises par les pouvoirs publics dans le cadre de la promotion et l'accompagnement des PME exportatrices et d'identifier par la suite les principaux handicaps qui pèsent sur le développement international de ces entités.

2. Le dispositif d'appui pour les PME exportatrices :

L'internationalisation des PME est jonchée d'obstacles. Ce fait explique que peu d'entreprises de taille petite et moyenne entreprennent leur internationalisation. Dans tous les pays ou presque, les pouvoirs publics s'efforcent de défendre la compétitivité des entreprises et de promouvoir leurs exportations. Ce support joue un rôle important dans leur capacité à aborder des marchés étrangers. Plusieurs études empiriques ont démontré l'importance de l'aide publique dans les performances internationales des PME. (Niosi & Zhegu, 2011)

Ces dispositifs d'appui prennent des formes diverses :

2.1 La politique de change :

Il s'agit pour l'Etat d'établir un taux de change de sa monnaie nationale qui va favoriser les exportations nationales. Il faut donc de ce point de vue trouver un taux de change réaliste notamment vis-à-vis des monnaies des pays cibles.

2.2. La politique douanière :

Il s'agit des régimes économiques douaniers permettent aux entreprises qui exportent des produits de bénéficier de suspension de droits et taxes. De plus les pouvoirs publics peuvent procéder aussi à la modernisation de l'administration douanière permettant une meilleure adaptation de ses services aux besoins et attentes des exportateurs.

2.3. La politique fiscale :

Les Etats peuvent intervenir en matière de fiscalité, en faisant ainsi baisser la pression fiscale pour les entreprises exportatrices. Dans un contexte fortement concurrentiel, la fiscalité devient un véritable instrument

pour les renforcer la compétitivité des entreprises. L'action publique en la matière peut porter sur la réduction ou la suppression de certaines taxes

2.4. La politique de crédit :

La progression dans les exportations passe forcément par le renforcement de la capacité de développement international des entreprises exportatrices. Cependant, les exportations sont des opérations complexes et risquées, et les banques peuvent hésiter à les financer. La solution donc pour ces entreprises réside souvent dans le soutien de l'Etat.

2.5. La politique d'assurance à l'exportation :

Les Etats dans le cadre de promotion des exportations, créent ou soutiennent la création des sociétés d'assurance à l'exportation.

Comme la plupart des pays du monde, l'Algérie propose diverses aides publiques aux PME souhaitant exporter. Mais avant de présenter ces diverses aides il est préférable de présenter l'état du commerce extérieur algérien plus précisément les exportations algériennes.

3. Les exportations algériennes en quelques chiffres :

L'étude du tableau ci-après permet de confirmer la domination totale des exportations hydrocarbures durant la période 2007 – 2017 qui dépasse les 95% du total des exportations, ces exportations ont permis de couvrir les importations et d'affiché un excédent de la balance commerciale entre 2007 et 2014. Mais après le contre-choc pétrolier du juillet 2014, la balance commerciale demeure déficitaire. En 2017, la balance commerciale de l'Algérie a enregistré un déficit de 11194 millions de dollars contre un excédent de 32532 millions de dollars en 2007.

Ce même tableau montre que les exportations hors hydrocarbures restent toujours faibles avec un montant qui ne dépasse pas les 3000 millions de dollars durant la période indiquée.

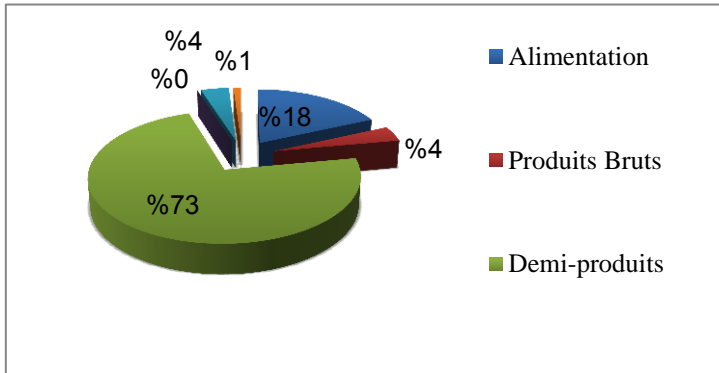
Tableau n°1 : Données globales du commerce extérieur de l'Algérie entre 2007 et 2017

Année	Valeur en millions USD			
	Exportations H.H	Exportations Hydrocarbures	Importations	Balance Commerciale
2007	1 332	58 831	27 631	32 532
2008	1 937	77 361	39 479	39 819
2009	1 066	44 128	39 294	5 900
2010	1 526	55 527	40 473	16 580
2011	2 062	71 427	47 247	26 242
2012	2 062	69 804	47 490	24 376
2013	2 014	62 960	55 028	9 946
2014	2805	60081	58 580	4 306
2015	2063	35724	51 501	-13 714
2016	1850	28176	47 089	-17 063
2017	1898	32865	45 957	-11 194

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données du CNIS

Concernant la répartition des exportations hors hydrocarbures de l'année 2017 par produit, le poste « demi-produits » a continué de représenter l'essentiel des exportations avec une part de 72,92%. Le groupe « biens alimentaires » vient en seconde position avec une part de 18,28 %, suivi par les groupes « biens d'équipement industriels » et « produits bruts » avec des parts respectives de 3,89% et 3,85%, et enfin le groupe « biens de consommation non alimentaires » avec les parts de 1,06% soit en valeur absolue 20 millions de dollars US.

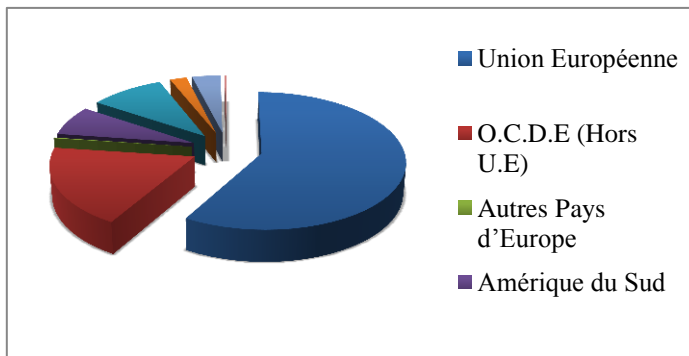
Graphique n°1 : La structure des exportations hors-hydrocarbures algériennes (2017)



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données du CNIS (2017)

En ce qui concerne la structure des exportations par régions économiques au cours de l'année 2017, le graphe suivant montre que les pays de l'union européenne sont toujours les principaux clients de l'Algérie avec 58,37% des exportations. On trouve en deuxième position les pays OCDE (hors UE) avec une part de 18,69% des exportations. Les exportations de l'Algérie vers les autres régions restent toujours marquées par des faibles proportions.

Graphique n°2 : La structure des exportations par régions économiques (2017)



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données du CNIS (2017)

Parlant des PME exportatrices, il faut signaler que l'analyse de leur part dans les exportations est rendue difficile compte-tenu du manque d'information et de disponibilité des données fiables. Les seules données disponibles sur les exportations sont agrégées soit par groupes de produits, soit par pays de destination, soit par secteur ou par branche d'activité et il n'existe aucune information sur les PME exportatrices. De plus, les statistiques sur les entreprises exportatrices hors hydrocarbure ne sont pas toujours à jour ou complètes ou proviennent de sources contradictoires.

Le volume des exportations globales hors hydrocarbures réalisées par les PME arrive à peine à franchir le cap de deux milliards de dollars par an. Les chiffres du commerce extérieur des douanes algériennes indiquent que la contribution des PME aux exportations est dérisoire, elle ne dépasse pas 2 % du volume global des exportations de l'Algérie (Djemai, 2013).

4. Les principaux dispositifs d'aide à l'exportation hors hydrocarbures en Algérie :

Dans une situation de dominance totale des hydrocarbures dans les exportations algériennes, la diversification des exportations hors hydrocarbures par les PME est devenue l'un des objectifs prioritaires pour la stratégie de développement économique de l'Algérie. C'est pourquoi, est apparue toute une série de dispositifs et des mesures d'encadrement destinées à promouvoir ces PME sur les marchés extérieurs. Le but étant d'intégrer particulièrement les entreprises exportatrices et potentiellement exportatrices d'une manière compétitive aux courants des échanges internationaux. Parmi ces mesures, on trouve des mesures réglementaires, financière et institutionnelles.

4.1. Les mesures réglementaires :

Les mesures réglementaires les plus importantes sont les suivantes :

4.1.1. Le caractère libre de l'acte d'exportation :

Selon le deuxième article de l'ordonnance N°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises, toutes opérations d'exportation des produits se réalisent librement. Sont exclues du champ d'application de

cette liberté de l'exportation les produits portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public et à la morale.

4.1.2. Les exonérations fiscales :

La fiscalité Algérienne accorde de nombreux avantages pour les opérations d'exportations :

↳ Exonération en matière d'impôts directs :

D'après l'article 138-5 du code des impôts directs et taxes assimilées 2017, les opérations génératrices de devises, notamment : les opérations de ventes destinées à l'exportation et les prestations de services destinées à l'exportation bénéficient d'une exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS). Et selon l'article 220-3 du même code, le montant des opérations de ventes, de transport ou de courtage portant sur des objets ou des marchandises destinés directement à l'exportation sont exclus de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) du chiffre d'affaires.

↳ Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires :

Selon l'article 13 et l'article 42-2 du code des taxes sur le chiffre d'affaires, les affaires de vente et de façon qui portent sur les marchandises exportées et les achats ou les importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destinés soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation sont exemptées de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

4.1.3. Les régimes douaniers suspensifs à l'exportation :

Dans l'intérêt de promouvoir les exportations hors hydrocarbures, les régimes économiques douaniers permettent le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douane, des taxes intérieures de consommation ainsi que tous autres droits et taxes et mesures de prohibition de caractère économique dont elles sont passibles. Ces régimes comprennent :

↳ **Le transit douanier :**

Le transit douanier selon l'article 125 de la loi N° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes, est le régime douanier sous lequel sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre bureau de douane, par voie terrestre ou aérienne en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économique.

↳ **L'entrepôt des douanes :**

Selon l'article 129 de la loi N° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes, l'entrepôt des douanes est le régime douanier qui permet l'emmagasiner des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibitions à caractère économique.

↳ **Admission temporaire :**

L'article 174 de la loi précédente indique que le régime de l'admission temporaire permet, sous certaines conditions, d'introduire sur le territoire douanier en exonération totale ou partielle des droits et taxes, des marchandises en vue de leur réexportation en l'état dans les délais impartis.

↳ **Réapprovisionnement en franchise :**

Selon l'article 186 de la même loi le réapprovisionnement en franchise est le régime douanier qui permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

↳ **Exportation temporaire :**

D'après l'article 193 l'exportation temporaire est le régime douanier qui permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé, soit en l'état, sans avoir subi de modification, exception faite de leur dépréciation normale par suite de l'usage qui en est fait soit dans le cadre du perfectionnement passif,

après avoir subi une transformation, une ouvraison, un complément de main d'œuvre ou une réparation.

4.2. L'appui financier :

Le soutien financier s'est fait par la création de deux fonds : le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) et le Fonds National de Régulation et Développement Agricole (FNRDA). Les mesures de soutiens financiers prévus par ces deux fonds (FSPE et FNDRA) sont cumulables.

4.2.1. Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) :

Institué par la Loi de finances pour 1996 le FSPE est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leur action de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs. Le FSPE a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations : la première rubrique consiste à la prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées (25 % pour le transport des marchandises exportées et de 65 % et 35 % pour les frais de participation aux foires à l'étranger), tandis que la deuxième consiste à la prise en charge, à l'occasion des participations aux foires à l'étranger, d'une partie des frais de transport des échantillons, de location et d'aménagement de stands et de frais de publicité.

4.2.2. Le Fonds National de Régulation et Développement Agricole (FNRDA) :

Institué par la Loi de finances de l'année 2000, le FNRDA est destiné à apporter un soutien financier à tout exportateur intervenant dans le domaine de l'exportation de dattes.

Le soutien accordé par le FNRDA concerne la prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exploitation accordé par les banques algériennes à hauteur de 3% et ce, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation durant la même période et l'octroi d'une prime d'incitation à l'exportation de :

- ↳ 5 Dinars par Kilogramme pour les dattes en vrac (dattes naturelles ayant subi les opérations de désinsectisation, de triage et de mise en emballage allant jusqu'au 12Kg).

↳ 8 Dinars par Kilogramme pour les dattes conditionnées en emballages divisionnaires d'un Kg et moins.

4.3. Les mesures institutionnelles :

L'encadrement institutionnel s'est notamment traduit par la création des organismes de soutien à l'exportation. Ces organismes sont les suivants

4.3.1. Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) :

La CAGEX a été créée en 1996 en la forme d'une EPE/SPA dotée d'un capital de 250.000.000 DA. Elle assure la gestion des risques commerciaux, politiques de catastrophe, et de non transfert dans les conditions fixées par l'ordonnance précitée et la loi de finances 1996 (article 195) et propose aux exportateurs algériens trois formules de garanties : l'assurance globale, l'assurance individuelle et l'assurance prospection, foires et expositions. Elle offre aussi plusieurs prestations aux opérateurs économiques à travers des mesures d'accompagnement, notamment dans l'accès aux informations sur les marchés extérieurs.

4.3.2. Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX) :

La Société Algérienne des Foires et Exportations est une entreprise publique créé en 1971, elle est chargée de l'organisation des foires, salons spécialisés et expositions à caractère régional, national et international. Elle assure une assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international au moyen de :

- ↳ L'information sur la réglementation du commerce international.
- ↳ Les opportunités d'affaires avec l'étranger.
- ↳ La mise en relation d'affaires.
- ↳ Les procédures à l'exportation.
- ↳ L'édition de revues économiques et catalogues commerciaux.
- ↳ Organisation de rencontres professionnelles, séminaires et conférences.
- ↳ Gestion et exploitation des infrastructures et structures du Palais des Expositions.

4.3.3. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (Caci) :

La CACI est un établissement public à caractère industriel et commercial doté d'une personnalité morale et de l'autonomie financière.

Elle a été instituée suite au décret 96-94 du 03 mars 1996 sous la tutelle du ministre chargé du commerce. Cette chambre assure des missions de représentation des entreprises, d'animation, de promotion et d'assistance aux entreprises, de formation, d'enseignement et de recyclage, d'arbitrage, de médiation et de conciliation.

4.3.4. Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) :

En 1996 a été créée l'agence de promotion des exportations PROMEX qui a été chargée d'être l'instrument grâce auquel le ministère du commerce mettait en application sur le terrain, la politique de promotion des exportations. En 2004 la PROMEX a été transformée en agence de promotion du commerce extérieur et dénommée ALGEX, cette dernière a pour mission apporter un support efficace aux exportations hors hydrocarbures par la contribution à l'élaboration de la stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures, la vulgarisation et la mise à disposition de l'information commerciale, économique et technique nécessaire à la conduite des opérations du commerce extérieur et l'accompagnement et l'assistance des entreprises lors des manifestations organisées à l'étranger.

4.3.5. Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL) :

Créée le 10 Juin 2001, l'ANEXAL est une association régie par la loi N°90/31 du 24 décembre 1990 pour défendre les intérêts matériels et moraux des exportateurs algériens, faciliter leurs activités et participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations.

4.3.6. Le World Trade Center Algérie (WTCA) :

WTC Algérie, est considéré comme un guichet unique pour les entreprises étrangères qui souhaitent créer ou développer leurs entreprises en Algérie et fournir également aux entreprises algériennes un soutien sur les marchés étrangers dans le domaine de l'exportation de produits hors hydrocarbures prise en charge du réseau WTC. Fait partie d'un réseau mondial de plus de 300 centres de commerce mondial situés dans une centaine de pays, desservant plus de 750 000 membres; Le WTCA offre aux acteurs et aux entreprises économiques algériens un large éventail

d'opportunités commerciales et une grande variété de services d'assistance dans leurs échanges internationaux et échanges de partenaires pour les aider à développer leurs activités.

En outre, concernant son rôle de promotion des entreprises exportatrices, le WTCA a initié en 2003 « Le Trophée Export », attribué essentiellement aux entreprises algériennes particulièrement les PME qui exercent dans les secteurs hors hydrocarbures pour leur performance et leur originalité en matière d'exportation.

A titre d'exemple le trophée export a été décerné en 2017 à la SARL BOUBLENTA, qui est une PME spécialisée dans la transformation des graines de caroube en produits dérivés tels que la poudre de caroube et la pulpe de caroube depuis 1994, a exporté vers une trentaine de pays sur les cinq continents.

4.3.7. Le club export :

Initié en 2016 par le WTCA, le Club Export veut être un promoteur de l'exportation et le commerce international pour les entreprises Algériennes hors hydrocarbure. Ce club est un réseau des dirigeants exportateurs. Il regroupe les entreprises qui ont réussi et celles qui souhaitent réussir à l'international.

Le but de ce club est de rapprocher des entreprises qui exportent et de recenser les problèmes qu'ils rencontrent sur le terrain. De plus les adhérents du club bénéficient des rencontres thématiques par pays, afin de connaître les spécificités de chaque marché (déterminer les besoins en marchandises de chaque pays et définir les réglementations à suivre dans l'acte d'exporter). Ces rencontres sont un lieu de réflexion et d'échange de bonnes pratiques.

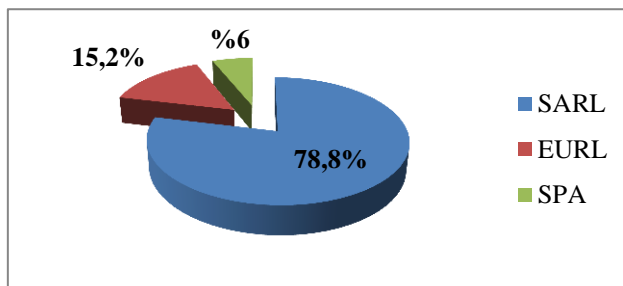
Une occasion pour les membres de partager toutes les expériences des autres opérateurs qui ont déjà réussi dans le domaine des exportations de leurs produits.

5. La perception des PME à l'égard des politiques de soutien de l'État algérien :

Afin de connaître la perception des mesures incitatives par les PME exportatrices algériennes, une enquête a été menée auprès d'une trentaine de PME de l'ouest algérienne par le biais d'un questionnaire.

Les PME enquêtées sont distribuées selon trois modalités de forme juridique à savoir, des sociétés à responsabilité limitée (SARL), des sociétés par action (SPA) et des entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL). Comme indique le graphe suivant 78% des PME exportatrices de notre échantillon ont la forme SARL, 15% ont la forme EURL et seulement 6% ont la forme SPA.

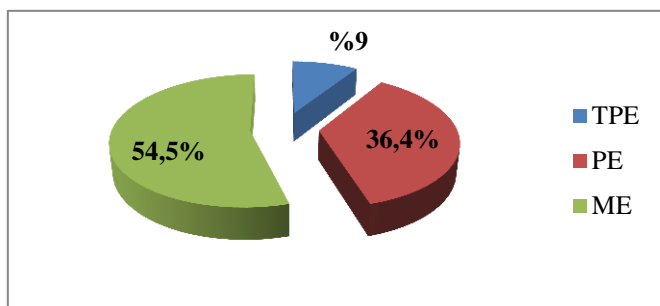
Graphique n°3 : La répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Ces entreprises ont de tailles variables. Notre échantillon comporte 54,5% des entreprises dont l'effectif des salariés est de 50 à 250 (ME), 36,4% des entreprises dont le nombre d'employés est de 10 à 49 (PE) et 9% des entreprises dont l'effectif est de 1 à 9 employés (TPE).

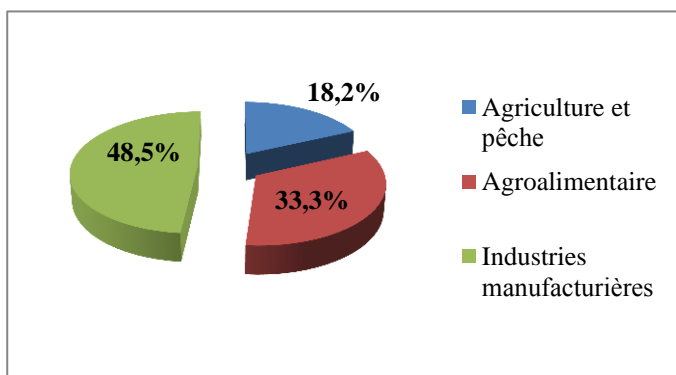
Graphique n°4 : La répartition des entreprises enquêtées selon la taille



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

La répartition des entreprises interrogées selon le secteur d'activité relève que ces dernières abritent trois secteurs d'activités. Le plus grand pourcentage revient au secteur de l'industrie manufacturière avec 48,5% des entreprises enquêtées, suivi du secteur agroalimentaire avec 33,3% des entreprises enquêtées et la troisième position est pour le secteur agriculture et la pêche avec 18,2% du totale des PME exportatrices.

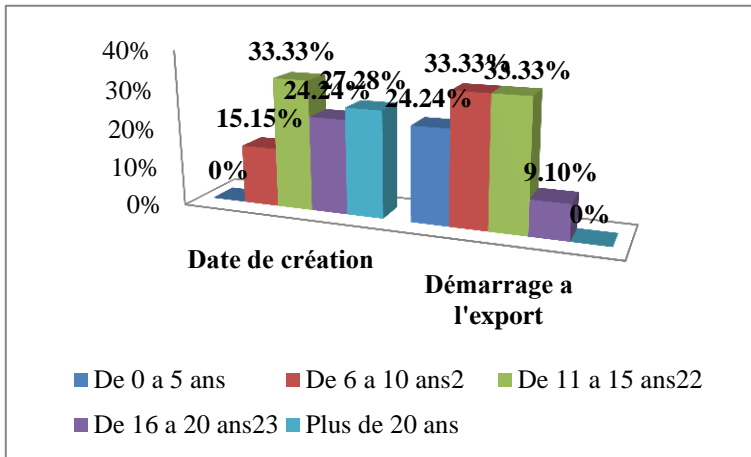
Graphique n°5 : La répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Concernant la date de création des PME enquêtées, plus de 80 % des PME ont plus de 10 ans d'existence avec un âge moyen de 23 ans.

Graphique n°6 : Les résultats relatifs à l'âge des entreprises interrogées et le démarrage à l'export

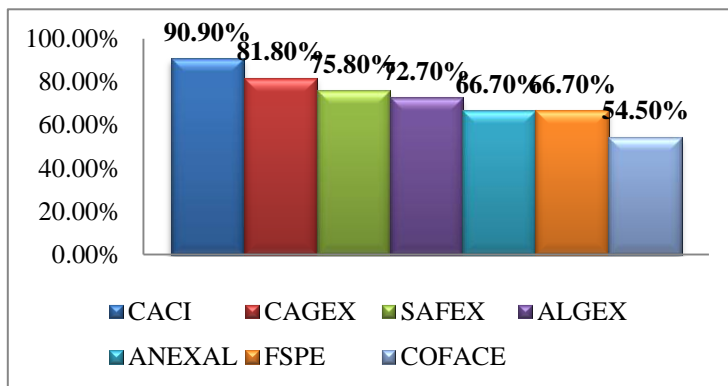


Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Avec le croisement de la date de début de l'export et la date de création des PME exportatrices, il s'avère que 15,15% des PME ont réalisé leur première opération d'exportation dès leur création, pour 09% des PME moins de 5 ans après leur création et la majorité des PME (75,26%) entre 6 et 20 ans après leur création.

Interrogées sur les dispositifs mis par le gouvernement algérien afin de permettre aux PME de développer leurs capacités exportatrices, la quasi-totalité des PME enquêtées sont informées par les mesures incitatives mises par le gouvernement. L'organisme le plus cité reste la CACI (90,9%), suivi par la CAGEX (81,8%), en 3^{ème} position la SAFEX (75,8%), en 4^{ème} position ALGEX (72,7%). En dernier, l'ANEXAL, le FSPE (66,7%) et la COFACE avec un pourcentage de (54,5%).

Graphique n°7 : La notoriété des organismes dédiés à l'accompagnement des entreprises dans leur démarche à l'export

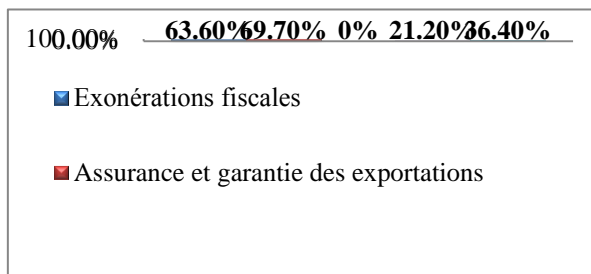


Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

93,9% des entreprises répondantes ont fait appel au moins à l'un de ces organismes pour bénéficier de ces programmes et une minorité des exportateurs interrogés (6,1%) déclarent ne pas en avoir bénéficié.

Les programmes les plus demandés sont l'assurance et la garantie des exportations (69,7% des entreprises), l'exonération fiscale (63,6% des PME), les programmes de participation à des foires, salons spécialisés et expositions (36,4% des PME) et le régime douanier à l'exportation (21,2% des PME).

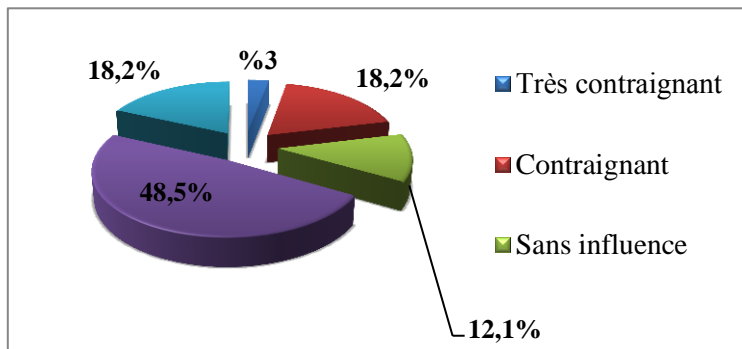
Graphique n°8 : La nature de l'aide à l'export dont ont bénéficié les entreprises exportatrices interrogées



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Interrogées sur leurs appréciations des dispositifs d'appui mis par le gouvernement 48,5% des entreprises jugent que les dispositifs d'appui sont encourageants, 18,2% des entreprises jugent qu'ils sont très encourageants, 12,1% estiment qu'ils n'ont aucune influence sur la décision d'exportation, pour 18,2% des entreprises les dispositifs d'appui sont contraignants et les 3% restant ont estimé que ces dispositifs sont très contraignants.

Graphique n°9 : L'appréciation de l'accompagnement à l'export par les entreprises interrogées



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

6. Les principaux obstacles à l'exportation des PME Algériennes :

Malgré l'existence d'un environnement juridique et réglementaire régissant l'activité export et la mise en œuvre du dispositif institutionnel d'appui aux entreprises exportatrices notamment les PME, la contribution de ces dernières dans les exportations hors hydrocarbures demeure marginale et n'enregistre aucune évolution significative depuis plus d'une décennie.

Cette anémie, en termes de nombre et de quantités exportées, des PME algérienne peut avoir deux sources différentes, soit la PME souhaite exporter mais elle ne parvient pas à dépasser les obstacles ou difficultés qui lui font face. Soit la PME n'a jamais envisagé de développer hors de son marché local.

De nombreux travaux de recherche montrent que, comparativement aux grandes entreprises, les PME sont confrontées à plus de barrières qui freinent ou allongent leurs processus d'internationalisation et affaiblissent leur rentabilité. Dans le contexte algérien, la faiblesse des exportations s'explique par les divers obstacles d'ordre économique, institutionnel et organisationnel auxquels n'échappent pas les caractéristiques des PME, ces obstacles peuvent être résumés dans les points suivants :

6.1. La taille insuffisante des PME :

La capacité des PME à exporter et à se développer à l'international est limitée par leur difficulté à atteindre une taille critique. Les statistiques du dernier bulletin d'information de la PME (mai 2017), publié par le MIPMEPI, montrent que la Très Petite Entreprise (TPE) est largement prédominante dans le tissu économique algérien, elle représente 97% du total des PME. Néanmoins la plupart des recherches sur l'internationalisation des PME ont confirmé que les PME exportatrices sont de plus grande taille que les PME s'adressant exclusivement au marché local. S-T Cavusgil et J-R. Nevin ont trouvé que l'influence négative de la taille sur la propension à exporter n'est déterminante que dans le cas de très petites entreprises. A partir d'une certaine dimension, en termes de ressources financières et humaines, la petitesse n'a plus aucune incidence sur la performance ni sur la propension à l'exportation. (Allali, 2003)

6.2. La prédominance du secteur des services :

Le secteur d'activité de l'entreprise a un impact sur sa décision d'exporter ou pas. Certains secteurs d'activités sont plus ouverts aux marchés internationaux que d'autres. Plusieurs recherches sur l'internationalisation ont confirmé que l'industrie est un secteur beaucoup plus exportateur que les services. L'impact du secteur est confirmé par Buigues P-A et Lacoste D qui montrent, sur un échantillon de PME européennes, que les PME manufacturières, du commerce, du secteur de transport et de communication sont les plus actives en matière d'exportation. (Buigues & Lacoste, 2011)

Une analyse par secteurs d'activité fait apparaître une forte concentration des PME algériennes dans les services (50% de la population)

y compris le transport et les télécommunications, le commerce, l'hôtellerie et restauration, les services fournis aux entreprises, les services fournis aux ménages, les établissements financiers, les affaires immobilières, et les services pour collectivité, suivis par l'artisanat (23%) et en dernier position, nous trouvons le secteur du BTPH (17%), suivi par les industries manufacturières (08%) qui est un secteur beaucoup plus exportateur que les autres secteurs.

6.3. L'exportation n'intéresse pas les PME :

La majorité des PME algériennes non exportatrices ont confirmé que le marché local est largement suffisant pour l'entreprise, il demeure encore beaucoup plus rémunérateur que les exportations. Ces PME soulèvent que l'exportation est une activité trop risquée qui demande des ressources et des compétences supplémentaires par rapport au marché local. (Rahmani & Taibi-Benyahia, 2019)

6.4. La lourdeur administrative :

La lourdeur administrative est ressentie comme un obstacle à l'exportation, pour les PME algériennes, les procédures sont trop compliquées et cela nécessite d'y consacrer beaucoup de temps. De plus les services administratifs ne se trouvent pas dans un seul endroit, ce qui rend encore la préparation des papiers administratifs plus difficile. La procédure douanière se trouve largement en tête des procédures les plus compliquées pour ces PME. (Rahmani & Taibi-Benyahia, 2019)

7. Conclusion :

Les exportations algériennes sont toujours dominées par les hydrocarbures, elles représentent l'essentiel de nos exportations à l'étranger avec une part de 93%. La dépendance excessive vis-à-vis des exportations pétrolières constitue un problème essentiel pour l'économie Algérienne. Plus généralement, l'économie Algérienne souffre d'un manque global de compétitivité vis-à-vis du reste du monde. Dans ces conditions, la question du développement des exportations hors hydrocarbures par le biais des PME algériennes apparaîtrait comme une des solutions à ces difficultés.

Dans ces conditions, la question d'accompagnement et d'encouragement des PME algériennes dans les marchés étrangers est

d'autant plus nécessaire pour surmonter ces obstacles et réussir à l'international.

En Algérie, l'amélioration en termes quantitatif des PME, dissimule la difficulté de celles-ci à exporter, et cela malgré les atouts dont bénéficie l'Algérie, tels que sa position géographique, son potentiel économique et les efforts déployés par les pouvoirs publics pour encourager les exportations hors hydrocarbures. En effet, le dispositif d'accompagnement mis par le gouvernement algérien souffre de plusieurs défaillances ce qui explique son caractère peu dynamique et ne répond convenablement à aux attentes des PME, telles l'accès aux informations sur les marchés extérieurs, services de conseil et les facilitations financières

De ce fait, la relance des exportations hors hydrocarbures par le biais des petites et moyennes entreprises nécessite un examen en profondeur des mesures prises par l'Etat algérien.

7. Références bibliographie :

- Allali, B. (2003). *Vision des dirigeants et internationalisation des PME marocaines et canadiennes du secteur agroalimentaire*. Thèse de Doctorat soutenue à HEC Montréal.
- Buigues, P. A., & Lacoste, D. (2011). *Stratégies d'internationalisation des entreprises : Menaces et opportunités*. De Boeck.
- Code des impôts directs et taxes assimilées 2017.
- Djemai, S. (2013). Les PME Exportatrices : Croissance Economique Hors Hydrocarbures. *évaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique*. école doctorale-université de Sétif 1.
- La loi N° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes.
- Niosi, J., & Zhegu, M. (2011). *Étude sur l'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises québécoises*. Université de Québec à Montréal .
- Ordonnance N°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.
- Rahmani, Y., & Taibi-Benyahia, G. (2019). Les obstacles à l'exportation chez les petites moyennes entreprises Algériennes : Le cas des PME Oranaises. *Journal of business and finance economy*, 4 (1), 253-268.