

M. Ali Bey Nasri, Président de l'Association nationale des exportateurs algériens (Anexal)

« Un ministère délégué chargé du commerce extérieur devient nécessaire »

Entretien réalisé par Nassima Benarab

La réalisation d'une étude pour pouvoir évaluer le potentiel exportable, l'identification des filières porteuses et leur adaptation aux besoins internationaux sont des conditions nécessaires pour le développement des exportations hors hydrocarbures. Ceci passe également par une augmentation sensible du taux d'intégration dans les industries à même de dégager de la valeur ajoutée. C'est du moins ce que suggère le président de l'Association nationale des exportateurs algériens (Anexal). M. Ali Bey Nasri plaide également pour la création d'un ministère dédié au pilotage du commerce extérieur.



YACINE SADEG

M. Ali Bey Nasri

Partenaires : Quelle stratégie préconisez-vous pour une véritable relance des exportations hors hydrocarbures ?

M. Ali Bey Nasri : Le constat que l'on peut faire actuellement, c'est que l'Algérie est au début du processus d'exportation des produits hors hydrocarbures. D'ailleurs, les Douanes algériennes le confirment à travers leurs chiffres qui révèlent que le taux des exportations hors hydrocarbures n'a jamais excédé les 7%. Pis encore, le volume des exportations est en régression année après année. De 2014 à 2016, nous avons réalisé successivement

2,5 milliards de dollars, 2,63 milliards de dollars et 1,78 milliard de dollars en termes d'exportations hors hydrocarbures, sachant que 65% de nos exportations sont des produits dérivés, notamment les fertilisants qui sont fabriqués par des sociétés algériennes en partenariat avec des entreprises étrangères.

Notre premier exportateur hors hydrocarbures, Cevital en l'occurrence, n'a réalisé que 230 millions de dollars en 2016 dans l'exportation du sucre.

Si on analyse la situation par filières, nous avons exporté plus de 50 millions de dollars de produits agricoles, dont 37 millions de dollars de dattes, au moment où le Maroc en a exporté pour plus de 2 milliards de dollars.

Cette tendance s'explique par le fait qu'en Algérie on n'a jamais réalisé une étude sur les capacités réelles en matière d'exportation. C'est pour cela que nous devons établir une stratégie qui prendra en compte les atouts dont dispose l'Algérie, notamment son aptitude à produire en toutes saisons.

C'est le moment donc de poser un diagnostic global et identifier les filières, puis les adapter aux besoins du marché international et à la demande mondiale que nous devrions connaître et maîtriser au préalable. Mais, en l'absence de tous ces éléments, ce constat restera sans changement majeur.

L'Algérie dispose de grandes potentialités à l'export. Quelles sont selon vous les filières susceptibles de booster cette activité ?

Nous avons plusieurs catégories de produits. Avec l'Union européenne par exemple, je pense que l'Algérie dispose d'un potentiel important pour aller vers une augmentation sensible de l'exportation des produits agricoles et agricoles transformés. Si on prend l'exemple des pays voisins, la Tunisie a exporté

récemment 1,2 milliard de dollars essentiellement vers l'Europe, dont 235 millions de dollars de dattes. En revanche, l'Algérie n'a exporté que 37 millions de dollars de dattes, bien qu'elle dispose de la meilleure qualité et en produit 4 fois plus que son voisin de l'Est, soit 800 000 tonnes.

Mais en dépit de ce constat, je reste par contre optimiste pour les exportations des produits pétrochimiques. L'Algérie pourrait devenir un pays exportateur de ces produits parce que nous disposons de la matière première et actuellement l'Europe est la principale destination de tous les fertilisants.

Pour que l'Algérie puisse exporter, je pense également qu'elle doit attirer les Investissements directs étrangers (IDE) dans des filières exportatrices. Si on prenait l'exemple des pays fortement exportateurs, ce sont les investissements étrangers qui apportent les réseaux, la technologie et le savoir-faire.

L'Algérie doit aussi tirer profit de son positionnement géostratégique et s'inscrire dans la redistribution de la chaîne de valeur mondiale. Je m'explique : prenons l'exemple de l'industrie automobile. Est-ce que l'Algérie a la capacité d'exporter ? Nous ne sommes pas encore arrivés à ce stade, parce qu'il faut élever tout d'abord le taux d'intégration. Il ne faut pas oublier que notre tissu industriel actuel est composé d'entreprises de production, dont les intrants sont essentiellement importés. C'est d'ailleurs cette faiblesse de la valeur ajoutée qui constitue aujourd'hui l'un des handicaps majeurs à l'exportation. Nous devons donc l'augmenter à travers des investissements en amont de la filière de production et commencer à réfléchir comment construire une industrie diversifiée tournée vers l'export.

Quelles sont les priorités immédiates préconisées pour mieux aider les entreprises à exporter ?

Premièrement, on ne peut pas s'exonérer d'une analyse profonde des forces et des faiblesses de l'Algérie dans cette activité. Autre chose, il est absolument nécessaire d'encourager les entreprises à exporter en mettant en place un cadre réglementaire incitatif, notamment dans le contrôle des changes.

Actuellement, l'ordonnance 96/22 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger pénalise les exportateurs. Parce qu'au niveau de la Banque d'Algérie, l'incident de paiement n'est pas reconnu. Il y a certes la Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (Cagex) pour l'assurance, mais cela reste insuffisant.

Il est temps également pour l'Algérie de mettre en place un outil de pilotage qui aura pour mission de conduire la politique globale du commerce extérieur. Un ministère délégué chargé du commerce extérieur rattaché auprès de la Primature devient nécessaire, à mon avis.

Celui-ci se chargera de la maîtrise de la balance commerciale, la gestion des accords d'associations (Union européenne, la Grande zone arabe de libre-échange) ainsi que de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC.



M. Ali Bey Nasri

YACINE SADEG

Certains observateurs estiment que l'activité de l'export en Algérie est pratiquée par des opérateurs saisonniers. Leurs opérations d'exportation ne sont pas régulières. Confirmez-vous ce phénomène et quelles en sont les raisons ?

La raison est claire. Ils ne se sont pas préparés à l'export. Certaines entreprises manquent d'expérience. Elles n'ont pas de vision précise, alors qu'elles devraient arrêter une stratégie et un business-plan pour prétendre intégrer une telle activité.

Ce sont donc des entreprises qui exportent occasionnellement en fonction des demandes qu'elles reçoivent. Mais dans l'export, le plus important est de durer, car le développement à l'international est plus qu'une nécessité aujourd'hui.

Le potentiel à l'export serait encore plus important si les banques algériennes arrivaient à mieux accompagner les entreprises exportatrices en leur proposant des outils de financements plus adaptés...

Effectivement, l'accompagnement financier des banques est très important dans la promotion des exportations. Les banques doivent mettre en place les outils de financement tels que le factoring, les lettres de crédit stand-by, et porter conseil quant à la solvabilité des clients ainsi que sur les réseaux.