

La question nationale des exportations hors hydrocarbures -Méthodologie pour une approche stratégique-

Dr. Mohamed BOUCHAKOUR

*Maître de conférences « A », Faculté de SECG
Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, Algérie*

Résumé :

La question de l'après-pétrole en Algérie a été mise à l'ordre du jour à la fin des années 1970. Depuis, elle n'a pas avancé d'un iota. Bien plus, l'économie algérienne s'est enfoncée davantage dans son « addiction » à la rente des hydrocarbures. L'article s'interroge sur les causes de cette situation et constate que les 3 conditions fondamentales pour parvenir enfin à diversifier l'économie n'ont jamais pu être réunies ensemble. Celles-ci se résument dans la conjugaison de 3 verbes : vouloir, pouvoir et savoir. Si ce préalable étant levé, la diversification de l'économie et son fer de lance celle des exportations hors hydrocarbures devient une question de démarche pour élaborer une stratégie nationale en la matière, une démarche somme toute assez technique sur laquelle l'article fournit une synthèse.

Mots clés: *commerce extérieur, exportation, rente pétrolière*

Abstract:

The post-oil issue in Algeria was put on the agenda in the late 1970s. Since then, it has not advanced one iota. Moreover, the Algerian economy sank deeper into its "addiction" to the rent of hydrocarbons. The article examines the causes of this situation and finds that the three basic conditions for ultimately diversifying the economy have never been brought together. These are summarized in the conjugation of 3 conditions: the power or the objective potential to do it, the willingness without wishfull thinking, and the know how according to the best practices. If this prerequisite is removed, the diversification of the economy and its spearhead of non-hydrocarbon exports becomes a question of approach to develop a national strategy in this area, a rather technical approach on which the article provides a synthesis.

Key words: *foreign trade, exportation, hydrocarbon rent*

Introduction

C'est à la fin des années 1970 que la nécessité de diversifier les exportations a été mise à l'ordre du jour dans notre pays. Selon les formulations consacrées à l'époque, il s'agissait de « préparer l'économie nationale à l'ère de l'après pétrole » en « préservant des réserves stratégiques aux générations futures ».

Depuis, cette orientation de politique économique est devenue un leitmotiv, revenant sans cesse et de manière récurrente dans les discours officiels, notamment dans les conjonctures de difficultés financières. Récemment encore, à l'occasion de la première Conférence nationale sur le Commerce extérieur organisée par la Ministère du Commerce en mars 2015, le sujet a occupé, en très grande partie, le centre des débats¹.

L'analyse de ces débats permet de poser très facilement deux constats qui résument pour l'essentiel l'état des lieux :

- primo, tout ou presque a été dit sur la question de la diversification des exportations de sorte qu'aujourd'hui, on éprouve un certain malaise à répéter ou à écouter de vieux refrains qui ont fini par sonner comme des phrases creuses et lassantes;
- second, la *cause* défendue n'a pas avancé d'un iota. Bien au contraire, la mono exportation d'hydrocarbure s'est consolidée et l'économie nationale semble même avoir développé un phénomène d'addiction à ces ressources².

Quelle explication donner à cette impasse ? Que faire pour que les exportations hors hydrocarbures se déploient et prennent progressivement le relai des hydrocarbures ?

Le présent article se propose de débloquent le débat sur ce qu'il convient bien d'appeler « la question nationale des exportations hors hydrocarbures » et de lui offrir une ouverture sur une approche rénovée et pourquoi pas féconde.

Deux idées sont successivement développées :

Dans un premier point, nous nous proposons de revenir sur l'état des lieux pour tenter de lui apporter qui soit tant soit peu essentielle et systématique. Il apparaîtra que les causes de

¹ Cette Conférence, la première du genre, a été organisée par le Ministère du Commerce suite à l'effondrement des prix du pétrole survenu au cours du 2^{ème} semestre 2014. Voir <http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=conf2015> et www.comex.dz

² Les exportations d'hydrocarbures ne sont plus destinées seulement à procurer les devises nécessaires au financement externe de l'économie nationale. La constitution de réserves (près de 200 milliards de dollars, au 3^{ème} trimestre 2014, tend à accréditer l'idée que ces exportations deviennent une fin en soi. Par ailleurs, la précipitation avec laquelle a été prise l'option largement controversée en faveur du gaz de schiste atteste d'une volonté de reconduire et de prolonger le tout hydrocarbures à l'export. Voir Communication 7 : Le relais des exportations hors hydrocarbures, pour une stratégie nationale: fondamentaux, démarche et implications institutionnelles. Mohamed Bouchakour à la Conférence Nationale sur le Commerce extérieur <https://www.commerce.gov.dz/seminaires/conférence-nationale-sur-le-commerce-exterieur>

l'impasse peuvent se nicher dans le fait que trois conditions fondamentales sont, à des degrés variables, insuffisamment réunies :

- le *vouloir* : on entend par là la volonté politique au sens large de l'Etat incluant la société elle-même dont les larges pans ont intégré des comportements économiques attachés à la rente des hydrocarbures. Force est de constater que cette volonté est très souvent proclamée, mais qu'elle reste velléitaire.
- le *pouvoir* : il est fait référence ici aux potentiels du pays dont tout le monde s'accorde à admettre qu'ils sont riches et diversifiés. Ainsi, les marges de manœuvre pour se ménager une nouvelle place dans la division internationale du travail existent. Mais elles sont réduites, voire neutralisées par des contraintes structurelles sévères qui rendent les capacités de manœuvre très réduites.³
- Le *savoir* : ce dont il est question ici concerne la maîtrise dans la conception et l'opérationnalisation d'une stratégie d'ensemble qui soit pertinente et cohérente pour assurer une transition de la mono exportation d'hydrocarbures vers une structure des exportations diversifiée.

Dans un second point, l'article s'arrête sur cette troisième condition. En privilégiant la question du *savoir*, on estime qu'il est temps qu'on lui consacre à présent l'attention qu'elle mérite. La contrainte financière externe qui s'est abattue sur l'économie nationale depuis la chute des prix du pétrole de juin 2014 va se charger, il faut l'espérer, de catalyser la volonté politique et de pousser à la lever des contraintes structurelles qui pèsent sur la libération des potentiels. Reste la question de savoir que faire et surtout comment procéder.

I. Où en est l'Algérie en matière d'exportation hors hydrocarbures ?

1. Rappel de quelques données

Le taux de la mono exportation est passé de 70, 2% en 1971 à un taux annuel moyen situé au-dessous des 97%, précisément à partir de 1980, l'année où la nécessité de se départir de la dépendance des hydrocarbures a été officiellement proclamée pour la première fois⁴.

³ Les capacités de manœuvre de l'économie algérienne restent bien en deçà de ses marges de manœuvre, en raison de contraintes structurelles dont la persistance renvoie en grande partie à la première condition citée, celle du vouloir.

⁴ Source : Statistiques douanières. La mono exportation est quasi absolue. Les 2, 3 ou 4% qui bon an, mal an représentent statistiquement les exportations hors hydrocarbures, contiennent en fait une grande part de dérivés d'hydrocarbures.

U= Milliard USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exportations totales	45	57	73	72	65	62	34	29
Hydrocarbures	44	56	71	70	63	60	33	27
%	98%	98%	97%	97%	97%	97%	97%	93%*

* Ce taux de 93% ne reflète pas une performance, mais l'impact de l'effondrement des exportations d'hydrocarbures sur la structure des exportations totales.

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

Tout s'est passé comme si en matière de diversification des exportations, plus on en parle et moins en fait. Et réciproquement, moins on en fait, plus on en parle. Les discours ont tellement foisonné, surtout dans les conjonctures de difficultés financières, que l'on peut considérer aujourd'hui que tout, ou presque, a été dit, sans que les lignes de la mono exportation ne bougent.

Une des explications classiques est celle du syndrome hollandais, une dérive de loi ricardienne des avantages comparatifs selon laquelle en matière de commerce extérieur, chaque nation se spécialise dans l'exportation du produit pour lequel elle est le plus compétitive et importe, au lieu de les produire, les produits dans lesquels elle est le moins compétitive⁵.

Cette explication ne semble pas suffisante puisque le pays qui a donné le nom à cette maladie, la Hollande, en est vite sorti, ce qui atteste que nous ne sommes pas en présence d'une fatalité et encore moins d'un mal incurable. En 2015, le pétrole et les produits miniers ne représentent que 16% des exportations des Pays-Bas contre 17% pour les produits agricoles et 66% pour les produits manufacturés.⁶

Considérons des pays plus comparables à l'Algérie, en l'occurrence des pays en développement OPEP et non OPEP. Comme le montre les données du tableau ci-dessous, la part des hydrocarbures dans leurs exportations a décliné depuis 1980, pour certains plus que pour d'autres, tandis que l'Algérie reste dans ce domaine à la traîne.

⁵ On lira avec intérêt la thèse de doctorat soutenue en 2015 par ...Elle soutient que dans le cas de l'économie algérienne, il semble exister dans l'ensemble « un ensemble de symptômes permettant d'accréditer la thèse du syndrome hollandais au sens de Corden et Neary (1982). Toutefois, le mécanisme économique de transmission de ce phénomène n'est pas vérifié. » Sabrina Chikh-Amnache, *Le syndrome hollandais : aspects théoriques et vérification empirique, en référence à l'économie algérienne. Thèse de Doctorat Es Sciences soutenue le 7 juin 2015 à l'Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou. La thèse est disponible en ligne sur le lien http://www.ummo.dz/IMG/pdf/Sabrina_CHIKH-AMNACHE.pdf*

⁶ *Perspectives Monde –Outil pédagogique des grandes tendances mondiales depuis 1945. Voir <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=NLD>*

Tableau 2 : Evolution de la part en % des hydrocarbures dans les exportations de quelques pays en développement (OPEP et non OPEP) entre 2000 et 2013

Pays	1980	1990	2000	2010	2013
Algérie*	98,2	96,9	97,2	98,3	96,9
Iran	95,1	92,9	89,1	79,6	65,8
Arabie Saoudite	99,2	90,3	91,5	85,8	83,2
Oman	96,3	92,1	82,9	80,4	71,6
Emirats Arabes Unis	95,3	77,7	76,6	55,1	57,9
Egypte	66,7	38,4	43,1	29,9	27,1
Indonésie	75,9	44,0	23,7	29,8	31,7
Qatar	-	81,6	92,0	90,4	87,6
Nigéria	97,1	97,0	99,5	86,9	96,0

Source : Tableau Communication de Rachid Alliouche à la Conférence nationale sur le Commerce extérieur, « La problématique de la diversification sectorielle des exportations » Club des Pins 30 et 31 mars 2015

La conclusion est sans appel : au-delà des vœux pieux et à des discours velléitaires récurrents, la diversification de nos exportations n'a jamais réellement fait l'objet d'une véritable prise en main. Le défi est aujourd'hui âgé de 35 ans, l'âge de la maturité et des grandes prises de conscience, surtout lorsque les signaux d'alarme sur les périls retentissent. Nous en avons eu deux :

- En 2006 : l'Algérie a connu son pic pétrolier, signal resté sans écho, sauf dans les milieux d'initiés et de spécialistes en géologie pétrolière⁷.
- En 2014 : la chute des prix du pétrole est venu aggraver un processus de contraction de nos marchés traditionnels du gaz naturel. Le débat sur les choix à opérer s'est vite fourvoyé dans celui des réponses à apporter dans le cadre des lois de finances.

⁷ Il s'agit du moment à partir duquel les réserves commencent à décliner irrémédiablement en raison du déclin des nouvelles découvertes en taille et en nombre. Voir « Le pic pétrolier algérien : illusion ou réalité par Mohammed Saïd Beghoul, expert Oil & Gas Exploration & Development freelance Consultant. Contribution publiée dans le quotidien *LeSoird'Algérie* du 21 août 2016.

2. Prendre la mesure du défi

Toute la mesure du défi n'a pas encore été prise. Jusque-là le problème a été formulé comme s'il suffisait seulement d'améliorer comme on peut le score insignifiant des exportations hors hydrocarbures. Ceci a donné lieu à des proclamations parfois moralisantes et culpabilisantes à l'endroit des entreprises et à des actions et mesures d'intention incitatives. Résultat : les exportations hors hydrocarbures n'ont pas dépassé les 2 à 3% ! Ce score insignifiant prouve que les proclamations les plus fracassantes accompagnées des actions et mesures les plus hardies ne suffisent pas, encore moins si ces actions et mesures sont molles, fragmentaires, purement administratives et mal appliquées, voire inappliquées.

La cause profonde de ce marasme est que la politique du commerce extérieur dans laquelle l'économie nationale reste empêtrée est pour le moins à revoir. Nous exportons ce que le reste du monde prend et nous importons quasiment tout ce qu'il nous propose et que le marché intérieur peut absorber en produits industriels et produits agricoles surtout. L'économie algérienne présente un taux d'ouverture très fort avec une part du commerce extérieur qui représente les 2/3 de son PIB et dans le même temps, ses importations sont quasiment incompressibles⁸.

Comment se pose le défi ? Nos exportations doivent se diversifier, mais avec une montée en puissance suffisante pour couvrir le déclin des exportations d'hydrocarbures actuellement de l'ordre de 60 milliards \$. Si donc, ces exportations doivent finir par s'éteindre dans une vingtaine ou une trentaine d'années, leur relai par des produits hors hydrocarbures doit gagner en moyenne 3 à 2 milliards \$ par an, toutes choses étant égales par ailleurs. Si c'est bien dans ces termes que se pose le défi, la réponse attendue est de construire une politique nationale du commerce extérieur qui soit active et gagnante, par opposition à celle qui a fini par s'imposer dans la pratique, une politique passive et perdante.

Comment assurer la transition d'une politique du commerce extérieure passive et perdante à une politique active et gagnante ? Cette transition appelle la réunion de trois conditions qui se résume dans trois verbes: VOULOIR, SAVOIR, POUVOIR. Chacun de ces trois verbes doit se conjuguer sur le mode de l'impératif et à la première personne du pluriel. Si l'un des trois verbes fait défaut, ou se conjugue mal, la descente aux enfers continuera.

⁸ En 2015, la structure des importations montre que sur un total de 51,5 milliards de dollars, 45 milliards de dollars soit 87% sont accaparés par des biens d'équipement et des biens intermédiaires (destinées donc à l'investissement et à l'appareil de production), des produits alimentaires de base (céréales, lait, sucre) et des médicaments. Source : données calculées à partir des statistiques douanières : www.douane.gov.dz

Tableau 4 : Les trois conditions fondamentales d'une expansion des exportations hors hydrocarbures

Pouvoir exporter : Les atouts et le potentiel sont là	Vouloir exporter : la volonté politique au plein sens du terme fait défaut	Savoir exporter : Les méthodes, outils et compétences font défaut
<p>Ce sont des dons de la nature, source <u>d'avantages comparatifs</u> dont les vertus sont devenues aujourd'hui toute relatives, voire virtuelles, tant qu'ils ne sont pas mis à contribution pour construire des <u>avantages compétitifs</u> et produire des richesses.</p> <p>L'Algérie peut donc exporter en hors hydrocarbures, mais elle ne fait que pouvoir. Potentiel signifie ici comme en physique, une force bloquée. Et le blocage réside dans le Vouloir et dans le Savoir qui continuent de faire défaut.</p>	<p>La volonté politique requise ne se suffit pas de proclamations solennelles des plus hautes autorités du pays appelant les entreprises à se mobiliser autour de cet objectif. Ce qui est requis, c'est <u>un consensus national nouveau</u> en faveur d'une vision nouvelle de la croissance et du développement</p> <p>Cette vision doit être totalement décontaminée du paradigme de la rente des hydrocarbures, et déclinée en une politique du commerce extérieur active et gagnante, alignée sur les bonnes pratiques observées dans le monde, notamment dans les pays émergents.</p>	<p>Les exportations ne peuvent pas être faites de surplus et d'inventures, mais de créneaux et niches à conquérir de haute lutte sur des marchés de demandeurs, hautement concurrentiels.</p> <p>Le Savoir exporter signifie savoir:</p> <p>Identifier, prioriser et capter les opportunités offertes par l'économie-monde, y compris les moindres niches, et Surmonter les barrières et les investir de manière agressive.</p>

Les commentaires synthétisés dans ce tableau permettent de constater très facilement que l'Algérie peut opérer la transition et déployer à grande échelle des exportations hors hydrocarbures. Mais elle ne le veut pas et quand bien même elle le voudrait, il n'est pas sûr qu'elle sache comment procéder.

Dès lors que la condition de la volonté politique sera réunie, elle devra inclure celle de développer la productivité globale des facteurs et de construire des avantages compétitifs durables couvrant un très large éventail de secteurs car l'expansion des exportations hors hydrocarbures reposera sur la compétitivité et sera très diversifiée, voire très émietée, ou ne sera pas.

Encadré 1 : les trois axes du développement de la productivité global des facteurs

dans une optique d'expansion des exportations hors hydrocarbures

- *Développement de l'économie de la connaissance (l'éducation-formation, la R&D, l'innovation, le management, l'intelligence économique) ;*
- *Rattrapage des retards pris dans l'économie numérique et la généralisation de ses applications (les e diversement déclinés : e-gouvernance, e-learning, e-business, etc. ; la collecte, le traitement et la diffusion de l'information, le réseautage) ;*
- *Politiques sectorielles concertées, lisibles, accompagnées (industries, énergie, agriculture, environnement, tourisme).*

Tous les chantiers induits par le défi des exportations hors hydrocarbures consistent à se frayer un chemin vers une nouvelle place dans la division internationale du travail avec toutes les implications que cela peut comporter au plan des équilibres géopolitiques régionaux et internationaux. Aussi, est-il impératif de se donner une SNE à la hauteur du défi.

Mais encore une fois, le lancement d'un travail d'élaboration d'une SNE est conditionné par la volonté politique de passer à une politique du commerce extérieur active et gagnante. Plus cette volonté politique sera forte et large, plus la SNE sera partagée et prise en charge. Une fois la condition de la volonté politique tranchée, la question de la SNE devient purement technique.

II. Quelles pistes pour la stratégie nationale d'exportation (SNE) ?

1. La nécessité d'une SNE

Il peut paraître impropre de parler de SNE car au fond, c'est les entreprises qui exportent, et non pas la nation. Il faut lever l'équivoque : par SNE, on entend ici une approche globale et cohérente ciblée sur une expansion des exportations hors hydrocarbures capable de relayer le déclin des exportations de ces ressources. Elle constitue l'axe central d'une politique du commerce extérieur active et gagnante et s'intègre à la politique de développement d'ensemble du pays⁹.

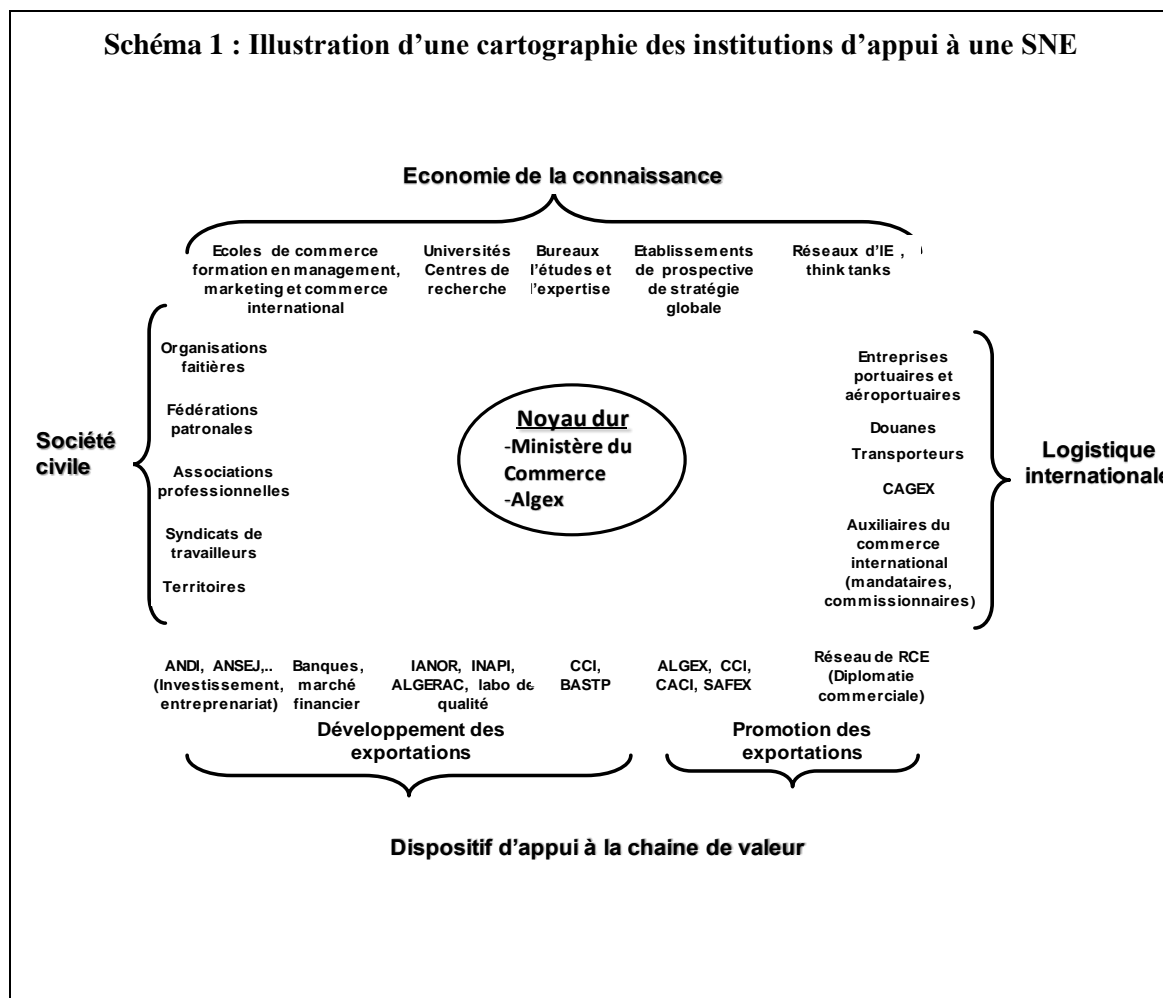
La SNE se décline à trois niveaux :

⁹ *Il ne peut pas y avoir de SNE en dehors d'une politique commerciale, et cette dernière ne peut être conçue en dehors d'une politique de développement. Pour la méthodologie d'élaboration d'une politique commerciale, on peut se reporter utilement à: « The Trade Strategies of Developing Countries : A framework for Analysis and Preliminary Evidence » by Craig Van Grasseck, UNCTAD, april 2015*

- Un niveau micro : elle vise à faire émerger une nouvelle race d'entreprises (des « gazelles ») à même de prendre en charge le défi d'assurer de manière performante et compétitive, l'expansion des exportations hors hydrocarbures. Le potentiel en place et le potentiel à développer dans ce domaine prêtent à penser que l'éventail des segments d'activités à investir est très large et que l'effectif des entreprises à lancer à la conquête des marchés extérieurs, toutes des champions, devrait être plutôt massif.
- Un niveau méso : la SNE intervient ici pour définir et assurer la mise en œuvre (i) de stratégies sectorielles alignées sur les potentiels porteurs, (ii) des politiques incitatives à l'entrepreneuriat et à l'exportation en particulier dans ces secteurs et (iii) un dispositif de services d'appui aux entreprises, complet et performant. Formés d'un réseau d'institutions publiques et privées, ce dispositif est tenu d'offrir une gamme complète de services standards et spécifiques, de rang international¹⁰[voir à titre d'illustration encadré ci-dessous].
- Un niveau macro : il définit la SNE de manière cohérente, veille à sa mise en œuvre d'ensemble, et assure sa coordination, son suivi et son évaluation, en même temps que la promotion du *branding* et de l'image du pays, via les canaux diplomatiques bilatéraux (dans les pays des marchés-cibles) et la défense des intérêts du pays au sein des enceintes multilatérales telles que celles de l'ONU et de l'OMC où se débattent les règles du jeu économique mondial).

¹⁰ Ces services couvrent les domaines de l'information, de la formation, du conseil et de l'assistance, ceci sur tous les maillons de la chaîne de valeur couvrant le développement et la promotion des exportations.

Schéma 1 : Illustration d'une cartographie des institutions d'appui à une SNE



Source : Schéma adapté à l'Algérie à partir d'un travail antérieur effectué par nos soins dans le cadre de l'élaboration de la SNE de la Côte d'Ivoire 2015-2019

La démarche d'élaboration d'une SNE

Le Centre du Commerce international a développé une démarche qui a été appliquée dans plusieurs pays à leur demande¹¹. Celle-ci est relativement sophistiquée, mais une version simplifiée peut être retenue ici à titre illustratif. L'opération peut s'étaler sur une durée maximale d'une année et passe par trois grandes phases :

1.1 Phase de préparation :

Elle comporte trois tâches principales :

¹¹ Cf. www.intracen.org

- La mise en place d'une structure de gouvernance : cela peut consister en (i) la création d'un Conseil National des Exportations (CNE) présidé par les plus hautes autorités du pays, (ii) la mise sur pied d'une équipe d'experts multisectorielle et (iii) la désignation au sein du CNE d'un coordinateur de cette instance, désigné par les plus hautes autorités du pays.
- La définition et le lancement d'un plan de communication autour de l'élaboration de la SNE : Le CNE entre en jeu en procédant à (i) la définition de la méthodologie et de l'agenda, (ii) leur diffusion et leur promotion auprès des parties prenantes.
- La collecte et l'analyse des données nécessaires par l'équipe d'experts : il s'agit (i) des données sur les flux commerciaux avec les pays tiers, (ii) des données sur le tissu des entreprises nationales et l'entrepreneuriat national, ainsi que (iii) de la cartographie et de l'état des lieux sur les services d'appuis.

2.2 Phase de conception

Elle est déroulée en 7 tâches principales :

- L'élaboration d'un Rapport fixant « les repères » de la SNE, sur la base des données collectées et analysées (Rapport N°1). Par « repères », on entend les grandes lignes de la SNE, c'est-à-dire ses critères de choix, ses priorités sectorielles et transversales, ses marchés cibles, les services d'appuis requis par les couples produits-marchés pressentis.
- La tenue d'une première Conférence/Atelier regroupant toutes les parties prenantes : cette rencontre vise à examiner et amender le Rapport N°1 et à mettre en place des équipes spécialisées de stratégies sectorielles et transversales pour entrer dans des réflexions plus détaillées.
- L'étude des chaînes de valeurs nationales et internationales par les équipes spécialisées : celles-ci procèdent au diagnostic des chaînes de valeurs, finalisent la priorisation des secteurs et filières à retenir et élaborent des stratégies détaillées pour chacune d'elles.
- L'élaboration de plans d'actions pour les stratégies prioritaires par les équipes spécialisées : ces plans d'actions sont conçus sous la forme de matrice du type Cadre Logique et font donc l'objet d'une mise en cohérence à la fois verticale et horizontale, et spatio-temporelle.
- La production d'un Rapport N°2 portant SNE: ce rapport consolide tous les travaux antérieurs (diagnostics des chaînes de valeur, stratégies sectorielles prioritaires et plans d'action) dont le contenu forme désormais des annexes.
- La tenue d'une deuxième conférence/Atelier des parties prenantes : cette rencontre consiste à examiner, amender et valider le Rapport N°2.

- Approbation du Rapport N°2 : une fois finalisé par les experts sous la supervision du CNE, ce Rapport est présenté au Gouvernement et au Parlement pour approbation.

Il n'existe pas de canevas standard pour un Rapport portant SNE, mais on peut convenir que ce type de rapport doit normalement contenir aborder un certain nombre de thèmes incontournables, tels que ceux énoncés dans l'encadré ci-dessous.

Encadré 2 : Exemple de canevas pour un Rapport portant SNE

1. *Exposé des motifs*
2. *Objectifs de la SNE (sur 2 à 3 ans)*
3. *Environnement international*
4. *Profil commercial du pays : le potentiel, les produits porteurs*
5. *Marchés cibles : caractéristiques, conditions d'accès*
6. *Secteurs, filières et niches prioritaires : identification de leurs besoins et des stratégies (transversales et sectorielles) pour la promotion de l'entrepreneuriat et de la compétitivité*
7. *Institutions d'appui : cartographie, analyse SWOT et stratégies de renforcement de leurs capacités*
8. *Institutionnalisation d'un mécanisme de dialogue public privé dédié à la SNE*
9. *Programme de promotion d'une culture export (en plus du point 6)*
10. *Intégration de la SNE dans les politiques publiques avec institutionnalisation d'un dispositif de coordination intersectoriel*
11. *Plans d'action : pour le volet entrepreneuriat (point 6) et le volet institutions d'appui (point 7)*
12. *Cadre de mise en œuvre, de suivi et d'évaluation de la SNE supervisé au moins par la Primature*

Source : Elaboré par nos soins à partir de la démarche du Centre du Commerce international

2.3 Phase lancement de la mise en œuvre

Cette phase a pour préalable quatre conditions :

- le Conseil National des Exportations est opérationnel et son secrétariat installé ;
- le cadre de gestion pour la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de la SNE est développé ;
- le réseautage de ce cadre de gestion sur plateforme électronique est réalisé ;
- les ressources et les compétences requises par la SNE sont mobilisées et mises en place.

Une fois ces conditions réunies, le lancement de la SNE peut être opéré par les plus hautes autorités du pays. Il doit être un événement national fort.

3. Les Implications d'une SNE

Vu ses dimensions sectorielles et transversales, la SNE est nécessairement déclinée en politiques publiques. Par analogie avec le domaine de la grande musique, ces politiques sont à la SNE ce que les partitions distribuées entre les musiciens d'un orchestre philharmonique sont à la symphonie qu'ils doivent tous ensemble exécuter. Ceci requiert des partitions lisibles, des instruments accordés et des musiciens virtuoses. Pour la SNE, ce type d'exigences suppose le développement d'une capacité de gouvernance et d'organisation qui ne peut être acquise sans la mobilisation de l'Etat au sens large.

Si la SNE est prise en charge comme un Projet National à part entière le dispositif organisationnel qu'elle requière doit mobiliser toutes les parties prenantes lesquelles se répartissent idéalement en cinq catégories :

- un Maître de l'ouvrage soit la plus haute autorité du pays, en l'occurrence la Présidence de la République,
- un Maître de l'ouvrage délégué, ce rôle revenant au Premier ministre qui peut techniquement s'appuyer sur le Ministre du Commerce assurant la mission de secrétariat technique,
- un Maître d'œuvre à qui reviennent l'exécution et le suivi. Une institution comme ALGEX (remise sur pied) serait toute désignée pour assurer cette mission,
- des Agences de réalisation représentées par les différentes entités de l'espace intermédiaire spécialisées dans les services d'appui,
- les Opérateurs ou encore les entreprises exportatrices et candidates à l'export dans les secteurs, filières et niches identifiés comme prioritaires.

Il est bien entendu que cette organisation doit prévoir également le moment déterminant d'une évaluation indépendante de la SNE dans son ensemble et des politiques publiques qui lui donnent corps, ceci à des fins de redevabilité des pouvoirs publics et de correction de leurs actions et mesures. A cette fin, une batterie d'indicateurs doit être conçue dès le départ au cours de la phase de conception, puis « embarquée » dans la SNE au moment de son lancement.

Conclusion :

Le salut de l'économie algérienne passe par l'amorce dans les meilleurs délais d'une expansion des exportations hors hydrocarbures dans le cadre d'une nouvelle politique nationale du commerce extérieur qui soit active et gagnante, prolongée par une SNE conçue avec la plus grande rigueur.

L'obstacle immédiat est d'ordre politique. Pendant trop longtemps, l'Algérie s'est installée et complu dans un consensus « mou » autour d'un modèle économique tributaire de la rente des hydrocarbures. L'asphyxie financière qui est venue étrangler progressivement mais sûrement ce modèle depuis juin 2014 a commencé à briser ce consensus. Le potentiel algérien alternatif aux hydrocarbures est là. La volonté de le valoriser pointe. Il reste à espérer que les approches seront intelligentes et conduites de manière efficace et efficiente.

Références bibliographiques :

- *Alliouche R, La problématique de la diversification sectorielle des exportations Communication à la Conférence nationale sur le Commerce extérieur»Club des Pins 30 et 31 mars 2015*
- *Beghoul MS, Le pic pétrolier algérien: illusion ou réalité in le quotidien LeSoird'Algérie du 21 août 2016.*
- *Bouchakour M, Pour une stratégie nationale des exportations hors hydrocarbures : fondamentaux, démarche et implications institutionnelles. Communication à la Conférence nationale sur le Commerce extérieur-Club des Pins 30 et 31 mars 2015.*
- *Chick-Amche S, Le syndrome hollandais : aspects théoriques et vérification empirique, en référence à l'économie algérienne. Thèse de Doctorat Es Sciences soutenue le 7 juin 2015 à l'Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou. http://www.ummt0.dz/IMG/pdf/Sabrina_CHIKH-AMNACHE.pdf*
- *Grassteack C V Van, The Trade Strategies of Developing Countries : A framework for Analysis and Preliminary Evidence » by, UNCTAD, april 2015*
- *Perspectives Monde –Outil pédagogique des grandes tendances mondiales depuis 1945. Voir <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=NLD>*
- *www.douane.gov.dz*
- *www.intracen.org*
- *www.mincommerce.gov.dz/?mincom=conf2015*