



***Flexibilité productive et certification des entreprises leviers
d'augmentation des exportations hors hydrocarbures en
Algérie***

***Productive flexibility and companies' certification as levers to
increase non-hydrocarbon exports in Algeria***

Khatim Mohamed Laid^{1*}

¹Université de M'SILA, Algérie, mohamedlaid.khatim@univ-msila.dz

Date de réception: 10/05/2021 Date d'acceptation: 07/06/2021 date de publication:30/06/2021

Résumé:

Notre papier a pour objets de cerner les leviers d'augmentation des exportations hors hydrocarbures en Algérie, via une étude analytique basée sur un diagnostic de la balance commerciale durant 2014-2020, tout en mettant en lumière sur l'apport de l'instauration d'un système productif flexible, ainsi que la mise en place d'un système de management par la qualité au sein des entreprises Algériennes.

Pour que cette orientation continuer de porter ses fruits, il faut donner une importance à la production flexible et la certification des entreprises.

Mots clés : Flexibilité, Certification, Exportation hors hydrocarbure.

Jel Classification Codes : G22, I31.

Abstract:

Our paper invest of the levers to increase non-hydrocarbon exports in Algeria, through an analytical study based on a diagnosis of commercial balance during 2014-2020, with highlighting the contribution of the establishment of a flexible production system, as well as the implementation of the management system by the quality within Algerian companies.

For this orientation to bare its fruits, attention has to be given to flexibility production and a certification companies.

Keywords: Flexibility, Certification, Non-hydrocarbon export.

Jel Classification Codes : G22, I31.

*Corresponding author: Khatim Mohamed Laid.

1. Introduction :

Des profondes transformations au cours des deux décennies au niveau de l'économie mondiale à travers le développement des moyens de communications et de transport ont raccourci considérablement les distances géographiques et culturelles entre les pays, l'élargissement des marchés et la diversification de fournisseurs, aussi le produit se fabrique dans plusieurs pays , l'airbus est fabriqué en France, en Allemagne et en Angleterre et vendu à toutes les compagnies aériennes au monde, peu de produits étant totalement conçus et manufacturés sur le sol d'un seul pays.

Devant cette conjoncture mondiale, l'économie Algérienne reste faiblement intégrée à la chaîne de valeur mondiale a connu aussi depuis le début des années quatre-vingt –dix, des changements radicaux et profonds, passant d'une économie dirigée à une économie de libre-échanges, dictée par la conjoncture politique et économique mondiale.

Problématique:

Les entreprises doivent être présentes dans les esprits des consommateurs d'une façon permanente, par l'instauration d'un système de production qui offre à la fois les couts les plus bas, et aussi une grande capacité d'adaptation au renouvellement des produits exigés, ce qui permettre aux entreprises d'obtenir une part de marché étranger, nous exposons le problème comme suit:

Comment la flexibilité de la production et la certification

permettra l'augmentation des exportations hors hydrocarbures par les entreprises Algériennes ?

Pour répondre à ce questionnement, d'autres questions subsidiaires méritent d'être posées.

- Quelle sont les avantages d'un système productif flexible de
- l'entreprise pour ses exportations ?
- Quelle sont les avantages de la certification de l'entreprise pour
- l'exportation de ses produits ?
- Quelles sont les formes de soutiens mises en place par le
- gouvernement Algérien pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures et sont-elles suffisantes ?

Objectif :

L'objectif du présent article consiste à aborder les deux points suivants :

- Apports de la mise en place d'un système de production flexible et la mise en place du management par la qualité totale aux entreprises.
- Les formes d'aides offre par les autorités publiques Algériennes afin d'augmenter les exportations hors hydrocarbures.

Importance du sujet :

La réussite des entreprises dépend de plusieurs facteurs dont la flexibilité de système productif et le maintien des paramètres de la productivité, ainsi que l'adoption des normes internationales (I.S.O), qui peut réaliser plusieurs avantages tel que la baisse des couts, l'accroissement de la productivité et le redéploiement des capacités, satisfaction des nouvelles exigences des client a savoir forme, emballage, utilité, ...etc., par la diversification des produit et la pénétration des marchés étrangers et donc l'augmentation des exportations.

Méthodologie :

Pour mieux répondre aux exigences de la problématique posée, notre méthodologie mobilise les efforts de deux approches :

- Technique documentaire qui nous a permis d'exploiter les différents ouvrages et documents ;
- L'approche analytique à travers le traitement des données (2014-2020) relatifs aux exportations, pour formuler des recommandations sur la problématique posée.

2. Définitions de notion

2.1 Définition de la flexibilité

La flexibilité (ou adaptabilité et souplesse) peut se définir en terme de capacité et de rapidité d'adaptation à une nouvelle situation.

Elle est caractérisée, d'une part, par l'étendue et la variété de la demande qu'elle puisse satisfaire et, d'autre part, par la facilité et la rapidité de passage d'un état à un autre et d'une configuration à une autre (Kermad, 1996, p19).

La flexibilité d'un système est son aptitude à se transformer pour améliorer son insertion dans l'environnement et accroître ainsi sa probabilité de survie.

En cas de fortes turbulences dans l'environnement, les entreprises dotées d'une grande flexibilité 'adapteront de manière à maintenir des niveaux satisfaisants de performance alors que les plus rigides seront menacées de rupture fatale.

La définition simple et la plus large est : la capacité d'adaptation sous double contrainte de l'incertitude et de l'urgence (Eveare, 1997, p203).

Mais cette flexibilité n'est pas seulement la capacité de répondre rapidement aux sollicitations externes du marché, c'est aussi la capacité d'adaptabilité aux nouvelles technologies.

2.2 Système de production

C'est un ensemble de ressources qui concourent à la fabrication d'un bien (Tamini, 2008, p41).

Le système de production est une entité composée:

- D'un système physique: il comprend l'ensemble des ressources à savoir les personnes, les machines ou postes de travail, les produits en cours de production, les matières premières et les moyens de transport.
- D'un système d'information : le système d'information prend en compte toutes les données permettant de décrire la structure physique (nombre de machines, types de ressources etc.), les processus de fabrication, la nature des produits.

Dans les entreprises le système d'information est le plus souvent géré par les progiciels de gestion intégrée encore appelés (ERP).

- D'un système décisionnel : le système décisionnel comprend l'ensemble des actions qui permettent de conduire les activités de production, de maintenance ou même de contrôle dans un système manufacturier.

Le système décisionnel englobe les politiques de gestion des stocks et d'ordonnancement.

Le système décisionnel s'appuie le plus souvent sur le système d'information pour fonctionner (www.drivre.gouv.fr, 2004).

2.3 Certification

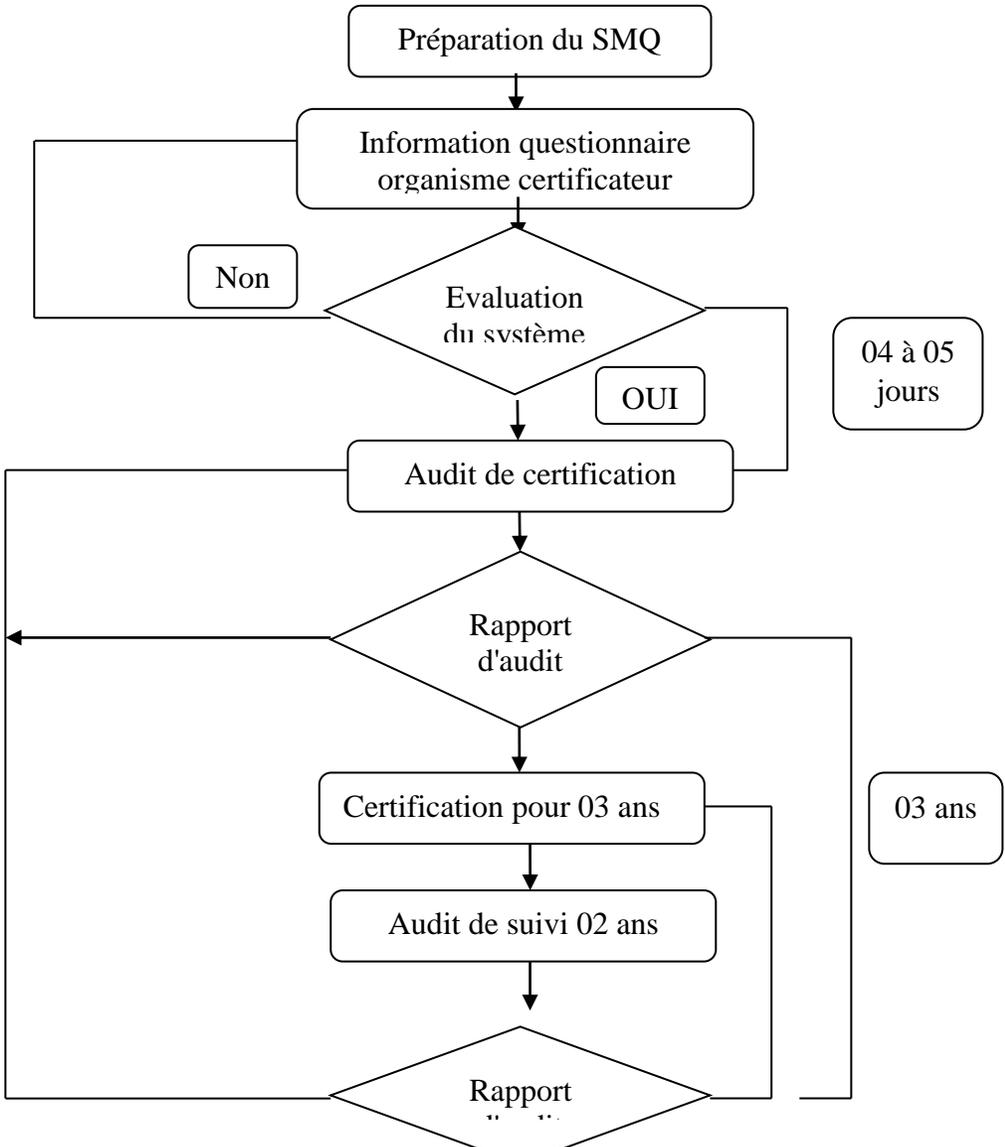
La certification porte sur l'ensemble des dispositions et mesures adoptées par l'organisme de certification afin de s'assurer que l'institution satisfait aux conditions et normes de qualité adoptées par les instituts d'évaluation (Loukil, 2002, p06). Aussi, "est un acte volontaire qui peut procurer aux entreprises un avantage concurrentiel.

C'est un outil de compétitivité qui établit la confiance dans leurs relations avec leurs clients. Elle est délivrée par des

organismes certificateurs indépendants des entreprises certifiées ainsi que des pouvoirs publics (I.S.O, 2000, p07).

Dans notre article, nous traitons la certification relative au système de management par la qualité au sein de l'entreprise, les différentes étapes de cette certification sont:

Figure N° 01: de Certification



Source : (Guide de la qualité, 2004, P04).

2.4 Exportation

L'activité d'exportation est devenue une exigence incontournable du monde actuel.

Selon l'encyclopédie économique l'exportation est définie comme suite « le cadre de commerce extérieur, des biens prélevés dans un pays et transmis à un autre pays, le premier pays étant l'exportateur et le second l'importateur » (Greenard, 1984).

Aussi l'exportation est « la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine. L'exportation peut être directe ou indirecte» (Ulrike, 2007,p106).

3. Situation des exportations et soutien gouvernemental aux exportations hors hydrocarbures

L'Algérie a des grandes chances pour l'amélioration de la structure d'exportation à travers l'exploitation des avantages et potentiels des secteurs hors hydrocarbures.

3.1 Situation des exportations

La balance commerciale Algérienne est déficitaire depuis 2015, les données du tableau suivants explique cette situation durant la période (2014-2020), il est claire que le taux des exportations hors hydrocarbure est très faible avec une part de 5.45% en 2015 et 6.87% en 2018 et 6.40% pour l'exercice 2020.

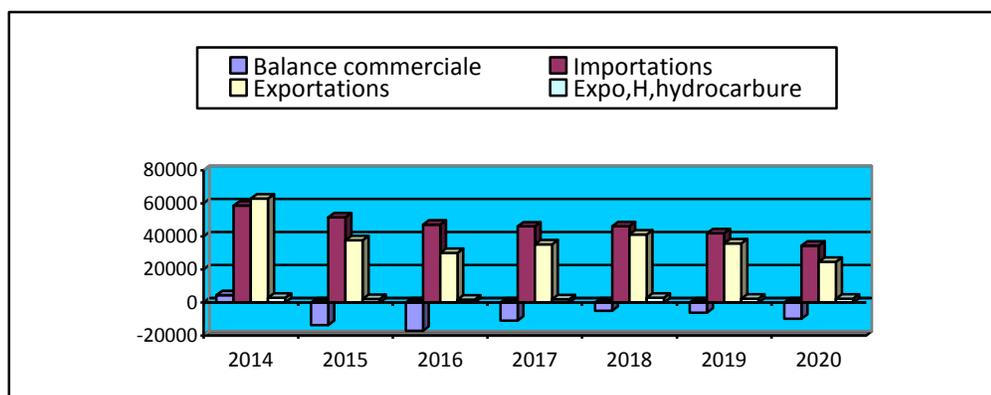
Tableau N° 01: Evolution de la balance commerciale période (2014-2020) Valeurs en millions US

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Exportation hors hydrocarbure	2810	2063	1780	1930	2830	2362	2260
Export. hydrocarbure	60146	35724	28246	33261	38338	33461	22346
Total exportation	62956	37787	30026	35191	41168	35823	24606
Exportations H.H (%)	4.46	5.45	5.92	5.48	6.87	6.59	6.40

importations	58580	51501	47089	46059	46197	41934	34400
Balance commerciale	4376	-13714	-17063	-10868	-5029	- 6110	-9794
Couverture import. Par l'export. H.H	4.79	4	3.78	4.19	6.12	5.63	6.56

Source: (CNIS des douanes, juillet 2019), (ANDI, juin 2020 p.03), (rapport périodique des statistiques du commerce extérieur, 2020).

Figure N° 02: Illustration des données tableau N°01



Source : par nos soins à partir du tableau n° 01.

A partir des données du tableau n°01, nous remarquons que l'année 2015 s'est caractérisée par une dégradation des exportations comparativement à celui enregistré en 2014, cette diminution peut s'expliquer par **la chute drastique des prix de pétrole.**

Le taux des exportations hors hydrocarbure par rapport au total des exportations passe de 4.46% en 2014 à 6.40 % en 2020, il reste toujours faible, sachant que la diminution des exportations 2020 par rapport au 2014 est 38350 millions de dollar soit un taux de 155.85%.

La couverture des importations par les exportations hors hydrocarbure est très faible, elle ne dépasse pas 6.56% durant la période (2014-2020).

Mais malgré cette situation, nous précisons que l'Algérie a des forts potentiels d'exportation hors hydrocarbures, comme les produits agricoles (les agrumes, les légumes, les dattes, ainsi que les produits agro-alimentaires et les produits industriels (peaux brutes, cuirs, transformation plastique, et les autres secteurs le tourisme, les produits de l'électroménagers et d'autres, mais ce potentiel à l'exportation nécessite une prise en charge par les entreprises Algériennes.

L'amélioration des exportations hors hydrocarbures est une nécessité pour l'Algérie, notamment avec l'émergence des nouveaux pôles économiques dans le monde en développement, et les changements dans les conditions de la concurrence internationale. Alors, face à cette situation, l'Algérie doit donner un grand intérêt aux secteurs hors hydrocarbures, comme un support complémentaire pour le développement de l'économie nationale.

3.2 Formes de soutiens mises en place par le gouvernement

Algérien

Dans sa démarche du renforcement des exportations hors hydrocarbure, le gouvernement Algérien a mis en place plusieurs dispositions qui donnent l'aide nécessaire aux opérateurs et entreprises nationaux, afin qu'ils puissent améliorer la compétitivité de leur produit sur les marchés internationaux, sous les formes suivantes :

3.2.1 Organismes de soutien:

FSPE: Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations

Depuis sa création en 1996, le FSPE a connu une nouvelle forme dans le cadre de la loi de finance complémentaire pour 2007, et a mis en œuvre plusieurs rubriques de soutien aux exportations:

- La prise en charge d'une partie des frais liés à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et services destinés à l'exportation: (Décret 08/07, 2008, p05)
 - 50% dans le cas des études destinées à l'amélioration de la qualité et à l'adaptation des produits et services destinés à l'exportation.
 - 25% dans le cas de l'information des exportateurs sur les possibilités et les opportunités d'exportation.
- La prise en charge d'une partie des frais liés à l'élaboration du diagnostic export et la création de cellules export internes:
 - 50% des frais d'élaboration du diagnostic export.
 - 50% des frais de création de cellules export internes.
- La prise en charge d'une partie des coûts de prospection des marchés extérieurs supportés par les exportateurs ainsi que l'aide à l'implantation initiale d'entités commerciales sur les marchés étrangers:
 - 50% des couts de la prospection des marchés extérieurs export.
 - 25% des couts d'une présence commerciale collective sur les marchés étrangers pour un groupement d'entreprises.
 - 10% dans le cadre de l'implantation initiale au titre de présence commerciale individuelle.
- La prise en charge d'une partie des frais de la diffusion de supports promotionnels de produits et services destinés à l'exportation et à l'utilisation de techniques modernes d'information et de communication :
 - 50% des frais d'édition et de diffusion de supports promotionnels de produits et services destinés à l'exportation.
 - 50% des frais liés à l'utilisation de techniques modernes d'information et de communication.
- La prise en charge d'une partie des frais de la mise en œuvre de programme de formation aux métiers de l'exportation.

- 80% des frais de la mise en œuvre de programmes de formation spécialisée sur les techniques d'exportation (Arrêté interministériel, 2016, p 21-22).

ALGEX: Agence nationale de promotion du commerce extérieur

Elle a été créée en 1996 sous le nom PROMEX (l'agence de promotion des exportations), et en 2004 cette agence a été transformée à l'Agence de promotion du commerce extérieur. (Décret excutif, 2004)

Cette agence est un instrument dans les mains du ministère du commerce qui a le but de mettre en application les politiques de promotion, non seulement les exportations, mais également les importations Algériennes.

CAGEX : compagnie d'assurance et de garantie des exportations (Article 04, 1996)

Créée en 1996, comme un établissement de l'état qui traite les problèmes des exportateurs au niveau du paiement, comme les risques de défaillance des acheteurs, risques commerciaux, risques politiques, etc. Cette agence offre plusieurs outils de l'aide, notamment en ce qui concerne l'accompagnement des exportateurs dans les opérations d'accès et de pénétration des marchés internationaux.

Le couloir vert : de caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation des dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des délais d'expédition. Cette facilitation doit être étendue à terme aux autres exportations de produits périssables : produits agricoles frais et produits de la pêche.

Les accords préférentiels : ces dispositions conclus par l'Algérie, sont considérés comme un véritable levier pour le développement des exportations hors hydrocarbures. Il s'agit en particulier de l'accord bilatéral Algéro-jordanien depuis 2000, le bénéfice du système généralisé de préférence accordé par les Etats-Unis depuis 2004, l'accord d'association avec l'union européenne depuis 2005, et l'accord de la zone arabe de libre change depuis 2009.

SAFEX : La Société Algérienne des Foires et Expositions

C'est une société par actions issue des différentes modifications apportées le 24 décembre 1990 à l'ONAFEX (Office National Algérien des Foires et Expositions. Elle est chargée de :

Accorder une assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international grâce au développement des différentes relations avec des partenaires étrangers et l'organisation de rencontres professionnelles.

Participer à la promotion des échanges commerciaux par l'organisation des foires et salons spécialisés en Algérie et à l'extérieur (www.safex-Algérie, 1990).

3.2.2 Facilitation bancaire à l'exportation hors-hydrocarbure

Dans le but de résoudre le problème de délai de rapatriement des recettes des exportations posé par les exportateurs, le gouverneur de la banque d'Algérie, promulgue le règlement n° 07-1 du 23/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, à travers le règlement n° 16-04 du 17/11/2016 comme suit :

Le contrat d'exportation hors- hydrocarbures peut être établi au

comptant ou à crédit, l'exportateur doit rapatrier la recette provenant de l'exportation dans un délai fixé à trois cent soixante (360) jours à compter de la date d'expédition, pour les biens ou de la date de réalisation pour les services.

Le délai de trois cent soixante (360) jours constitue un maximum qui peut être accordé à un exportateur à son client non-résident. Le délai de paiement doit expressément être transcrit dans le contrat commercial.

En tout état de cause, le rapatriement du produit de l'exportation doit intervenir le jour de son paiement.

Lorsque l'exportation porte sur des biens de consommation durable ou d'équipement et dont le règlement est exigible dans un délai excédant trois cent (360) jours, une instruction de la banque précisera les conditions d'application.

Sous réserve de ce qui précède, lorsque le délai de règlement accordé par l'opérateur/exportateur au client non résident, est compris entre cent quatre-vingt (180) jours et trois cent soixante (360) jours, voire plus, l'opération d'exportation doit être adossée, au préalable, à une assurance-crédit à l'exportation, souscrite auprès de l'organisme national habilité en la matière (Gouverneur de la banque d'Algérie, 2016).

Dans ce cas de figure, l'opérateur/exportateur peut prétendre à des avances en dinars sur recettes d'exportation, de la part de la banque commerciale.

3.2.3 Facilitation des formalités douanières

Dans le but de réduire les délais et les coûts, l'administration douanière a élaboré des procédures pour faciliter l'exportation des produits hors hydrocarbures depuis leur chargement au niveau des locaux de l'exportateur jusqu'à leur embarquement définitif vers le pays de destination.

- Formalités de domiciliation bancaire des opérations d'exportation : pour faciliter ces procédures il y a trois types de domiciliation bancaire :
 - Domiciliation préalable : pour l'exportation d'une marchandise dans le cadre d'une vente ferme ou vente en consignation.
 - Domiciliation différée : pour l'exportation des produits frais, périssables et/ou dangereux, l'exportateur pourra procéder à la domiciliation de la factures commerciale durant les cinq(05) jours ouvrés qui suivent la date d'expédition.
 - Dispense de domiciliation : les exportations des échantillons et marchandise inférieure ou égale à cent mille dinars (100.000) DA sont dispensée de la domiciliation bancaire.
- Facilitations douanières accordées aux opérations d'exportation :
 - L'exportateur des fruits et légumes et autres produits frais périssables bénéficiera du circuit vert avec dispense du contrôle immédiat et les formalités douanières sont accomplies le jour même.
 - Les formalités douanières sont accomplies dans un délai n'excédant pas les quarante-huit (48) heures pour l'exportation des autres produits.
 - Pour les opérateurs économiques agréé (OEA) qui ont fait l'objet d'une visite physique et sont présentées au bureau de sortie avec scellement douanier intact peuvent être dispensées du contrôle par scanner.
 - Contrôle douanier rapide grâce à une brigade export chargée exclusivement au contrôle des marchandises destinées à l'exportation.
 - Concernant les marchandises fabriquées à la base d'un produit subventionné, l'exportateur devra souscrire un engagement de réserver le différentiel.

- En cas de litige avec les services douanes lors de l'exportation, les marchandises seront autorisées à l'exportation et l'examen du litige sera différé (Ministere de finance, 2018).

3.2.4 Facilitation fiscales

Des exonérations fiscales sont accordées aux activités d'exportation relative à la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), et l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).

Les principaux avantages fiscaux accordés aux exportateurs sont :

- Exonération en matière d'impôts directs et taxes assimilées

La taxe sur l'activité professionnelle (TAP): le chiffre d'affaire réalisé est exonéré de cette sauf le montant des opérations de vente, de transport ou de courtage qui portent sur des objets ou marchandise destinés directement à l'exportation.

Impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) : Exonération permanente de l'IBS, les opérations génératrices de devises, relative aux opérations de ventes ou aux prestations de services destinées à l'exportation.

- Exonération en matière de taxe sur le chiffre d'affaire (TAP et IBS) (www.mfdgi.gov.dz, 2018).

Taxe sur la valeur ajoutée sur les opérations de vente réalisées à l'exportation(TVA) : Sont exemptées de la TVA, les affaires de vente et de façon qui portent sur les marchandises exportées et les marchandises d'origine nationale livrées aux magasins sous-douane légalement institués.

• L'achat en franchise de la TVA: les achats ou importations de marchandise, réalisés par un exportateur, destiné soit à l'exportation ou à la réexportation en état, soit à être incorporées dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation et les services

lies directement à l'opération d'exportation, peuvent bénéficier de la franchise de la TVA.

- Restitution de la TVA : la restitution de la TVA peut s'effectuer pour l'ensemble des biens et services pour lesquels la franchise à l'achat est autorisée (Direction Générale des impôts, 2016).

4. Apport de la flexibilité productive et la certification sur l'exportation

De nombreux facteurs peuvent inciter ou pousser l'entreprise à se lancer à l'international, cela est d'autant plus vrai que la concurrence devient de plus en plus accrue.

Les développements qui suivent se veulent de rappeler les principales motivations des entreprises en matière d'exportation, placée au cœur de leur stratégie de développement.

L'exportation peut être abordée comme moyen pour écouler un stock de produits que le marché local n'est pas en mesure d'absorber.

4.1 Avantages d'un système de production flexible (Eloundou, 2016)

Les systèmes de productions flexibles présentent un certain nombre d'avantages:

- La production d'un nombre de produits variés grâce à la flexibilité des machines ;
- L'adaptation de la production face à la variation des volumes de production (réactivité face au marché);
- L'introduction d'un nouveau produit de la même famille est possible et ne nécessite pas un ré-aménagement de l'outil de production ;
- La flexibilité d'expansion d'un système de production flexible permet à celui de pouvoir évoluer contrairement à celui d'une ligne de production dédiée.

4.1.1 Flexibilité des opérations

La flexibilité des opérations c'est la capacité d'intervenir ou de remplacer les opérations qui permettent la fabrication d'une pièce.

Les avantages de cette flexibilité sont:

- L'amélioration de la disponibilité des machines;
- La possibilité de poursuivre la production même si une machine est défaillante et la facilitation de l'ordonnancement en temps réel des pièces.

La flexibilité des opérations dépend essentiellement de:

- La conception et de la nature d'une pièce ;
- La mesure de la flexibilité des opérations peut se mesurer en dénombrant pour une pièce le nombre de plans de fabrication possibles.

4.1.2 Flexibilité des processus de fabrication

La flexibilité des processus de fabrication c'est l'ensemble des pièces qu'un système peut produire sans pour autant qu'on y opère des modifications majeures.

Les avantages de cette flexibilité sont :

- La diminution de la taille des lots de production et des stocks ;
- L'augmentation des ressources et la minimisation de la duplication de machines.

Pour mettre en place la flexibilité des processus de fabrication, le système doit posséder une flexibilité des machines, une flexibilité des opérations significative, et une flexibilité des moyens de manutention. Il faut enfin noter que la présence de personnels possédant des compétences transverses permet d'améliorer la flexibilité des processus de fabrication. La manière de mesurer la flexibilité des processus et de déterminer le volume des pièces produites sans changement.

4.1.3 Flexibilité de produit

La flexibilité de produit c'est la capacité à intégrer une nouvelle pièce dans un système de production tout en minimisant les temps de changement, mais aussi en minimisant les coûts.

Les avantages de cette flexibilité sont :

- Produire à plus grande échelle;
- Réduction de coûts.

Cette flexibilité dépend de:

- Flexibilité des machines;
- Système de planification et de contrôle efficient.

4.1.4 Flexibilité face au marché

La flexibilité face au marché c'est la capacité d'un système de production à s'adapter au changement de l'environnement du marché.

Ce type de flexibilité est très important pour la survie d'entreprise dans un environnement en constante mutation.

Les avantages de cette flexibilité sont :

- Incite l'entreprise pour la réalisation des innovations technologiques ;
- Un atout de l'entreprise face à ses concurrents.

La flexibilité face au marché permet aux entreprises de faire face à ces changements, la mise en place d'une flexibilité face au marché nécessite aussi bien un bon système de prévision qu'une bonne collaboration entre une entreprise et ses fournisseurs.

La flexibilité face au marché peut se mesurer comme la mesure pondérée de l'effort en termes de temps et de coût requis pour introduire un nouveau produit, ou encore pour augmenter ou baisser le volume de production d'une quantité déterminée et pour ajouter une unité de capacité.

4.2 Avantages de la mise en place d'un système de management

La certification du système de management a commencé au monde après la deuxième mondiale, la première certification a été la certification de système de management de la qualité par les normes de la série ISO 9000.

4.2.1 Définition de la qualité

À l'origine, la qualité signifie « beauté artistique » et « travail

bien fait », de type artisanal, bien souvent, le terme « qualité » est interprété de manière très diverse. On parle d'un produit de meilleure qualité, lorsque le client est satisfait de la marchandise et des services offerts. Pour lui, la qualité est synonyme de satisfaction, par contre pour l'entreprise, L'International Organization for Standardization (ISO) définissait la qualité comme l'ensemble des caractéristiques d'une entité qui lui confèrent l'aptitude à satisfaire des besoins exprimés et implicite.

4.2.2 Avantages d'un S.M.Q (www.bdc.ca ISO, 2017)

La mise en place de la certification au sein de l'entreprise offre de nombreux avantages, tant pour le consommateur que pour l'entreprise, ainsi que pour l'économie nationale.

- Avantages pour le consommateur.
 - Permettre la comparaison entre les différents produit et facilité le choix sur les bases scientifiques;
 - Satisfaire ses besoins et remplir les fonctions du produit escomptés;
 - Bénéficier des garanties de produit et de sa régularité.
- Avantages pour l'entreprise.
 - Avantage concurrentiel: l'accès aux marché est plus facile pour les entreprises certifiées car cette certification leur permet de se différencie de leurs concurrents;
 - Optimisation de la productivité: L'entreprise souhaitant exporter un produit doit connaitre son étapes de cycle de vie,

chaque étape présente des caractéristiques différentes et aussi lors de son lancement nécessite des moyens financière importante, mais en croissance les gains deviennent plus conséquents et la phase de maturité va se caractériser par des bénéfices importants;

- Amélioration de la confiance du client;
- Exploitation des économies d'échelle;
- Obtention d'un meilleur profit;
- Production programmée prédéfinis et reconnus;
- Réduction des couts de non qualité;
- Maitrise des normes et réglementation étrangère.
- L'obtention d'un référence international permet l'exportation du produit et maitrise des normes et réglementation étrangère;
- Amélioration de la situation financière.
- Avantage de l'économie nationale.
- Améliorer la compétitive des entreprises sur le plan national et international;
- Facilite la coopération technologique internationale;
- Permettre la fluidité des échanges commerciaux entre les payes;
- Economiser les efforts et les ressources du pays ;
- Limitation de la concurrence déloyale.

5. Conclusion:

En conclusion finale, nous tenons à préciser que l'appareil économique Algérien demeure composé de deux grands ensembles. Le premier se réduit à la branche des hydrocarbures qui occupe une place dominante, plus de 93,12% des exportations en 2018, le second regroupe toutes les autres branches de l'économie.

Malgré la mise en place des mesures initiatives et d'organismes chargés d'encourager les exportations hors hydrocarbures, par

les pouvoirs publics tels que la CAGEX, PROMEX, FSPE, ALGEX et d'autres, la part des exportations hors hydrocarbures demeurent marginale avec un taux de 6,88% en 2018, par rapport aux exportations des hydrocarbures, qui occupent toujours une place prédominante dans l'économie Algérienne.

La diversification dans les produits destinés à l'exportation semble être compliquée vue que l'Algérie exporte principalement des produits primaires, plus de 80% des exportations hors hydrocarbures sont représentées par des produits bruts et des demi-produits avec la prépondérance des produits issus de la transformation des hydrocarbures.

Les produits finis industriels et agricoles ne représentent qu'une très faible proportion des exportations hors hydrocarbures.

Pour que les entreprises Algériennes puissent exporter sans pour autant compter trop sur les dispositifs d'accompagnement mise en place par les pouvoirs publics, nous suggérons ce qui suit:

- Elles doivent disposées d'un système de production flexible, assure la satisfaction des besoins essentiels de clients et dans les meilleurs conditions de délai, de prix et de qualité.
- Maitrise technologique et du savoir-faire.
- Renforcement de la capacité d'innovation.
- Produire de nouveaux produits, essentiellement exigé par le consommateur.
- Instauration d'un système de management par la qualité et utilisation des méthodes modernes de gestion.
- Recrutement d'encadrements spécialisés en commerce international (Maitrise des procédures d'exportation, connaissances des incoterms, forte capacité de négociation).
- Echange d'expérience et travail en synergie (travail en groupe d'exportateurs).

6. Liste Bibliographique :

- Eveare, Christophe. (1997). Management de la Flexibilité. Paris: Economica. P203.
- Greenward, Douglas. (1984). Encyclopédie économique. Paris, France : Economica. P861.
- Ulrike, Mayrhofer. (2007). Management stratégique. Paris, France : Breal. P106.
- Eloundou, José. (2016). Modalisation multi-contraintes d'un système de production flexible. Thèse de doctorat, 47. INSA-Rouen, France. P41.
- Kermad, Ilyes. (1996). Contribution à la supervision et la gestion des modes de configuration des systèmes flexibles de production manufacturière. Thèse de doctorat, 19. France. P19.
- Loukil, Faten. (2002). La normalisation et la certification dans la branche formation continue. Thèse de doctorat, Toulouse: France. P06.
- Tamini, Kamel. (2008). Développement d'une de pilotage intelligent par régulation de flux adaptée aux systèmes de production. Thèse de doctorat, Mont-Blanc, France. P41.
- Gouverneur de la banque d'Algérie. (2016, 11 04). Règlement n° 16 -04 du 17 novembre 2016 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 03. Contrôle des changes. Alger, Algérie.
- I.S.O. (2000). Principes essentiels et vocabulaire iso version 9000. 07. Genève, Suisse. P07.
- Arrêté interministériel. (2016, 08 23). fixant la nomenclature des recettes et des dépenses du compte d'affectation spéciale n° 302-084 intitulé , Fonds spécial pour la promotion des exportations, . J.O. N° 57 du 28/09/2016, Algérie. P21-22.
- Article 04. (1996, 01 10). Ordonnance 96-06. Algérie .
- Décret 08/07. (2008, 01 30). Modifiant et complétant le décret exécutif 96/205 du 05/10/96 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale 302/084 intitulé '

- fond spécial pour la promotion des exportations. J.O. N° 05 du 30/01/2008, 05. Algérie. P05.
- Décret excutif. (2004, 06 12). N° 04-174. Algérie.
 - Direction Générale des impots. (2016, 01 19). Article 42 et 50 code de taxes sur le chiffre d'affaire . Algérie .
 - Ministère de finance. (2018). Direction Générale de la douane. Consulté le 04 05, 2019, sur Facilitation douanière aux OEA: <https://douane.gov.dz>
 - www.bdc.ca ISO. (2017). Les avantages de la Certification. Consulté le 01 07, 2020, sur <https://www.bdc.ca>
 - www.drire.gouv.fr. (2004). Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, certification des produits industriels et des services. Consulté le 05 07, 2016, sur 07 Questions: <http://www.drire.gouv.fr>
 - www.mfdgi.gov.dz. (2018). Article 13 Exonoration TAPet IBS. Consulté le 02 03, 2019, sur <https://www.mfdgi.gov.dz>
 - www.safex-Algérie. (1990, 12). Consulté le 01 04, 2018, sur <https://www.safex-Algérie>