



GROUPE SIM DES EXPORTATIONS EN HAUSSE AU FIL DES ANS

D'un seul conteneur expédié vers le Canada en 1999, le group SIM est passé à quelques centaines 16 ans plus tard répartis à travers 25 pays. «*Nous avons commencé en perdant de l'argent et en payant le transport. Aujourd'hui, nous payons une partie des frais de transport sans de taxes douanières.*» C'est ainsi que résume Tayeb Ezzaïmi les facilitations à l'exportation au cours de cette période. «*On ne peut pas dire que rien n'a été fait pour appuyer les exportateurs, même si beaucoup reste à faire*», ajoutera-t-il pour souligner l'évolution qu'il juge positive dans ce domaine. Pour M. Ezzaïmi, la conjoncture que traverse le pays fait que le gouvernement communique plus sur l'exportation, mais le message ne passe pas comme il se doit. «*Les pouvoirs publics ont toujours essayé de booster l'exportation, or l'information ne passe pas*», notera le PDG du groupe SIM appelant justement à assurer la coordination entre les exportateurs et l'administration. Franchir d'autres caps est également souhaitable. C'est le cas pour le prolongement du délai de rapatriement de l'argent. «*On aurait souhaité passer de 120 à 365 jours. Actuellement, on ne peut pas donner plus de temps aux acheteurs. C'est pour cela que nous avons demandé le prolongement du délai*», expliquera M. Ezzaïmi pour qui le plus important est de mettre fin à cette suspicion vis-à-vis des exportateurs. «*Tant qu'il y a cette suspicion, l'avancée espérée n'aura pas lieu*», notera-t-il encore. Et de conclure : «*Cette méfiance a poussé beaucoup de producteurs à se tourner vers l'importation.*» S. I.

AMMAR BENMOUSSA // EXPORTATEUR DE PRODUITS AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES

La réglementation des changes comme obstacle

C'est avec les truffes, un produit agricole fortement prisé en Europe, que Ammar Benmoussa, propriétaire de la Sarl Mazadee Algérie a entamé son expérience dans l'exportation en 2012 avant de passer à une cinquantaine de produits agricoles et agroalimentaires, dont la pomme de terre de Oued Souf. Un produit qu'il a réussi à placer cette année sur le marché qatari via une entreprise libano-qatarie qui importe depuis 49 pays dont l'Algérie. «*Nous rencontrons la pomme de terre égyptienne sur un marché qui lui est acquis*», nous dira fièrement ce jeune comptable qui s'est fait une place dans le cercle réduit des exportateurs algériens en dépit des difficultés rencontrées sur le terrain, relatant son parcours non sans embûches dans ce domaine. En effet, si le ministère de l'Agriculture, du Développement rural et de la Pêche lui facilite le contact avec les producteurs et si les services douaniers lui apportent leur appui à cet exportateur pour l'expédition de la marchandise notamment, ce n'est pas le cas au niveau des banques où les difficultés sont nombreuses. Elles s'expliquent

essentiellement par la complexité de la réglementation des changes. «*La loi est agressive. Elle ne favorise pas l'exportation. Elle joue beaucoup plus en faveur de l'importation*», nous dira d'emblée M. Benamoussa énumérant les nombreux obstacles rencontrés sur le terrain. Des erreurs dans les sommes rapatriées ; des retards de rapatriement qui lui ont coûté cher. «*J'ai perdu un client italien pour de petites erreurs. Chaque année, deux à trois clients nous quittent. Ce qui s'est traduit par la baisse des montants exportés en 2015. Ils ont baissé de 50% par rapport à 2013, une année durant laquelle les ventes se sont chiffrées à un million de dollars*», regrette-t-il appelant à rendre plus flexible la réglementation des changes et ne pas pénaliser l'exportation. «*Il faut en finir avec cette suspicion vis-à-vis de l'exportateur*», estime-t-il. «*Si ce n'était une volonté de relever le défi de l'exportation, j'aurais arrêté depuis longtemps. Mon objectif est de pénétrer le marché international, même si je travaille à perte*», dira-t-il avant de poursuivre : «*Je perds beaucoup de temps à régler les questions administratives avec la banque qu'à prospecter de nou-*

veaux marchés. Je n'ai pas pu prendre part à la mission organisée par la CACI en Russie au profit des exportateurs». Cela pour dire que c'est un parcours de combattant pour un exportateur qui aspire à atteindre 10 millions de dollars d'exportations. Pour cela, il faudrait par ailleurs que les agriculteurs apportent leur appui en assurant des produits de qualité. «*Parfois, nous ne vendons que la moitié de la production. L'agriculteur doit comprendre que l'exportateur ne cherche pas à gagner sur son dos. Il faut en fait une synergie pour faire connaître le produit algérien sur le marché international.*» Ce que confirmera le représentant de la société importatrice Ali Al Samad. «*Nous aimerions bien acheter d'autres produits agricoles algériens, mais ils ne répondent pas à certaines conditions. Par exemple, le citron présente des taches noires faciles à traiter par l'agriculteur, donc difficile à placer dans les pays du Golfe*», fera-t-il remarquer. Un détail qui semble insignifiant, mais qui illustre l'importance des efforts à faire pour valoriser le produit agricole algérien à l'exportation. S. I.

SMAÏN LALMAS // PRÉSIDENT D'ALGÉRIE CONSEIL EXPORT

«L'absence d'un interlocuteur fédérateur freine les exportations hors hydrocarbures»

> Propos recueillis par Samira Imadlou

A votre avis, comment se traduit la volonté de promouvoir les exportations hors hydrocarbures sur le terrain ?

Comment évaluez-vous donc ce dispositif de soutien à l'export, ainsi que le rôle de l'administration ?



L'Algérie exporte, et cela depuis de nombreuses années, moins de 2 milliards de dollars hors hydrocarbures, des produits composés essentiellement de dérivés des hydrocarbures. Cela nous renvoie aux différentes mesures prises par les pouvoirs publics pour booster les exportations qui ont vraisemblablement échoué. Pourquoi les mesures prises n'ont-elles pas produit les effets attendus ? Il faut savoir que le développement des exportations hors hydrocarbures est un objectif assigné à tous les acteurs économiques, aussi bien les entreprises que les banques et les institutions de régulation et d'encadrement. L'explosion, par ailleurs, de la facture des importations qui a atteint ou dépassé les 60 milliards de dollars, services compris, est un signal très fort pour en faire une priorité nationale et même stratégique. Parmi les causes de l'échec des exportations hors hydrocarbures, l'absence d'un interlocuteur fédérateur, identifié, appelé à mettre en place un travail de concertation avec les différents secteurs pour organiser et gérer le commerce extérieur avec ses trois axes, à savoir la promotion des exportations, la régulation des importations et l'attrait des Investissements directs étrangers (IDE). L'absence de vision stratégique, la bureaucratie, les procédures administratives très lourdes, l'absence d'accompagnement, l'inefficacité des dispositifs d'aide et d'incitation aux exportateurs font de l'activité export une activité qui fait du surplace depuis 30 ans, et que la volonté des pouvoirs publics à la développer reste juste un souhait, des paroles. Il est temps d'apprendre à joindre les actes à la parole.

Le dispositif de soutien à l'internationalisation de nos entreprises intervient dans un contexte encourageant l'importation à outrance ; nous avons atteint, comme je l'ai déjà évoqué, des chiffres records, alors que les enjeux n'ont jamais été aussi lourds dans ce domaine : déficit record du commerce extérieur, concurrence exacerbée pour attirer les investisseurs étrangers, une production nationale qui a du mal à décoller et s'affirmer, absence de l'Etat régulateur, une concurrence internationale ultra présente sur notre marché dans tous les secteurs... Nos performances ne sont finalement que le reflet d'un modèle économique d'une autre époque qui ne répond à aucune logique, aggravé par l'absence totale de stratégie et de vision. Les principales attentes exprimées par les entreprises portent sur la fourniture d'informations pertinentes sur les marchés, la mise en relation avec des clients potentiels, un suivi et un accompagnement personnalisés, une meilleure gestion, voire décentralisation du fonds de soutien aux exportations avec toutes ses rubriques qui a besoin d'être revisité en profondeur et, surtout, de le débureaucratiser. D'ailleurs, concernant ce Fonds de soutien (FNSPE) géré par le ministère du Commerce, considéré comme un dispositif d'aide important, qui reste au passage difficilement accessible et méconnu de nos opérateurs, enregistre un recul des montants des aides aux exportateurs pour cette année, ce qui est un signe d'échec de ce dispositif dont l'objectif est d'inciter et d'encourager un maximum d'entreprises, quelle que soit leur taille, à exporter. L'inefficacité des auxiliaires et des structures d'appui à l'export n'arrangent pas les choses, cette

inefficacité, il faut le préciser, est surtout le résultat de plusieurs facteurs, notamment la désorganisation de l'activité export, l'absence de tutelle identifiée, et l'inexistence de feuille de route. Leur mobilisation aurait fait d'eux des acteurs importants dans la construction d'une vision ou d'une stratégie de développement des exportations hors hydrocarbures.

Que préconisez-vous alors pour débloquer la situation ?

Il faut commencer par le commencement, c'est-à-dire avoir une entité bien identifiée qui prendra en charge le commerce extérieur avec ses ramifications et qui élaborera une stratégie pour développer les exportations. Cette stratégie doit être alimentée par des plans sectoriels pour l'identification et le développement de l'offre, suivis d'actions de promotion, d'une réflexion technique pour concevoir une offre logistique qui puisse répondre de façon efficace aux besoins de nos entreprises. Le gouvernement doit aussi s'engager pour la prise en charge d'actions d'appui au profit de nos entreprises ; il nous restera après un point important : le marché. Pour ce point crucial, la conclusion d'accords de libre échange et l'intégration d'espaces économiques sont une approche stratégique et nécessaire pour faciliter à nos entreprises l'accès aux marchés. Cela dit, le facteur humain doit être au cœur de toutes les stratégies de développement à l'export de nos entreprises

Mais dans l'immédiat, qu'est-ce qu'il y a lieu de faire ?

Des mesures pratiques peuvent être mises en œuvre rapidement, car elles correspondent en partie à une véritable attente de la part des entreprises. Certaines recommandations

visent à améliorer la lisibilité et l'accessibilité aux mesures de facilitation en incitant les principaux acteurs à travailler réellement ensemble. Penser à instaurer des mesures visant à renforcer la mobilisation des acteurs à travers diverses initiatives encourageant divers modes de présence à l'international, notamment la création de consortiums (qui sont malheureusement très mal engagés en Algérie), le portage par de grandes entreprises comme Naftal ou Cevital, qui peuvent aider (porter) de petites entreprises à pénétrer certains marchés, encourager la création de sociétés de commerce international et des sociétés de gestion export, encourager et attirer les investisseurs étrangers en profitant de leurs relais à l'international et du savoir-faire en matière d'export, reconstruire notre flotte maritime, développer l'aérien, penser à une aide financière pendant une durée limitée pour le recrutement de cadres-export, notamment étrangers avec projet et obligation de résultats, démocratiser l'accès aux financements pour les opérations à l'international, faire appel à nos cadres expérimentés dans le domaine et en faire des conseillers... La concurrence internationale féroce nécessite une adaptation à la réalité de l'économie de marché et au libre échange, il faut regrouper toutes les forces aujourd'hui dispersées et dont les moyens s'amenuisent afin de donner un signal clair de mobilisation pour atteindre des objectifs ambitieux et qui passerait, avant tout, par l'amélioration durable des facteurs de compétitivité, au sens large, et de mobiliser les auxiliaires à l'export et en faire des leviers de compétitivité pour nos entreprises à l'international. Un grand chantier de simplification de l'export pour nos entreprises doit être lancé dans les meilleurs délais et par des professionnels. S. I.