

Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger



**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
sciences commerciales
Option : Affaires Internationales**

THEME

**EXPORTATION DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES EN
ALGÉRIE : CONTRAINTES ET PERSPECTIVES DE
DÉVELOPPEMENT.
ETUDE DE CAS : GROUPE SAIDAL**

**Elaboré par :
M^{elle}. Camelia ALEM**

**Dirigé par :
Pr. Farah RAHAL
Professeure à l'EHEC Alger**

**11^{ème} Promotion
Juin 2024**

Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger



**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
sciences commerciales
Option : Affaires Internationales**

THEME

**EXPORTATION DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES EN
ALGÉRIE : CONTRAINTES ET PERSPECTIVES DE
DÉVELOPPEMENT.
ETUDE DE CAS : GROUPE SAIDAL**

**Elaboré par :
M^{elle}. Camelia ALEM**

**Dirigé par :
Pr. Farah RAHAL
Professeure à l'EHEC Alger**

**11^{ème} Promotion
Juin 2024**

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier l'ensemble des responsables et du personnel de ***l'École des Hautes Études Commerciales EHEC Alger***. Grâce à l'insertion qu'ils m'ont accordée, j'ai pu m'épanouir dans un milieu étudiantin propice au développement.

Mes remerciements s'adressent aussi à mon encadrante, ***Pr. RAHAL*** pour son implication particulière dans la construction de ce travail ainsi que pour sa disponibilité et la qualité de son encadrement, j'ai pu développer à ses côtés de nombreuses compétences. ***Pr. RAHAL*** a su me transmettre son expérience et ses savoirs pour mener à bien cette étude.

Je remercie aussi ***M. MEDDAD***, pour son accompagnement durant mon stage, et mon second tuteur, ***M. MATOUK*** pour son suivi durant cette période de formation au sein du groupe pharmaceutique SAIDAL. Il m'a également encouragée et éclairée dans l'élaboration de ce mémoire. Je remercie aussi tout le personnel du groupe pour leur esprit d'équipe.

Je remercie mes parents, ma sœur, proches, amis et famille pour leur soutien et leurs encouragements sans faille tout au long de ces années de formations.

Je tiens à remercier toutes les personnes, qui m'ont formée, accompagnée, soutenue et fait confiance. Toutes ces personnes ont contribué de près ou de loin, à la réussite de mon parcours universitaire.

Résumé

Les exportations hors hydrocarbures en Algérie connaissent un bond particulièrement remarquable, selon l'APS les chiffres sont passés de 1,7 Md Usd en 2019 à 7 Md Usd en 2022, soit une hausse de 30% en glissement annuel. Ces exportations hors hydrocarbures représentent un réel progrès pour le pays qui jusqu'à lors était dépendant des fluctuations du marché pétrolier mondial.

En nous penchant sur les chiffres obtenus par l'APS auprès d'ALGEX, sur l'évolution des exportations sur les années 2020, 2021, 2022 en groupe de produits, une catégorie se démarque de par des résultats d'exportation peu concluants : les médicaments et produits pharmaceutiques.

Notre présente recherche traite de l'étude des contraintes auxquelles fait face le secteur pharmaceutique algérien dans le développement des exportations et la recherche de potentielles perspectives de développement. Elle repose sur un volet théorique abordant la situation actuelle du secteur de la santé en Algérie, des exportations et leurs entraves, ainsi qu'un volet pratique reposant sur une étude empirique au niveau du groupe pharmaceutique algérien SAIDAL.

Notre approche théorique consiste en l'étude de l'environnement pharmaceutique algérien ainsi que les réglementations qui le régissent à l'international, des performances à l'exportation puis, des entraves à leur développement. L'approche pratique traite, elle, de l'environnement réglementaire qui régit le groupe industriel SAIDAL et de ses performances.

Mots clés :

Secteur pharmaceutique algérien – exportations – contraintes – réglementations – développement – pénétration des marchés.

Abstract

Non-hydrocarbon exports in Algeria are experiencing a particularly remarkable jump, according to the APS the figures went from 1.7 billion USD in 2019 to 7 billion USD in 2022, an increase of 30% year-on-year. These non-hydrocarbon exports represent real progress for the country which until now was dependent on fluctuations in the global oil market.

By looking at the figures obtained by the APS from ALGEX, on the evolution of exports over the years 2020, 2021, 2022 by product group, one category stands out due to the inconclusive export results: medicines and pharmaceutical products.

Our present research deals with the study of the constraints faced by the Algerian pharmaceutical sector in the development of exports and the search for potential development prospects. It is based on a theoretical component addressing the current situation of the health sector in Algeria, exports and their obstacles, as well as a practical component based on an empirical study at the level of the Algerian pharmaceutical group SAIDAL.

Our theoretical approach consists of the study of the Algerian pharmaceutical environment as well as the regulations which govern it internationally, export performance and then obstacles to their development. The practical approach deals with the regulatory environment which governs the SAIDAL industrial group and its performance.

Keywords:

Algerian pharmaceutical sector – exports – constraints – regulations – development – market penetration.

ملخص

وتشهد الصادرات غير المحروقات في الجزائر قفزة ملحوظة بشكل خاص، وفقا لوكالة الأنباء الجزائرية، حيث ارتفعت الأرقام من 1.7 مليار دولار أمريكي في عام 2019 إلى 7 مليار دولار أمريكي في عام 2022، أي بزيادة قدرها 30٪ على أساس سنوي. تمثل هذه الصادرات غير الهيدروكربونية تقدماً حقيقياً للبلاد التي كانت حتى الآن تعتمد على التقلبات في سوق النفط العالمية.

حول تطور الصادرات خلال ALGEX، ومن خلال النظر إلى الأرقام التي حصلت عليها وكالة الأنباء الجزائرية من الأعوام 2020، 2021، 2022 حسب مجموعة المنتجات، تبرز فئة واحدة بسبب نتائج التصدير غير الحاسمة: الأدوية والمنتجات الصيدلانية.

ثم نتساءل عن واقع تصدير الأدوية والمنتجات الصيدلانية إلى الجزائر، خاصة المعوقات التي تحول دون تطويرها. يتناول بحثنا الحالي دراسة المعوقات التي يواجهها القطاع الدوائي الجزائري في تنمية الصادرات والبحث عن آفاق التنمية المحتملة. ويرتكز على مكون نظري يتناول الوضع الحالي للقطاع الصحي في الجزائر والصادرات ومعوقاتها، كما يركز على مكون عملي يعتمد على دراسة تطبيقية على مستوى المجموعة الدوائية الجزائرية صيدال. يتكون منهجنا النظري من دراسة البيئة الصيدلانية الجزائرية بالإضافة إلى اللوائح التي تحكمها دولياً، وأداء الصادرات ومن ثم العوائق التي تحول دون تطويرها. يتناول المنهج العملي البيئة التنظيمية التي تحكم المجموعة الصناعية صيدال وأدائها.

كلمات البحث :

قطاع الأدوية الجزائري – الصادرات – المعوقات – التنظيم – التطوير – اختراق الأسواق.

Liste des tableaux

Chapitre 01 : Généralités Sur Le Secteur Pharmaceutique		
N°	Titre	Page
1.1	Parcours de R&D d'un médicament	07
1.2	Les 10 principaux marchés pharmaceutiques dans le monde en 2022	09
1.3	Les 10 premières entreprises pharmaceutiques mondiales en 2022	11
1.4	Evolution des importations des médicaments entre 1963 et 1968 (en millions de dinars constants)	16
1.5	Evolution de la consommation et de l'importation des médicaments (en millions de dinars constants)	16
1.6	Evolution de l'offre nationale des médicaments (en millions de dinars)	18
1.7	Principaux fabricants et importateurs algériens	21
1.8	Principales institutions d'appui au commerce dans le secteur pharmaceutique	22
1.9	Indicateurs sur la politique de santé en Algérie en 2021	25
1.10	Les dix premiers producteurs de médicaments en Algérie en 2017	27

Chapitre 02 : Obligations relatives aux exportations pharmaceutiques en Algérie		
N°	Titre	Page
2.1	Avantages accordés au secteur de l'industrie pharmaceutique	39
2.2	Exportations de produits pharmaceutiques (HS 30) et dispositifs médicaux (HS 90) (en milliers de dollars)	50

Chapitre 03 : Les défis du groupe SAIDAL dans l'exportation de produits pharmaceutiques		
N°	Titre	Page
3.1	Créances clients du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA	72
3.2	Différentes directions de la DMV	74
3.3	Historique des exportations de SAIDAL de 1997 à 2023	76
3.4	Opération d'exportation du produit pharmaceutique "ORAPEN 1MUI" du groupe SAIDAL vers le Burkina-Faso	79

Liste des figures

Chapitre 01 : Généralités Sur Le Secteur Pharmaceutique		
N°	Titre	Page
1.1	Prévisions des dépenses mondiales en médicaments (hors vaccins COVID-19 de 2019 à 2027)	10
1.2	Croissance de la production nationale de médicaments en millions de dollars constants	17
1.3	Evolution de l'offre globale de médicaments de 1981 à 1988 en millions de dinars constants	19
1.4	Evolution de la consommation de médicaments par habitant en Algérie en dollar USD	28

Chapitre 02 : Réglementations, Stratégie Nationale D'exportation Et Contraintes Liées Aux Expoérations Pharmaceutiques		
N°	Titre	Page
2.1	Conception d'une SNE	45
2.2	Évolution des exportations des hydrocarbures et hors hydrocarbures (2009-2018) millions USD	49
2.3	Exportations de produits pharmaceutiques du Maghreb en milliers de dollars	51
2.4	Principaux marchés à l'export des produits pharmaceutiques Algériens (HS 30)	52
2.5	Part de marché des produits pharmaceutiques algérien (HS 30) de la demande mondiale (2014-2018)	52
2.6	Exportations algériennes de dispositifs médicaux en milliers de dollars	53

Chapitre 03 : Les défis du groupe SAIDAL dans l'exportation de produits pharmaceutiques		
N°	Titre	Page
3.1	Organigramme de la DMV de SAIDAL en 2023	74
3.2	Liste des catégories de produits exportés par SAIDAL en 2023	75

Liste des abréviations

ANVISA	Agence Nationale De Surveillance De La Santé
AMA	Agence Africaine Des Médicaments
ANPP	Agence Nationale Des Produits Pharmaceutiques
ANS	Agence Nationale Du Sang
ALGERAC	Organisme Algérien D'accréditation
ANEXAL	Association Nationale Des Exportateurs Algériens
ALGEX	Agence Algérienne Pour La Promotion Des Exportations
AMM	Autorisation De Mise Sur Le Marché
ANRP	Autorités Nationales De Réglementation Pharmaceutique
BRICS	Acronyme des pays : Brésil – Russie – Inde – Chine – Afrique Du Sud
BPF	Bonnes Pratiques De Fabrication
BPC	Bonnes Pratiques Cliniques
BPD	Bonnes Pratiques De Distribution
BPPV	Bonnes Pratiques De Pharmacovigilance
CFDA	Administration Chinoise Des Produits Alimentaires Et Pharmaceutiques
CNRM	Centre National De Pharmacovigilance Et De Matéiovigilance
CACI	Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie
CNAS	Caisse Nationale d'Assurances Sociales
CASNOS	La Caisse Nationale De Sécurité Sociale Des Non-Salariés
CPP	Certificat De Produit Pharmaceutique
CAGEX	Chambre Algérienne d'Assurance Et De Garantie Des Exportations
CNE	Conseil National Des Exportations
CLV	Certificat De Libre Ventre
CA	Chiffre D'affaires
DM	Dispositifs Médicaux
DCI	Dénominations Communes Internationales
DMV	Direction Marketing Et Vente
EMA	l'Agence Européenne Du Médicament
FDA	Food And Drug Administration
FOB	Free On Board
FSPE	Fond Spécial Pour La Promotion Des Exportations

FCA	Free CArrier
FMI	Fond Monétaire International
IANOR	Institut Algérien De La Normalisation
ICH	International Conference On Harmonisation Of Technical Requirements For Pharmaceuticals For Human Use
IAC	Institutions D'appui Au Commerce
IMC	Industries Médico-Chirurgicales
LMC	Loi Sur La Monnaie Et Le Crédit
LNCPP	Laboratoire National De Contrôle Des Produits Pharmaceutiques
LTA	Lettre De Transport Aérien
MRA	Autorités Nationales De Réglementations Pharmaceutiques
MSPRH	Ministère De La Santé, De La Population, Et De La Réforme Hospitalière
OMS	Organisation Mondiale De La Santé
ONML	Office National De Métrologie Légale
OTC	Over The Counter
ONU	Organisation Des Nations Unies
PIC/S	Pharmaceutical Inspection Convention Scheme
PCA	Pharmacie Centrale Algérienne
PCH	Pharmacie Centrale Des Hôpitaux
PNACI	Programme National Pour l'Amélioration De La Compétitivité Industrielle
PSM	Pfizer Saidal Manufacturing
QMS	Système De Gestion De La Qualité Complet
R&D	Recherche Et Développement
RSE	Responsabilité Sociétale Des Entreprises
SCRM	Supply Chain Risk Management Strategies
SAP	Société Algérienne De Pharmacie
SNE	Stratégie Nationale D'exportations
SAFEX	Société Algérienne Des Foires Et Des Expositions
SPA	Société Par Actions
TVA	Taxes Sur La Valeur Ajoutée
UDI	Unique Device Identification
UNOP	Union Nationale Des Opérateurs De La Pharmacie
UEMOA	Union Economie Et Monétaire Ouest Africaine

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
 <u>CHAPITRE 01 : GÉNÉRALITÉS SUR LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE</u>	 4
SECTION 01 : LE MARCHÉ PHARMACEUTIQUE MONDIAL	6
SECTION 02 : INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE.....	15
SECTION 03 : ACTEURS ET RÉALISATIONS DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE.....	24
 <u>CHAPITRE 02 : OBLIGATIONS RELATIVES AUX EXPORTATIONS PHARMACEUTIQUES EN ALGERIE</u>	 32
SECTION 1 : RÉGLEMENTATIONS LIÉES AU DOMAINE DE LA SANTÉ ET DU MÉDICAMENT.....	34
SECTION 02 : STRATÉGIE D'EXPORTATION DANS LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE	44
SECTION 03 : IDENTIFICATION DES ENTRAVES AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE À L'EXPORT.....	55
 <u>CHAPITRE 03 : LES DÉFIS DU GROUPE SAIDAL DANS L'EXPORTATION DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES</u>	 65
SECTION 01 : PRÉSENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL	67
SECTION 02 : MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE	78
SECTION 03 : PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE SAIDAL : SUGGESTIONS D'ORIENTATIONS ET STRATÉGIES D'AMÉLIORATION.....	100
 CONCLUSION GENERALE.....	108

Introduction générale

L'industrie pharmaceutique est une industrie à part entière et entièrement à part. Elle produit des biens de consommation d'une nature particulière : les médicaments concernent la santé, la vie et la mort, le critère de qualité prend donc tout son sens. Cette industrie est étroitement liée au système de la santé et participe aux progrès médicaux, elle représente une industrie de pointe où efforts de recherche et développement pèsent lourd.

À l'ère de la mondialisation, les recherches des laboratoires pharmaceutiques s'orientent autour de deux pôles : la recherche fondamentale et la recherche médicale clinique, leur responsabilité première est le traitement des principales pathologies au niveau local et international.

Face à cette croissance mondiale, et en vue de la nouvelle politique économique adoptée en Algérie fondée sur le développement des exportations hors hydrocarbures, nous pouvons citer parmi les produits prioritaires ciblés les technologies de l'information et de la communication, les pièces et composantes électroniques et automobiles, les produits alimentaires ou encore les produits pharmaceutiques.

En dépit des efforts consentis dans la mise en place de différents dispositifs et mesures incitatives accompagnant les entreprises nationales dans leur processus d'exportations, ces dernières demeurent moindres dans le secteur pharmaceutique et contribuent marginalement à la richesse du pays.

Face à cette situation préoccupante, notre recherche porte sur « les contraintes et perspectives de développement des exportations pharmaceutiques en Algérie ».

Les principales motivations de cette recherche sont divisées en trois parties : la première est d'identifier l'environnement du secteur pharmaceutiques algérien et des différentes réglementations encadrant les exportations, la seconde est d'analyser les performances à l'exportation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, suite à cette analyse nous tenterons d'identifier les contraintes auxquelles fait face le secteur et les effets de ces dernières sur les performances. Au terme de cette étude, l'objectif sera l'exploration d'éventuelles stratégies de développement du potentiel des entreprises à l'export.

Notre problématique est donc la suivante :

Les exportations pharmaceutiques algériennes font-elles face à des contraintes externes ou internes, et quelles peuvent-être les perspectives de développement ?

Cette interrogation nous conduit indéniablement à certaines sous-questions, auxquelles la réponse est indispensable afin d'éclairer les différents aspects de la problématique principale ci-dessus :

1. Quelle est la situation actuelle de l'exportation dans le secteur pharmaceutique de manière globale ?
2. À quelles contraintes, externes ou internes, le secteur pharmaceutique algérien fait-il face ?
3. Quelles sont les répercussions de ces contraintes sur les performances à l'export ?
4. Quelles pourraient être les actions à entreprendre dans l'objectif d'atteindre des perspectives de développement afin de pallier à ces contraintes ?

Une meilleure compréhension du sujet suggère l'établissement des hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : Les réglementations algériennes non harmonisées ainsi que les procédures administratives constituent une entrave aux exportations pharmaceutiques.
- **Hypothèse 02** : L'environnement interne des entreprises impacte sur leurs performances à l'international.

Notre recherche se base donc sur un objectif général qui est d'établir la situation des exportations en Algérie dans le secteur pharmaceutique en tenant compte des contraintes liées et d'étudier les effets de celles-ci. Au terme de cette analyse, nous serons à même de proposer des perspectives de développement stratégiques et expansions des marchés.

Les objectifs opérationnels peuvent être résumés en ces quelques points :

- Étudier l'environnement du secteur pharmaceutiques algérien : lois, réglementations nationales et internationales.
- Appréhender l'environnement interne de l'entreprise : compétences organisationnelles, maîtrise du marché international, stratégies d'internationalisation, compétitivité...
- Analyser le processus d'exportation des entreprises algériennes.

- Analyser l'impact des contraintes à l'export de l'entreprise sur son évolution et cela en terme de compétitivité, de parts de marché...
- Evaluer le potentiel existant et la marge de progression de l'exportation pharmaceutique algérienne.
- Entrevoir des perspectives de développement des exportations en vue de lever tout ou une partie des obstacles.

Pour orienter notre recherche, notre démarche méthodologie descriptive analytique s'articule autour d'une étude théorique sur les principaux concepts des exportations pharmaceutiques dans un premier temps, notre but sera de d'appréhender l'environnement dans lequel évoluent les entreprises, leurs performances à l'export et en déduire les contraintes.

L'étude pratique elle, comportera une étude empirique en entreprise : le groupe industriel SAIDAL. Notre choix s'est porté sur cette entreprise car cette dernière représente un pilier national dans le secteur pharmaceutiques, exportatrice de produits médicaux depuis plusieurs années. Ce cas concret nous permettra d'appréhender de manière concrète les entraves au développement et expansion de leur activité. Nous clôturerons cette étude par une série de proposition d'axes de développement stratégiques et pénétrations des marchés internationaux.

Nous avons donc scindé notre étude en trois chapitres :

Le premier chapitre sera consacré à la présentation du secteur pharmaceutique mondial, il nous servira ainsi de base comparative en étudiant le secteur algérien.

Le second chapitre comportera l'énumération des différentes réglementations mises en vigueur relatives aux exportations, une présentation de la stratégie nationale d'exportation hors hydrocarbures algérienne, nous exposerons par la même occasion les performances à l'exportation du pays. Nous clôturerons le chapitre en présentant les principales contraintes à l'expansion internationale du secteur. L'objectif même du chapitre est d'évaluer l'impact des contraintes sur la performance des entreprises.

Le troisième et dernier chapitre comportera une présentation globale de l'institution d'accueil : le groupe SAIDAL, une étude empirique à l'aide des outils suivants : quantitatif sur l'exportation du produit « ORAPEN » au Burkina-Faso, qualitatif à l'aide d'un guide

d'entretien comportant quatre axes d'étude. L'étude s'achèvera sur des propositions de stratégies de développement et d'expansion des activités d'exportations du groupe.

Chapitre 01 : GÉNÉRALITÉS SUR LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE

Introduction du chapitre

Durant ces dernières années, l'industrie du médicament a connu de profonds changements : évolution des technologies, déséquilibres économiques causés par la pandémie de la COVID-19 et accentués par la relance de 2021, conflits politiques. Le marché pharmaceutique mondial enregistre cependant une demande croissante en 2022¹, les lignes directrices à prendre s'éclaireissent et les décideurs politiques du marché aspirent à une ère post-pandémique florissante à plus de 2.000 milliards de dollars en 2027².

L'Algérie quant à elle, à travers les années, s'est hissée parmi les pionniers du secteur pharmaceutiques en Afrique, enregistrant une production de plus de 2,5 milliards d'euros en 2021³. Ces deux dernières décennies ont été marquées par une croissance rapide de la production et la conception de plusieurs infrastructures de taille conséquentes, la création d'un ministère de l'industrie pharmaceutique a concrétisé une réelle base.

Or la part de marché de l'industrie pharmaceutique algérienne reste moindre en comparaison à la concurrence étrangère, du fait de l'orientation du secteur vers une production locale de médicaments génériques et dispositifs médicaux.

Dans ce premier chapitre théorique, nous allons présenter le secteur pharmaceutique mondial, ainsi que ses caractéristiques. Nous nous attarderons, par transition, sur la situation globale du secteur en Algérie et la positionnerons par rapport au secteur mondial, ce qui nous permettra ainsi de l'analyser.

¹<https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=A%20l%27échelle%20mondiale%2C%20on,ci%20n%27est%20pas%20observée.> (Publié le 15/02/2024, consulté le 09/04/2024 à 17H00)

²<https://www.iqvia.com/fr-fr/locations/france/newsroom/2023/01/consommation-de-medicaments#:~:text=La%20croissance%20annuelle%20des%20ventes,milliards%20entre%202023%20et%202027.> (Publié le 30/01/2023, consulté le 09/04/2024 à 17H10)

³<https://fr.euronews.com/2022/09/19/algerie-une-industrie-pharmaceutique-en-plein-developpement#:~:text=En%20quelques%20décennies%2C%20l'Algérie,besoins%20du%20pays%20en%20général.> (Publié le 22/09/2022, consulté le 07/05/2024 à 15H)

Section 01 : Le marché pharmaceutique mondial

Le marché pharmaceutique mondial, marché colossal structuré autour des traitements des principales pathologies, a atteint 1.500 milliards de dollars en 2022¹. L'industrie pharmaceutique représente le secteur qui investit la plus grande part de son chiffre d'affaires dans la recherche et le développement.

Suite à la situation actuelle, l'économie mondiale rencontre une profonde récession jamais connue depuis la 2nde Guerre mondiale. Néanmoins, le secteur pharmaceutique se montre résilient et prévoit une croissance moyenne annuelle de 3 à 6% pour atteindre les 1.900 milliards de dollars d'ici 2027 selon l'étude d'IQVIA².

À travers cette section, nous aborderons une vue d'ensemble du secteur pharmaceutique mondial ; ses tendances, acteurs, réglementations mais aussi un aperçu général des chiffres de ce secteur en plein essor. Cet état des lieux servira de base afin de comparer distinctement la situation de ce dernier avec celle du secteur pharmaceutique algérien.

1 Secteur pharmaceutique mondial

Depuis quelques années, le secteur de la santé mondial est en constante transformation, les tendances socio-économiques et notamment, l'avènement des biotechnologies, les nouvelles formes galéniques et l'avancée de la médecine personnalisée, ont contribué à la transformation de ce secteur, ajoutons à cela le durcissement des politiques de pression sur les prix et remboursements qui contribue grandement à sa mutation.

1.1 Tendances globales du secteur

1.1.1 Secteur du médicament

Les tendances actuelles dans le marché de la santé sont à la recherche et découverte de nouveaux mécanismes économiques améliorant les traitements de maladies. Les chercheurs comptent notamment sur la digitalisation et l'évolution des méga-données (*Big Data*) mais aussi le *Cloud-Computing*³ pour améliorer les soins et le niveau de vie des patients.

Plusieurs tendances ont d'ailleurs vu le jour :

¹<https://fr.statista.com/themes/3554/le-marche-pharmaceutique-mondial/#:~:text=1.500%20milliards%20de%20dollars%2C%20ce,pharma%20à%20l%27horizon%202027.>
(Publié le 08/12/2023 consulté le 28/03/2024 à 16H47)

²<https://pharmaceutiques.com/actualites/economie/marche-pharmaceutique-croissance-perenne-jusquen-2027/>
(Publié le 09/03/2023 consulté le 28/03/2024 à 16H56)

³ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020, p.5.

- Les pays observent un allongement de la longévité qui oblige nombre d'entre eux à lever l'âge de la retraite, La valeur économique et sociale des traitements des maladies augmentera alors en conséquence, obligeant l'industrie pharmaceutiques à réduire les prix et compter sur les ventes en volume de produits efficaces et efficaces.
- Le secteur des soins est en constant développement, rendant les délimitations entre les différentes formes de soins floues, les besoins des patients sont donc changeants.
- Les pays en développement sont des marchés à prendre en considération du fait de leur particularités économiques et cliniques, des systèmes de santé et des attitudes très différentes vis-à-vis de la protection de la propriété intellectuelle. Des stratégies adaptées aux particularités de chaque pays devront être conçues lors d'implantation d'entreprises pharmaceutiques.
- Le secteur observe une tendance gouvernementale au passage à la prévention plutôt qu'au traitement. Si le secteur parvient à gagner la confiance totale des patients, il pourra entrer dans le domaine de la gestion de la santé.
- Les agences nationales et internationales sont de plus en plus prudentes quant à l'approbation de médicaments véritablement innovants, les régulateurs prennent moins de risques. La recherche clinique est un enjeu majeur d'attractivité d'un pays au regard des investissements internationaux.

Le tableau ci-dessous retrace le parcours de recherche et développement de médicaments en prenant en compte la durée et les coûts engendrés.

Tableau N°1.1 : Parcours de R&D d'un médicament.

	Recherche	Préclinique	Phase1	Phase2	Phase3	Accès	TOTAL
Durée (années)	3,9	0,8	1,3	2,2	2,4	0,9	11,5
Probabilité (%)	-	70	63	31%	63	87	7
Coûts engagés par NEM en M\$	76,54	86,8	149,5	316,9	253,9	33,3	899 M\$
Coûts capitalisés par NEM en M\$	207,4	184,1	284	501,6	293,8	34,9	1506 M\$

Source : Godefroy Torlotin. Amélioration continue et optimisation des processus de sous-traitance, dans le cadre de la production de médicaments expérimentaux. 2020.

On remarque que la durée de recherche et développement d'un médicament peut prendre jusqu'à 11 ans et demi avec de fortes chances de réussites, cette recherche engendre

néanmoins des coûts élevés de lancement d'entité molaire. D'où la prudence des agences quant à l'approbation de médicaments.

1.1.2 Secteur des dispositifs médicaux

Les entreprises du dispositif médical subissent elles aussi des transformations d'ordre digital. En effet, les dispositifs sont aujourd'hui dotés d'outils d'aide à la décision, d'algorithmes autonomes et intelligents. La chaîne de valeur est soumise à des évolutions constantes tandis que de nombreuses tendances sont récemment apparues :

- La nécessité de la transition vers un modèle global, stratégique, technologique nécessitant une redéfinition des talents.
- L'adoption de gestion des risques suite aux instabilités internationales (comme les risques opérationnels et financiers, catastrophes et accidents, etc.) et ce en adoptant des stratégies de gestion des risques de la chaîne de valeur SCRM (*Supply Chain Risk Management Strategies*).

Aujourd'hui, les chaînes logistiques sont souvent mal équipées pour faire face aux besoins des industries de la santé. Elles sont actuellement sous pression face à la croissance de marchés émergents, des nouveaux modes de prestation des soins de santé, du développement de licences évolutives et des préoccupations environnementales.

Les entreprises du secteur des dispositifs médicaux ont tendance à s'implanter au plus près des marchés émergents comme les BRICS en terme d'exportations, dans le but d'optimiser les coûts de production.

Sur le continent africain, l'accès aux produits pharmaceutique supporte de nombreux défis ; les chaînes d'approvisionnement fragmentées, elles incluent de multiples intermédiaires qui alimentent la contrefaçon. La synergie entre les acteurs publics et privés devient incontournable pour répondre aux défis de mise à disposition suffisante de médicaments cohérents.

2 Le marché en chiffres

2.1 Le marché des médicaments

Le marché mondial du médicament est en croissance permanente. en 2017, il a connu de 6% par rapport à 2016, avec une réalisation de 1000 milliards de dollars de chiffre d'affaires, le marché américain détient à lui tout seul 45% du marché mondial, suivi par le marché

européen qui détient 16,5% des parts de marchés, suivi du Japon (7,8%) et des pays émergents : Chine et Brésil (10,7%).¹

Plusieurs facteurs externes obstruent cependant sa croissance, la pression sur les marges des marchés matures, la concurrence des génériques et produits de vente libre (*OTC- Over The Counter*). Par ailleurs, les zones de croissance des pays émergents sont moins dynamiques (Chine, Russie), ou encore en récession (Brésil).

Le coût moyen de la mise sur le marché d'un médicament a atteint en 2017 un niveau record de près de 2 milliards de dollars, les prévisions de vente record par actif ont augmenté de 18% entre 2016 et 2017. Les raisons de cette croissance sur le marché des médicaments pourraient s'expliquer par le fait que les entreprises investissent d'avantage sur les produits à forte valeur comme l'oncologie, tout en ciblant les domaines non comblés.²

Les entreprises doivent cependant faire face à de nombreux défis pour récupérer leurs investissements.

Le tableau suivant représente les 10 ventes et croissances des 10 premiers marchés pharmaceutiques mondiaux en 2022.

Tableau N°1.2 : Les 10 principaux marchés pharmaceutiques dans le monde en 2022

Pays	Ventes 2022 (en milliards de \$ US)	Croissance par rapport à 2021 (%)
États-Unis	631,5	9,4
Chine	112,6	-1,9
Japon	67,2	2,6
Allemagne	59,5	5,4
France	41,8	10,3
Italie	36,1	10,0
Royaume Uni	33,4	6,3
Canada	29,4	9,5
Espagne	28,5	8,0
Brésil	28,2	17,7
Total des marchés mondiaux	1068,3	7,6

Source : IQVIA, tendances pharmaceutiques

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020, p.11.

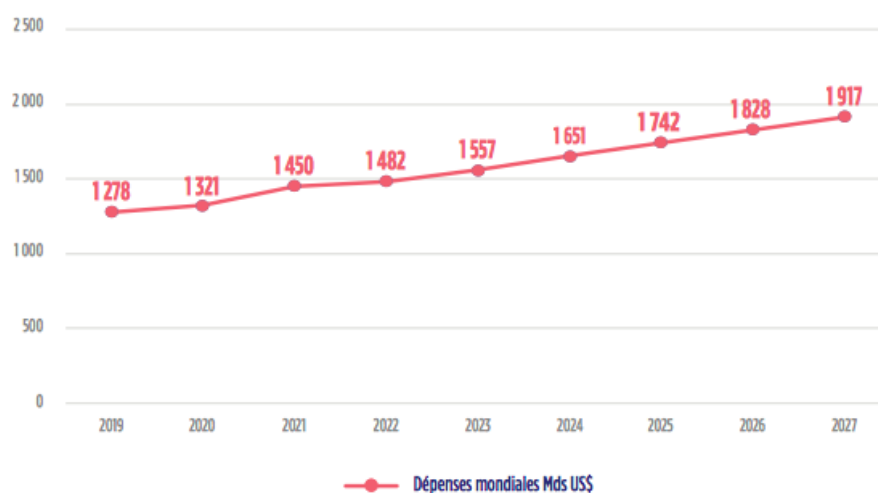
² Ibid. p11.

On remarque que le marché pharmaceutique le plus puissant représente les Etats-Unis, suivi de très loin par la Chine avec un écart de ventes de 518,9 milliards de \$ US.

Le marché du médicament, avec une croissance de 2,2% par rapport à 2021, devrait à terme dépasser les prévisions pandémiques et atteindre les 1900 millions de dollars d'ici 2027 ¹.

La courbe suivante suit les prévisions des dépenses mondiales en médicaments de 2019 à 2027 :

Figure N°1.1 : Prévisions des dépenses mondiales en médicaments (hors vaccins COVID-19 de 2019 à 2027)



Source : I360° : Panorama du marché du médicament, bilan et prospective 2023, IQVIA, mars 2023

Nous constatons que selon les prévisions, les dépenses mondiales en médicaments ne cesseront de croître durant les années à venir, atteignant plus de 1917Mds US\$ EN 2027.

2.2 Le marché des dispositifs médicaux

Contrairement au secteur des médicaments, ce secteur est l'un des plus dynamiques au niveau mondial, avec une croissance soutenue du chiffre d'affaires de +7,8% par an entre 2007 et 2011, et de 7,1% par an entre 2017 et 2017². Il est caractérisé par une contraction des ventes dans les pays développés et compte environ 22600 entreprises :

- 40% de fabricants nord-américains ;

¹[https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=La%20Chine%2C%20en%20tant%20que,Espagne%20\(1%2C9%20%25\).](https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=La%20Chine%2C%20en%20tant%20que,Espagne%20(1%2C9%20%25).) (Publié le 15/02/2024, consulté le 09/04/2024 à 15H00)

² Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020. Op.cit. p,13.

- 44% des fabricants sont dans les principaux pays européens (Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Unis, Suède, Suisse, etc.) ;
- 14% des fabricants sont issus de la Chine et du Japon¹.

Le tableau ci-dessous énumère les 10 premiers leaders pharmaceutiques mondiaux suite aux chiffres d'affaires, l'évolution par rapport à 2021 ainsi que leurs parts de marché.

Tableau N°1.3 : Les 10 premières entreprises pharmaceutiques mondiales en 2022

Entreprises	Chiffres d'affaires (en Mds US\$)	Evolution par rapport à 2021 (%)	Part de marché (%)
Pfizer (États-Unis)	91,3	26,81	6,2
Abbvie (Etats-Unis)	56,7	3,28	3,8
Johnson & Johnson (Etats-Unis)	52,6	1,54	3,5
Novartis (Suisse)	50,1	-1,76	3,4
Merck & Co (Etats-Unis)	49,6	14,81	3,3
Roche (Suisse)	48,3	-2,03	3,3
Sanofi (France)	46,7	5,66	3,2
Bristol Myers Squibb (Etats-Unis)	45,4	-0,66	3,1
AstraZeneca (Suède)	43	17,81	2,9
Glaxosmithkline (Royaume-Uni)	41,6	7,49	2,8

Source : Top companies and drugs by sales in 2022, Nature Reveiws Drug Discovery, vol, 22, avril 2023, Lisa

Urquhart

On constate que, pareillement aux principaux marchés pharmaceutiques, la plupart des leaders se situent aux États-Unis, Pfrizer étant leader avec une part de marché conséquente de 6,2%.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020. P,13.

3 Réglementations et acteurs de l'environnement

La sécurité du patient est la préoccupation principale des organismes de réglementation. Selon l'OMS, une réglementation pharmaceutique efficace protège et valorise la santé publique à travers :

- Des médicaments de qualité, efficaces et sécurisés, correctement fabriqués, stockés, distribués et dispensés ;
- Une bonne communication de l'information des professionnels de la santé et des patients pour un meilleur usage des médicaments à travers la promotion de publicités réfléchies promouvant la consommation rationnelle des médicaments ;
- L'accès aux médicaments ne doit pas être desservi par des activités de réglementation injustifiées.

« La qualité des médicaments n'est pas un sujet négociable, elle doit être assurée par la stricte application des bonnes pratiques de fabrication (BPF) et d'autres systèmes d'assurance de qualité, sur l'ensemble de la chaîne de valeur pharmaceutique. »¹

Mais la réglementation peut être compromise par la mondialisation des échanges, en particulier dans les pays à ressource limitées. Les gouvernements nationaux, conformément aux exigences de l'OMS, sont responsables de la mise en place d'autorités nationales de réglementations pharmaceutiques (MRA) aux caractéristiques spécifiques : base juridique solide, objectifs réalistes, structure organisationnelle adéquate, financement durable, personnel qualifié, littérature mise à jour régulièrement, équipements, informations fiables mais aussi de la capacité à effectuer des contrôles efficaces sur le marché.

3.1 Les réglementations mises en vigueur

Les institutions internationales et nationales ont pour but de définir les procédures d'autorisation et de surveillance des médicaments, d'accorder des licences pour les activités exercées, instaurer les lignes directrices et faciliter le partage d'information quant à la réglementation, comme pour, par exemple, vérifier le respect des bonnes pratiques cliniques (BPC), des bonnes pratiques de fabrication (BPF), bonnes pratiques de distribution (BPD) et les bonnes pratiques de pharmacovigilance (BPPV).

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020. P,07.

3.1.1 Institutions internationales

- **OMS (Organisation Mondiale de la Santé)** : adoptant la Résolution WHA67.20 lors de la 67ème assemblée mondiale de la santé en mai 2014, sur le « Renforcement des systèmes de réglementation des produits médicaux »
- **PIC/S (Pharmaceutical Inspection Convention Scheme)** : Association internationale de 52 autorités spécialisées en matière d'inspection, a pour but d'élaborer des recommandations internationales harmonisées pour les BPF et BPD des produits pharmaceutiques, de constituer un lieu d'information et d'échange pour les inspecteurs, pousser les systèmes d'inspection vers un haut niveau et ce grâce à des audits croisés et réguliers.

3.1.2 Institutions nationales

- **En Europe** : l'Agence européenne du médicament (EMA)
- **Aux États-Unis** : la Food and Drug Administration (US-FDA)
- **Au Brésil** : l'Agence nationale de surveillance de la santé (ANVISA)
- **En Chine** : l'Administration chinoise des produits alimentaires et pharmaceutiques (CFDA)
- **En Afrique** : l'Agence Africaine des Médicaments (AMA), récemment créée par les États membres de l'Union Africaine, afin de mettre en place un système de supervision à réglementation harmonisée pour en assurer la surveillance renforcée et promouvoir la compétitivité des médicaments produits localement.

Les acteurs de la chaîne d'approvisionnement devront donc satisfaire les doubles exigences nationales et internationales en matière de bonnes pratiques de fabrication (BPF) et de distribution (BPD).

L'industrie des dispositifs médicaux –et le commerce international des équipements médicaux- repose sur des normes établies :

- **La norme ISO 13485** : exigences d'un système de gestion de la qualité complet (QMS), pour la conception et fabrication des dispositifs médicaux ainsi que tous les éléments de la norme ISO 9001.
- **Les deux nouveaux règlements européens** ; R2017/745 spécifique aux dispositifs médicaux (DM) et R2017/726 spécifique aux dispositifs médicaux et diagnostics in vitro.

3.2 Principaux acteurs de la chaîne pharma mondiale

La production pharmaceutique mondiale est dominée par les grandes firmes multinationales, les « Big Pharma » (Pfizer, Novartis, etc.). Ces acteurs détiennent les principaux brevets sur

les molécules innovantes et sont présents sur la totalité de la chaîne de valeur de la R&D à la fabrication du produit.

Viennent ensuite les firmes de taille moyenne, comme le groupe Boiron (homéopathie) ou encore le groupe Amgen (médicaments biotechnologiques) spécialisées sur une catégorie de produits ou aire thérapeutique particulière.

L'apparition des biotechnologies a entraîné l'apparition de startups spécialisées permettant aux Big Pharma des externalisations complexes et risquées, mais aussi le développement de médicaments génériques et leur déploiement au niveau mondial tel que les indiens Cipla et Ranbaxy ou l'israélien Teva. Le processus d'externalisation a permis l'apparition de nouveaux acteurs :

- Les fabricants des principes actifs principalement présents en Chine, produisent des substances chimiques pour des effets thérapeutiques ;
- Les façonniers dans les pays développés ;
- Les organismes de recherche sous contrat (*Contract Research Organization*), qui prennent en charge certaines activités pour les firmes pharmaceutiques.

Le marché des médicaments et des dispositifs médicaux est enclin aux transformations digitales, les plus importantes¹ sont :

- *Novartis et Google* : développement des lentilles de contact connectées permettant de s'informer sur la glycémie du patient diabétique ;
- *Sanofi et Google* (septembre 2015), ayant reçu l'accord de l'UE pour avoir créé un dispositif de surveillance de la glycémie en continue et la production constante d'insuline ;
- *GSK et Google* (via sa filiale *Verily Life Sciences*) en 2016, pour la création d'une entreprise dans le domaine de la biotechnologie ;
- *Merk et Samsung*, dont les trois années de collaboration ont abouti à la commercialisation d'ensembles de médicaments bio-similaires ;
- *Watson et Medtronic*, qui a permis d'anticiper les hypoglycémies des diabétiques.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020. P,11.

Section 02 : Industrie pharmaceutique en Algérie

L'industrie pharmaceutique en Algérie est passée par plusieurs étapes transitoires avant qu'elle n'entre, elle aussi, en pleine évolution vers la libéralisation et la privatisation contrôlée de l'approvisionnement.

Ayant grandement investi dans les secteurs publics et privés, les capacités de production, la R&D ainsi que dans la prévention, recherche et information, le secteur peut compter aujourd'hui sur un cadre abouti et des institutions compétentes.

À travers cette section, nous allons retracer l'évolution de l'histoire de l'industrie pharmaceutique algérienne, sa structure à travers les principaux fabricants et les institutions d'appui, ce qui nous permettra de nous renseigner sur les différents organismes appartenant au secteur de la santé.

1 Evolution du secteur pharmaceutique en Algérie

Pour une meilleure appréhension de l'industrie pharmaceutique algérienne actuelle, il convient de retracer son évolution sur les cinquante dernières années.

Le secteur national du médicament a épaulé l'évolution du système de santé en s'adaptant plus au moins à l'évolution des différents niveaux des besoins de la population, il faisait néanmoins face aux difficultés de l'économie centralement planifiée jusqu'aux années 1990¹, mais aussi à une ouverture au commerce extérieur trop rapide et insuffisamment maîtrisée.

Le pays a aussi connu une période de croissance démographique ainsi que l'élévation du niveau de vie et d'éducation. Le secteur pharmaceutique algérien a ainsi connu deux périodes marquantes.

1.1 Période du monopole exclusif de l'Etat (de 1962 à 1982)

L'industrie pharmaceutique algérienne était limitée à une seule entreprise, créée en 1952 : BIOTIC.

Durant les années 1960 postindépendance, l'infrastructure industrielle des produits pharmaceutique algérienne se limitait à quelques unités de production, gérée par l'administration sanitaire, organisée autour de la Pharmacie Centrale Algérienne (PCA), créée en 1963. La PCA, sous l'autorité du ministre de la santé publique avait à charge la gestion du marché des médicaments à la production, l'importation et la distribution.²

¹ DJEFLAT (Abdelkader) : *L'intégration des connaissances et l'innovation dans les pays du sud*, édition HARTMATTAN, 2016, p.161.

² Ibid., P161.

Ce tableau retrace l'évolution d'importation de médicaments en Algérie de 1963 à 1968.

Tableau N°1.4 : Evolution des importations des médicaments entre 1963 et 1968 (en millions de dinars constants)

Année	1963	1966	1968
Montant	79,46	136,1	237,33

Source : MSPRH

Nous remarquons qu'après l'indépendance, le taux d'importations des médicaments en Algérie a considérablement augmenté.

Au cours des années 1970, le pays a connu une hausse du niveau de vie, ainsi que l'instauration de la médecine gratuite, d'où la forte hausse de consommation de médicaments. D'où l'augmentation des importations dans la PCA. La production nationale étant insuffisante pour couvrir les besoins, le taux de dépendance a atteint 90,8% en 1980 selon le ministère de la santé.

Ce tableau permet d'évaluer le taux de couverture d'importation de médicaments en Algérie de 1972 à 1980 à travers la consommation et les importations de ces derniers.

Tableau N°1.5 : Evolution de la consommation et de l'importation des médicaments (en millions de dinars constants)

Année	1972	1974	1978	1980
Consommation de médicaments	503,51	606,74	1230	1630
Importations en millions	417,91	533,93	1125,5	1480
Taux de couverture par importation (en %)	83	88	91,50	90,80

Source : MSPRH

De 1972 à 1980, la hausse de la consommation des médicaments allait de pair avec celle des importations, ce qui engendra une augmentation du taux de couverture des importations.

C'est lors des années 1970 que la production nationale a démarré, dans un contexte d'industrialisation et des « industries industrialisantes »¹. Pendant la période 1960-1990, le gouvernement a adopté deux stratégies successives : l'industrie industrialisante et la restructuration du secteur public productif.

Pour pallier à la forte dépendance d'importation, la PCA a eu recours à deux types d'opérations pour mettre en place sa stratégie, selon le ministère de la Santé et le ministère de l'Industrie (1996).

1.1.1 Rachat/récupération des unités de production de l'époque coloniale

- **BIOTIC** : unité construite à Alger par MERREL TORRANDE en 1953, rachetée à hauteur de 51% par la PCA en 1971, 100% en 1976 ;
- **PHARMAL** : filiale des laboratoires labaz, Clin Byla, Choay et Roche, créée en 1963 ;
- **DELANDE** : filiale des laboratoires Delande-France, la forte dépendance des importations de produits pharmaceutique a entraîné sa fermeture en 1969.

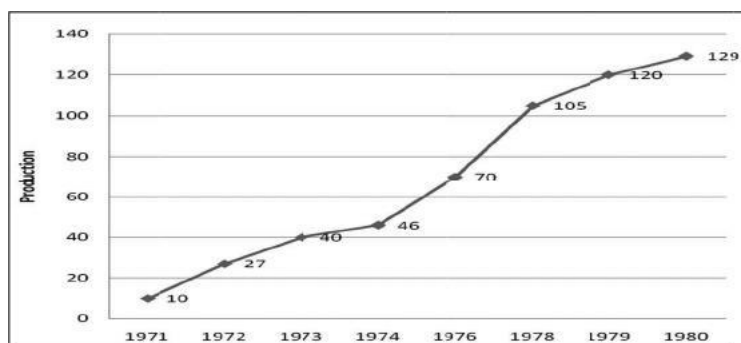
1.1.2 Construction de nouvelles unités de production

- Complexe de production de matières premières à usage humain pharmaceutique, abandonné pour des motifs financiers ;
- Complexe de production à Dar El-Beida, abandonné en 1977 ;
- Complexe d'antibiotiques à Médéa en 1979, inauguré en 1988 ;
- Lancement du chantier de réalisation du nouvel Institut Pasteur d'Algérie, projet abandonné en 1984 ;
- La Pharmacie centrale Algérienne El Harrach, petit atelier de production, connexe à l'hôpital Mustapha à Alger.

Suite à l'application des opérations de relance de la production, la croissance de cette dernière est repartie à la hausse.

¹ DJEFLAT (Abdelkader) : *l'intégration des connaissances et l'innovation dans les pays du sud*, édition HARTMATTAN, 2016, p.161. Stratégie de développement copiée sur le modèle soviétique priorisant l'industrie lourde, censée avoir des effets d'entraînement sur le reste de l'économie

Figure N°1.2 : Croissance de la production nationale de médicaments en millions de dollars constants



Source : MSPRH

On observe que la production nationale de médicaments n'a cessé de croître de 1971 jusqu'aux années 1980.

Durant les années 1980, la PCA a restructuré toutes les grandes entreprises du secteur public, pour assurer la couverture régionale des pharmacies et officines publiques et privés grâce à trois entreprises : à l'Ouest **ENOPHARM**, à l'Est **ENCOPHARM** et au centre **ENAPHARM**. **SAIDAL** et **ENDIMED**, devaient promouvoir d'industrie et la distribution du matériel médical.

Néanmoins, cette réorganisation n'a pas touché l'organisation du marché en amont, les autorisations d'importations étaient soit réparties entre les trois entreprises, soit sous autorité du ministère de la santé dans le cadre de mécanisme de coordination des achats, le contrôle technique des médicaments se faisait directement par la PCA.

La PCA fut ensuite placée sous l'autorité d'ENAPHARM pour sous-traiter l'activité pour les comptes des deux autres sociétés publiques, le rôle de ces sociétés étaient l'approvisionnement du marché national, sous tutelle du ministère de la Santé.

Cette restructuration complète avait pour objectifs : d'une part, la décentralisation des tâches confiées à la PCA pour simplifier les missions, mais aussi dissocier l'importation de la production.

La subdivision de la PCA en plusieurs entités a amoindri son pouvoir de négociation tandis que la production nationale n'a pas décollé malgré les investissements massifs consentis durant la période.

Le tableau ci-dessous indique le taux de couverture de la production nationale en tenant compte des importations et de la production de 1981 à 1988.

Tableau N°1.6 : Evolution de l'offre nationale des médicaments (en millions de dinars)

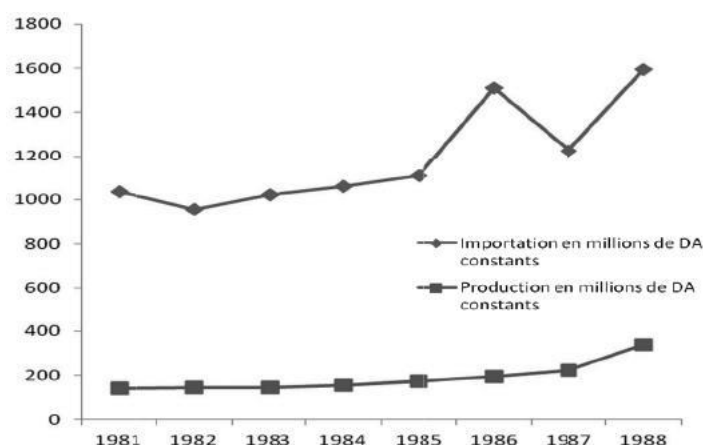
Année	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Importation	1036	957	1023	1060	1110	1510	1226	1593
Production	143	145	145	155	172	195	223	337
Taux de couverture de la production locale (en %)	14	15	14	15	15	13	18	21

Source : Direction des Douanes, Groupe SAIDAL

L'on note que l'offre nationale des médicaments est restée relativement basse entre les années 1981 et 1986 avec une légère hausse à partir de l'année 1987.

Ce n'est qu'après l'ouverture de plusieurs complexes de production nationale dont une l'usine d'antibiotiques de Médéa, que la production nationale s'est mise à croître en 1988.

Figure N°1.3 : Evolution de l'offre globale de médicaments de 1981 à 1988 en millions de dinars constants



Source DJEFLAT (Abdelkader) : *l'intégration des connaissances et l'innovation dans les pays du sud*, édition HARTMATTAN, 2016,

L'évolution des importations demeure élevée et constante à partir de 1981 pour connaître des fluctuations à partir de 1986, tandis que la production nationale est relativement de 1981 pour connaître une tendance haussière à partir de 1987.

1.2 Période de mise en œuvre de la politique industrielle pharmaceutique et libéralisation du secteur (1982- à nos jours)

À partir de l'année 1982, une politique propice au développement et à la création de l'emploi en favorisant le secteur privé a été développée, décrivant ainsi la volonté du pays de s'inscrire dans une démarche d'industrialisation, qui a réellement commencé en 1960¹.

Cette démarche d'industrialisation et de couverture nationale en médicaments s'est effondrée. Cet échec met en cause le retard de l'industrie pharmaceutique : « *Les hésitations dans la politique du médicament remettent sans cesse en cause les axes prioritaires (...) l'influence des fournisseurs étrangers jouant sur les habitudes de prescriptions* »².

L'année 1986 a été marquée par une crise politico-économique (krach boursier). Pour le secteur pharmaceutique, les réformes visaient à mettre un terme au monopole de la PCA³ sur tout ce qui concerne les médicaments.

Le début des années 1990 marque la libéralisation économique introduisant une série de réformes économiques (fiscales, commerciales, bancaires, libéralisation des prix, etc.). Deux grandes lois ont été adoptées pour l'ouverture graduelle du marché national du médicament : la Loi sur la Monnaie et le Crédit (LMC) et la loi sur la promotion de l'investissement, autorisant ainsi l'installation de concessionnaires étrangers dans certaines activités économiques : dont le secteur pharmaceutique.

Le rapport de l'ONUDI a dressé les mêmes conclusions qu'en 1985, mettant en cause la nature des politiques internes ainsi que leurs mises en œuvre : « *L'échec des politiques en matière de conception et de mise en œuvre des phases d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations, les PAS et les documents de stratégies de réduction de la pauvreté ont contribué aux piètres résultats industriels des pays africains* »⁴

Depuis la libéralisation, le secteur pharmaceutique algérien fut marqué par l'avenue de plusieurs laboratoires. Certains petits producteurs ont réussi à faire face à la concurrence des firmes multinationales (hormis SAIDAL) en répondant efficacement à la demande de la population, dynamisant ainsi fortement le secteur pharmaceutique algérien. Parmi ces entreprises : **Hikma Pharma Algérie** et **ELKENDI**.

¹ DJEFLAT (Abdelkader) : *l'intégration des connaissances et l'innovation dans les pays du sud*, édition HARTMATTAN, 2016, p.168.

² Ibid. p.168.

³ Décret du 6 Juillet 1992 mettant fin au monopole de PCA sur l'importation et la production.

⁴ Rapport de l'ONUDI, P30.

2 Structure de l'industrie pharmaceutique en Algérie

Le pays s'est engagé à travers de nombreuses mesures publiques à développer son industrie nationale de fabrication des médicaments et dispositifs médicaux, Ces dernières années ont été marquées par une forte croissance de la production pharmaceutique, notamment avec la réalisation de plusieurs infrastructures de tailles conséquentes.

2.1 Fabricants du secteur pharmaceutique algérien

Aujourd'hui, pour protéger le marché du médicament et encourager la production de génériques, une réelle base industrielle s'est formée en Algérie, poussée par la levée de certaines contraintes administratives par l'état ainsi que l'établissement de certaines restrictions commerciales à l'importation. L'objectif de 2020 était d'assurer une couverture d'environ 70% des besoins en production locale de médicament.

Le tableau suivant présente les principaux fabricants en Algérie :

Tableau N°1.7 : Principaux fabricants et importateurs algériens

Médicaments (génériques)	Dispositifs médicaux
Groupe Saidal : groupe industriel public/1982 Considéré comme leader de la production de médicament génériques avec une grande part de marché	IMC Industries médico-chirurgicales : Groupe industriel privé/1989 Leader dans la fabrication et commercialisation de produits médicaux et pharmaceutiques à usage unique, dispositifs de dialyse et solutés massifs
Biopharm : laboratoire pharmaceutique privé/1990 Il dispose d'une unité de production conformes aux normes internationales, spécialisé dans la fabrication et commercialisation de médicaments génériques.	Socothyd : groupe industriel public/1984 Fabrication et commercialisation de produits pharmaceutiques et d'articles d'hygiène corporelle
Mineral Laboratoires : laboratoire pharmaceutique privé/2002 Développement du générique en Algérie	SOFARM : entreprise industrielle privée/2003 Production de dispositifs médicaux
Pharmalliance : Laboratoire pharmaceutique privé/1997	IMGSA : entreprise industrielle privée/2012 Production de gants médicaux et sondes

Initialement axé sur le conditionnement, le laboratoire s'est étendu vers la production de comprimés, gélules, suppositoires, sirops.	
SOPHAL (1994), BIO CARE (2003), LAD PHARMA (1985) : laboratoires pharmaceutiques privés Fabrication et distribution de médicaments génériques	

Source : Consultant national, UNOP

Quant à la chaîne de valeur algérienne des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, elle est répartie en six étapes principales : (Voir **Annexe N°1.1**)

- L'approvisionnement : en matières premières, ingrédients et produits semi-finis pour la fabrication locale ou l'importation ;
- La recherche et le développement : de médicaments génériques et dispositifs médicaux.
- L'autorisation de mise sur le marché (médicaments) et l'homologation (dispositifs médicaux) ;
- La fabrication : à partir de matières premières ou produits semi-finis ;
- Le conditionnement (produits finis) et reconditionnement (produits finis achetés en vrac) ;
- La distribution : de produits finis sur marché national ou l'exportation de ces derniers.

2.2 Institutions d'appui dans le secteur pharmaceutique

Le tableau suivant énumère les différentes institutions nationales appuyant le commerce dans le secteur pharmaceutique.

Tableau N°1.8 : Principales institutions d'appui au commerce dans le secteur pharmaceutique

Institution	Mission
Ministère de la santé, de la population, et de la réforme hospitalière (MSPRH)	Chargée de la réalisation de la politique nationale de la santé et du médicament, et du contrôle des prix sur le marché national.
Laboratoire national de contrôle des produits pharmaceutiques (LNCPP)	Contrôle la qualité et expertise des produits pharmaceutiques, ainsi que tous les produits nécessaires à la médecine humaine ainsi qu'à la recherche et la formation.

Centre national de pharmacovigilance et de matériovigilance (CNRM)	Réalise des études, travaux concernant la sécurité d'emploi des médicaments et dispositifs médicaux et assure la surveillance lors de l'utilisation des produits.
Agence nationale des produits pharmaceutiques (ANPP)	Chargée du contrôle de la qualité, sécurité, efficacité et du référentiel des produits pharmaceutiques, de leur enregistrement et de leur homologation et étudie les bénéfices et risques liés à leurs utilisations.
Agence nationale du sang (ANS)	Assure les besoins nationaux en sang, et contrôle les dérivés sanguins stables.
Pharmacie centrale des hôpitaux (PCH)	Sécurise et régularise l'approvisionnement et la distribution de produits pharmaceutiques aux structures de santé Assure donc la gestion d'un stock stratégique (ORSEC), et la commercialisation de produits pharmaceutiques.
Union nationale des opérateurs de la pharmacie (UNOP)	Chargée de promouvoir à la fabrication de médicaments conformes aux standards internationaux (qualité) et contribue au développement de la performance du secteur
Société algérienne de pharmacie (SAP)	Sa fonction consiste en la promotion de la formation, l'information ainsi que la prévention médicale.
Organisme algérien d'accréditation (ALGERAC)	Accrédite tout organisme d'évaluation de la conformité, mise en place d'un dispositif national d'accréditation qui répond aux normes nationales et internationales, et évalue également les qualifications et compétences des organismes.
Institut algérien de la normalisation (IANOR)	Chargé d'élaboration de normes nationales en coordination avec les autres secteurs, d'identifier les besoins normatifs nationaux, d'établir les plans et la diffusion des informations relatives à la normalisation. Point crucial national d'information sur les obstacles techniques au commerce (OTC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)
Office national de métrologie légale (ONML)	Sa mission est de s'assurer de la fiabilité des instruments ayant une incidence directe sur l'équité des échanges commerciaux, la santé, la sécurité, l'environnement et la qualité de la production industrielle.
Chambre algérienne de	Emet les certificats d'origine aux exportateurs de produits

commerce et d'industrie(CACI)	pharmaceutiques et dispositifs médicaux.
Association nationale des exportateurs algériens (ANEXAL)	Représente les intérêts des exportateurs de produits pharmaceutiques, offre des services de promotion, d'information et d'accompagnement.
Agence algérienne pour la promotion des exportations (ALGEX)	Fournit des services de promotion et d'informations commerciales pour les produits pharmaceutiques

Source : *Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020.*

Section 03 : Acteurs et réalisations du secteur pharmaceutique en Algérie

Le secteur pharmaceutique en Algérie détient plus de 203 entreprises actives, dont 187 spécialisées dans la production de médicaments.¹

Avec un marché en constante évolution, ces acteurs contribuent à la disponibilité et l'accessibilité des médicaments localement, les entreprises publiques ou privées témoignent d'une industrie en plein essor. L'objectif est d'assurer, dès 2020, une couverture d'environ 70% des besoins de l'Algérie, en production locale de médicaments.

Nous allons présenter à travers cette section les différents acteurs du secteur du médicament, nous dresserons les éléments clés du secteur : les indicateurs du marché, l'offre et la consommation. L'objectif de cette section est de synthétiser les éléments clés à retenir ainsi et analyser les atouts et fragilités du secteur

1 Principaux acteurs du marché national du médicament

En plus des autorités régulatrices, plusieurs acteurs interviennent sur le marché du médicament.²

1.1 Les intervenants du secteur pharmaceutique public

Nous pouvons compter l'entreprise SAIDAL et ses filiales sont présentes sur le segment de production, les officines publiques financées par la CNAS et la PCH qui coordonne et rationalise les programmes d'approvisionnement des hôpitaux publics.

1.2 Les producteurs et importateurs privés

Le nombre d'importateurs agréés par les autorités sanitaires s'élevait à une petite centaine au début des années 1990, passant de 44 en 2004 contre 124 en 2017, de même pour les unités de production qui ont connu cette même tendance haussière.

1.3 Les grossistes et répartiteurs privés

Ces acteurs garantissent la disponibilité des produits pharmaceutiques importés ou produits localement sur l'ensemble du territoire national et approvisionnement les pharmacies d'officine. Le nombre de grossistes agréés par l'état en 2016, s'élevait à 150.

¹<https://www.aps.dz/sante-science-technologie/164169-industrie-pharmaceutique-couverture-du-marche-national-a-hauteur-de-70> (publié le 18 décembre 2013, consulté le 04 avril 2024 à 14H30)

² ZIANI (Lila) : *L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes*, Université de Bejaia, 2021 p,425-426.

1.4 Les officines privées

Du fait de la croissance de la consommation des médicaments, et de l'approvisionnement plus sûr du marché des médicaments, le nombre d'officines pharmaceutiques privées a considérablement augmenté, passant de 1936 officines privées en 1991, contre 10516 en 2017.

1.5 Les administrations de tutelle et de régulation

Le marché algérien des médicaments est, comme tout marché, régulé par des services administratifs véritablement influents sur les différents secteurs du marché, l'on peut citer les différents ministères suivants : le Ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière, du travail et de la sécurité sociale, et de l'industrie.

Le ministère du travail, de l'emploi et la sécurité sociale intervient également sur le marché en tant qu'administration de tutelle de la CNAS.

Le ministère de l'industrie et des mines, a pour principales fonctions l'encadrement du commerce extérieur et la conclusion d'accords régionaux et internationaux pour la promotion du commerce des médicaments.

2 Chiffres du marché du médicament en Algérie

« Sous la pression des grandes tendances socio-économiques majeures, le marché des produits de santé a entamé une transformation assez radicale »¹. Les principales caractéristiques du marché algérien des médicaments seront exposées selon les deux composantes de ce marché, à savoir l'offre et la demande, et les indicateurs de la croissance du secteur.

2.1 Indicateurs du secteur

L'industrie pharmaceutique algérienne est en pleine croissance, et ce en raison de plusieurs facteurs notamment le taux de natalité élevé (population estimée à plus de 40 millions d'habitants), l'allongement de l'espérance de vie, en plus d'un système de protection sociale important.

Le tableau suivant renseigne sur les différents indicateurs de santé en Algérie.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), *Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux*, rapport 2020.

Tableau N°1.9 : Indicateurs sur la politique de santé en Algérie en 2021

Taux de natalité brut (pour 1000 habitants)	21,52 ‰
Taux de mortalité (pour 1000 habitants)	4,55‰
Espérance de vie moyenne (en 2022)	76 ans

Source : Perspective Monde, Outil pédagogique des grandes tendances mondiales depuis 1945

On remarque que le taux de natalité est bien plus élevé que le taux de mortalité, avec une espérance de vie relativement élevée.

Il est de moins en moins évident d'assurer un financement stable et adéquat des soins de santé en raison de plusieurs effets conjugués de tensions économiques et de la croissance démographique continue. Les dépenses de santé par habitant ont atteint les 289 dollars en 2016 (Voir **Annexe N°1.2**).

Le système de remboursement du médicament joue un rôle primordial dans le niveau actuel de la consommation, il influe d'ailleurs considérablement le marché, il offre à 80% de la population assurée une couverture sociale à travers deux organisations :

- **La Caisse nationale des assurance sociales (CNAS)** : pour la population active et retraitée.
- **La Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS)** : pour les personnes sans emploi ou défavorisées

2.2 Offre de médicaments en Algérie

Durant l'année 2020, le marché national du médicament représentait 4,3 milliards USD, répartis comme suit : 2 milliards USD d'importations et 2,3 milliards USD de productions locales, contre un peu moins de 568 millions USD en 2020, soit une évolution de 657,04% en l'espace de 20 années¹. La croissance du marché nationale du médicament est due à l'augmentation de la couverture médicale ainsi que les investissements dans la production locale mais aussi les infrastructures de santé (Voir **Annexe N°1.3**).

2.2.1 Importations de médicaments en Algérie

Malgré l'importante croissance de la production locale, le montant des importations demeure important. Sur la période 1990 à 1995, les importations ont atteint un taux fulgurant de 897,15%, accroissement dû aux fortes dévaluations successives du dinar algérien qui se sont répercutées sur les prix et ont donc renchérit fortement les importations.²

¹ ZIANI (Lila) : *L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes*, Université de Bejaia, 2021, Op.cit., p.430.

² Ibid.p.431.

De 1995 à 2008, le taux d'importation était important, le pays a enregistré une croissance de 567,67 millions de dollars à 1296,91 millions, soit une hausse de 128,46%¹. Suite aux décisions gouvernementales de protéger la production nationale en limitant les importations de médicaments qui ont quelque peu baissé. Malgré cette baisse, la facture d'importations demeure lourde. (Voir **Annexe N°1.4**)

La facture des importations est répartie entre l'importation des médicaments de marque avec un taux de 74,43%, contre les médicaments génériques qui ne représente que 25,57% des importations totales en 2017².

En terme d'importations, en 2017, le pays s'approvisionnait en médicaments essentiellement auprès de pays européens un taux de plus de 90%, avec la France comme premier pays fournisseur avec une dominance avoisinant les 40%, l'Arabie Saoudite et la Jordanie pour les pays arabes. (Voir **Annexe N°1.5**)

2.2.2 Production locale

En l'espace de 30 ans, la production locale a connu une croissance globalement soutenue. Suite à la décision gouvernementale de protéger la production nationale en arrêtant l'importation des médicaments produits en quantités suffisante en Algérie, la production locale entre la période 2010-2020 est passé de 554,69 à 2300 millions de dollars, soit une augmentation de plus de 314,65%.³

En termes de couverture, cette dernière ne permet de couvrir, en moyenne, que près de 52,68% des besoins de la population en 2017. Néanmoins, la part de la production locale dans le marché algérien est en croissance continue depuis les années 1990 passant de 12,7% à 52,68% en 2017, cela s'explique par la décisions d'interdiction d'importation des médicaments produits localement mais aussi par l'augmentation du nombre d'unités de production de produits pharmaceutiques passant de 92 unités (sur la période 2003-2001) à 170 unités (période 2012-2016)⁴ (voir **Annexe N°1.6**)

La production de médicaments en Algérie est assurée principalement par les groupes **EL KENDI** occupant la première place avec une occupation de 13,97%, **HIKMA** avec un taux de 7,73% et **SAIDAL** avec un taux de 7,13%, durant l'année 2017⁵.

¹ ZIANI (Lila) : *L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes*, Université de Bejaia, 2021, Op.cit., p.431.

² Ibid.p,432.

³ Ibid.p,434.

⁴ Ibid.p,434.

⁵ Ibid.p,435.

Le tableau suivant énumère les différents fabricants pharmaceutiques présents en Algérie en 2017.

Tableau N°1.10 : Les dix premiers producteurs de médicaments en Algérie en 2017

Fabricant	Montant en millions de dollars	Taux (en %)
EL KENDI	255,70	13,97
HIKMA	141,55	7,73
SAIDAL	130,59	7,13
SANOFI	129,56	7,08
PHARMALLIANCE	96,92	5,29
MERINAL	96,91	5,29
BEKER	88,03	4,81
BIOCARE	58,43	3,19
FRATER RAZES	57,42	3,14
PFIZER	56,85	2,97

Source : ZIANI (Lila) : L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes, p.435

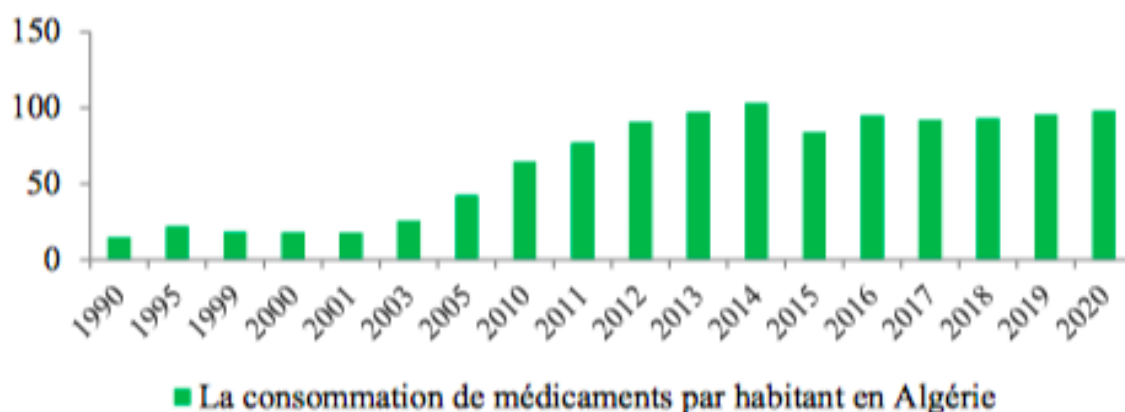
Durant l'année 2017, les leaders de la production en Algérie était le laboratoire EL KENDI, suivi de HIKMA et SAIDAL.

2.3 Consommation de médicaments en Algérie

La consommation des médicaments en Algérie a subi un accroissement constant, expliqué principalement par la transition démographique et l'amélioration du monde de vie et du niveau culturel de la population, l'élargissement de la couverture sociale, le développement des opérateurs privés ainsi que la libéralisation des marchés, passant ainsi de 375 millions de dollars en 1990 à 4300 millions de dollars en 2020, soit une multiplication par 11.¹

¹ ZIANI (Lila) : *L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes*, Université de Bejaia, 2021, Op.cit., p.435.

Figure N°1.4 : Evolution de la consommation de médicaments par habitant en Algérie en dollar USD



Source : ZIANI (Lila) : L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes

L'on peut constater qu'à travers les années, la consommation de médicaments par habitant algérien s'est développée, notamment grâce à l'amélioration du mode de vie des habitants.

3 Éléments clés à retenir

3.1 Synthèse du système du médicament en Algérie

3.1.1 Le marché du médicament

Le marché pharmaceutique algérien a subi de profondes mutations. Le monopole de la production et de la distribution appartenait à l'état jusqu'aux années 1990. Dès la libéralisation du système face aux nombreuses pénuries médicamenteuses et l'importance des factures d'importations, le secteur observa l'émergence d'opérateurs privés au stade de production, importation et distribution : constituant ainsi une organisation mixte mêlant le secteur privé au secteur public.

3.1.2 Offre des médicaments

La production nationale est assurée par des laboratoires algériens, le groupe EL KENDI étant le leader en 2017. Les producteurs nationaux diversifient leur productions grâce à des accords et des partenariats avec des entreprises étrangères.

L'industrie nationale de médicament ne couvrait que la moitié des besoins du marché national. En 2023, ses 203 unités de production lui permettaient d'assurer 70 à 75% des besoins. En terme d'importations, même si le pays a réussi à diminuer la facture d'importations de médicaments et dispositifs médicaux, cette dernière demeure lourde.

3.1.3 Consommation des médicaments

La transition démographique du peuple algérien a entraîné une hausse de la consommation de produits pharmaceutiques, l'augmentation du niveau de vie, et la gratuité des soins a engendré un accroissement de la consommation durant ces dernières années.

3.2 Analyse des atouts et fragilités du marché du médicament algérien

3.2.1 Les atouts

- L'Algérie se situe parmi les premières places du continent africain en terme de production de médicaments, le marché est donc porteur. Cette dynamique s'explique essentiellement par la croissance démographique du pays, ce qui suggère qu'à moyen et long terme la demande de soins soit croissante.
- L'infrastructure industrielle est prometteuse, l'évolution du secteur a permis d'une part le développement de l'industrie et d'autre part l'installation de groupes pharmaceutiques internationaux, ces sites assurent toutes les étapes de fabrication du produit fini.

3.2.2 Les fragilités

- En dépit des efforts fournis par l'état pour diminuer la facture d'importations, 25 à 30% des besoins de la population ne sont pas couverts et dépendent des laboratoires étrangers.
- Le pays ne produit que des médicaments et dispositifs médicaux à faible technicité, la demande non couverte localement représente des produits innovants dont la production est compliquée et nécessite des investissements en infrastructures, en personnel, ainsi qu'en R&D.
- Le marché local observe des pénuries fréquentes de médicaments ainsi que de nombreuses ruptures de stock sur le marché local.

Conclusion du chapitre

La performance commerciale globale dans le secteur des produits pharmaceutique montre un fort déséquilibre entre productions et importations, classant l'Algérie comme importateur net de produits et dispositifs pharmaceutiques et de dispositifs médicaux.

C'est dans une optique de contrôle des importations et du développement du potentiel productif, que cette industrie représente aujourd'hui l'un des secteurs pilotes dans le cadre de la Stratégie Nationale d'Exportation hors hydrocarbures (SNE).

Le pays exporte des médicaments génériques à faible valeur ajoutée, 5198 millions de dollars en 2017, contrairement aux importations des médicaments dits « essentiels », indispensables du point de vue de la santé humaine, qui ne peuvent être produits localement. Les importations s'élèvent donc à 1,9 millions de dollars, soit 48% du marché national du médicament. Les flux d'exportations sont relativement volatiles et montrent une forte concentration sur quelques marchés de destination, notamment ceux de l'Union Européenne et ceux d'Afrique.

Malgré les investissements pour la promotion de la production locale et l'encouragement des exportations, le développement de ces dernières, peine à décoller. Ce constat pourrait s'expliquer par le fait que l'industrie du médicament se voit toujours confrontée à de multiples entraves et difficultés freinant son développement.

Dans le chapitre qui suit, nous tenterons de dresser la situation réglementaire à laquelle doit se plier les exportateurs de produits pharmaceutiques, nous nous attarderons sur les performances à l'export, identifierons par la suite les contraintes auxquelles fait face le secteur et établirons une relation entre ces faibles performances et les contraintes.

CHAPITRE 02 :
Obligations relatives aux
exportations pharmaceutiques en
Algérie

Introduction du chapitre

« Exporter pour prospérer », tel est le slogan adopté par l'Algérie poussée par une détermination de diversification économique, et développement des exportations hors hydrocarbures. Dans un cadre international marqué par les conflits politiques, les guerres, la concurrence, le choc sanitaire et social causé par la pandémie de la Covid-19, la volatilité du marché des hydrocarbures ne cesse de croître. Opter pour des exportations hors hydrocarbures devient donc une stratégie vitale pour l'Algérie, et notamment, le secteur pharmaceutique.

C'est pour exploiter pleinement son potentiel de production et saisir les opportunités liées à la forte croissance de la demande mondiale que le secteur pharmaceutique a été retenu parmi les secteurs pilotes de la SNE, dans le respect de ses diverses réglementations nationales et internationales.

Malgré Cette stratégie, les exportations pharmaceutiques algériennes font face à plusieurs difficultés liées à de nombreux facteurs internes et externes tels que l'environnement national, la capacité des entreprises pharmaceutiques algériennes et l'écosystème des affaires.

Par conséquent, dans le chapitre qui suit, nous mettrons la lumière sur les différentes réglementations mises en vigueur relatives aux exportations, la stratégie nationale d'exportation de produits pharmaceutiques et DM pour pouvoir évaluer l'efficacité de cette stratégie. Et pour finir, nous énumérerons les différents obstacles auxquels fait face le secteur d'une part dans son développement, de l'autre dans l'expansion de son activité à l'international.

L'objectif même du chapitre étant d'évaluer l'impact des contraintes sur le volume et les valeurs des exportations réalisées

Section 1 : Réglementations liées au domaine de la santé et du médicament

La réglementation appliquée au domaine des produits pharmaceutiques à usage humain en Algérie est relativement détaillée, elle met un point d'honneur à préciser les exigences et normes à respecter en matière de production, importation, exportation, commercialisation et distribution des produits.

Cette première section portera sur l'identification des sources des réglementations applicables aux politiques du médicament à l'échelle internationale et nationale. Nous serons alors à même de déterminer l'impact que peuvent avoir ces réglementations sur les exportations pharmaceutiques en Algérie.

1 Les réglementations internationales

Les objectifs de santé sont, par nature, très nombreux. La multiplicité des risques sanitaires, d'apparition de pathologies, rend délicate la définition de priorités d'élaboration d'une politique d'ensemble. Les réglementations mises en vigueur permettent, une fois qu'elles sont mises en œuvre dans le cadre d'une bonne gouvernance pharmaceutique, de rationaliser l'usage des médicaments de qualité et d'améliorer leur accès.

1.1 Le système Organisation Mondiale de la Santé (OMS) de certification de qualité des produits pharmaceutiques

L'OMS définit un système d'assurance de la qualité applicables aux produits pharmaceutiques destinés à être administrés à l'homme, basé sur un système fiable d'homologation et d'analyse indépendante du produit fini mais aussi sur la certitude que l'ensemble des opérations de fabrication ont été réalisées conformément aux bonnes pratiques de fabrication BPF.

Les BPF constituent le pilier du système OMS de certification de la qualité des produits pharmaceutiques, entrant dans le commerce international. Le système de certification repose sur un instrument administratif auquel chaque état membre doit s'y plier en fournissant aux autorités sanitaire compétences une attestation indiquant :

- Si le produit pharmaceutique particulier est autorisé à la mise sur le marché dans la juridiction de l'autorité sanitaire compétente, ou alors la raison du refus d'autorisation.
- Si le site de production du produit pharmaceutique est soumis à des inspections vérifiant que la fabriquant est conformes aux BPF.

- Si l'ensemble des informations présentées sur le produit dont l'étiquetage et la notice sont autorisés dans le pays certificateur.

Dans le cadre de la certification de la qualité, trois types de documents sont demandés :

- *Un Certificat de Produit Pharmaceutique (CPP)* : renseigne sur le statut d'une Autorisation de Mise sur le Marché (AMM) dans le pays exportateur, le respect des BPF par le fabricant et sur l'information relative au produit approuvée par le pays exportateur.
- *Une déclaration concernant le statut de l'AMM* : il confirme ou non son obtention dans le pays exportateur.
- *Un certificat de lot de produit pharmaceutique* : atteste la qualité ainsi que la date limite d'utilisation, et mentionne pour chaque lot les limites des paramètres de spécifications approuvés du produit finis et résultats d'une analyse complète du lot.

1.2 Consolidation des Nations Unies

Une liste de médicaments élaborée par l'Organisation des Nations Unies regroupe un ensemble de produits pharmaceutiques auxquels des statuts sont attribués suivant les statuts suivants ¹:

- *Interdit* : Le produit pharmaceutique a été commercialisé, puis interdit d'utilisation et/ou retiré du marché, et ce, sur ordre de l'autorité nationale compétente, en lien avec sa sécurité et son utilisation.
- *Retiré du marché* : Le produit pharmaceutique a été commercialisé, puis interdit d'utilisation et/ou retiré du marché, dans un ou plusieurs pays, et ce, par action volontaire du fabricant, en lien avec sa sécurité et son utilisation.
- *Soumis à des restrictions sévères et dont* :
 - La substance active est contrôlée plus rigoureusement que les conventions en vigueur.
 - La substance active est soumise à un dosage limite dans les formes pharmaceutiques.
 - La substance active est approuvée par une autorité nationale compétente et est soumise à des restrictions d'utilisation pour une proportion substantielle de la population cible de patients, en lien avec sa sécurité.

¹ SANDERS (Julien) : Les exportations de médicaments dans les pays émergents : complexité réglementaire de l'enregistrement et du cycle de vie. P34.

- *Non approuvé* : Une demande d'enregistrement a officiellement été déposée auprès d'une autorité nationale compétente qui l'a refusée pour un motif en lien avec sa sécurité.

2 Les réglementations applicables au marché du médicament algérien

La Direction de la pharmacie et le Laboratoire national de contrôle des produits pharmaceutiques (LNCPP) constituent le socle de cette politique pour réglementer les activités des divers acteurs du secteur pharmaceutique, et rendent donc possibles les mesures de contrôle réglementaire.

2.1 Définitions

2.1.1 Médicaments

Loi algérienne Loi de la santé JO 2018

Art.208 : « *Le médicament, au sens de la présente loi, est toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines ou animales, et tous produits pouvant être administrés à l'homme ou à l'animal en vue d'établir un diagnostic médical ou de restaurer, de corriger et de modifier ses fonctions physiologiques* ».

Art.209. : « *Sont considérés également comme médicaments, notamment :*

- *Les produits diététiques qui renferment des substances non alimentaires leur conférant des propriétés utiles à la santé humaine ;*
- *Les produits stables dérivés du sang ;*
- *Les concentrés d'hémodialyse ou solutés de dialyse péritonéale ; et*
- *Les gaz médicaux.*

Sont assimilés à des médicaments, notamment :

- *Les produits d'hygiène corporelle et produits cosmétiques contenant des substances vénéneuses à des doses et concentrations supérieures à celles fixées par voie réglementaire »*

Art.211. : « *On entend par médicament falsifié, au sens de la présente loi, tout médicament, tel que défini à l'article 208 ci-dessus, comportant une fausse présentation :*

- *De son identité, y compris de son emballage et de son étiquetage, de son nom ou de sa composition s'agissant de n'importe lequel de ses composants, y compris les excipients, et du dosage de ces composants ;*

- *De sa source, y compris de son fabricant, de son pays de fabrication, ou de son pays d'origine ; ou ;*
- *De son historique, y compris des autorisations, des enregistrements et des documents relatifs aux circuits de distribution utilisés ».*

D'après ces définitions, les médicaments peuvent être identifiés comme des substances utilisées pour traiter, prévenir ou diagnostiquer une maladie ou encore soulager des symptômes, ils peuvent être présentés sous différentes formes. Les médicaments sont soumis à des réglementations strictes et leurs utilisations doivent être conformes aux recommandations médicales.

2.1.2 Dispositifs médicaux

Loi algérienne Loi de la santé JO 2018

Art.212. : *« On entend par dispositif médical, au sens de la présente loi, tout appareil, instrument, équipement, matière ou produit, à l'exception des produits d'origine humaine, ou autre article utilisé seul ou en association, y compris les accessoires et logiciels intervenant dans son fonctionnement, destiné à être utilisé chez l'homme à des fins médicales ».*

Art.213. : *« Sont également considérés comme dispositifs médicaux ceux utilisés dans le diagnostic in vitro : les produits, réactifs, matériaux, instruments et systèmes, leurs composants et accessoires, ainsi que les récipients pour échantillons, destinés spécifiquement à être utilisés in vitro, seuls ou en combinaison, dans l'examen d'échantillons provenant du corps humain, afin de fournir une information concernant un état physiologique ou pathologique, avéré ou potentiel, ou une anomalie congénitale, pour contrôler des mesures thérapeutiques, ou pour déterminer la sécurité d'un prélèvement d'éléments du corps humain ou sa compatibilité avec des receveurs potentiels ».*¹

De par cette définition, les dispositifs médicaux représentent les différents outils, instruments, logiciels, ou encore équipements utilisés pour des fins médicales chez l'homme. Ils peuvent être actifs, invasifs, ou de diagnostic in vitro, et sont tenus de respecter des normes strictes de qualité et de sécurité.

2.2 Enregistrement des médicaments

Suite à la libéralisation des marchés, un nouveau décret a été promulgué : décret 92-284 du 6 jui.1992, réglementant l'enregistrement des produits pharmaceutiques à usage de la médecine humaine ainsi que l'ensemble des étapes. L'article 22 du même décret fixe un délai de quatre mois pour l'enregistrement des médicaments et la délivrance du certificat de libre vente, le

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : p4.

LV, sauf que dans la réalité, les délais sont, dans la majorité du temps, dépassés, ce qui retarde la mise en marché des médicaments¹

2.3 Contrôle de la qualité

Avec la libéralisation lors des années 1990, plusieurs textes ont été introduits pour réglementer le contrôle des produits, le Laboratoire National de Contrôle des produits Pharmaceutiques (LNCPP) a également été créé en 1993, premier instrument de la politique publique dans le domaine pharmaceutique, tenu d'évaluer la qualité pharmaceutique. Des pharmaciens inspecteurs ont également été formés dans le but de contrôler la qualité des produits.

2.4 Promotion des médicaments génériques

Plusieurs mesures ont été prises par les autorités pour encourager la production nationale :

- Instauration de restrictions d'importations lorsque la production locale ne répond pas à la demande, et tout importateur est dans l'obligation d'investir ;
- Interdiction d'enregistrement d'un médicament de marque, sauf en l'absence d'un médicament générique et dans les limites d'un surcoût éventuel par rapport au tarif de référence pour la DCI ;
- Exonération explicite des droits et taxes sur les intrants et la mise en place d'un tarif de référence avantageux pour le remboursement.

2.5 Encadrement des importations

Pour encourager la production nationale des médicaments, le pays a introduit une politique de contrôle des importations en soumettant les opérateurs à deux exigences principales :

- Autorisation administrative préalable à l'importation ;
- Présentation d'un programme annuel d'importation approuvée par l'autorité publique de la santé, précisant la nature du médicament (sa DCI), marque commerciale, sa forme et son dosage, quantités, prix d'achat et de vente.

Les conditions d'obtention des autorisations d'importation sont longues et compliquées.

2.6 Fixation des prix

En Algérie, suivant la réglementation mise en vigueur, les prix sont fixés directement par l'autorité sanitaire, les produits pharmaceutiques sont soumis au régime des prix à marques plafonnées². Depuis 2005, les prix des médicaments en Algérie, sont déterminés

¹ ZIANI (Lila) : *L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes*, Université de Bejaia, 2021, p 427.

² Article 6 du décret 95-119 du 26 avr.1995 portant sur la classification des biens et services soumis au régime des prix réglementés.

conformément aux dispositions prévues par l'arrêté ministériel n°137/MSPRH/MIN du 18 oct. 2005 portant sur l'organisation et le fonctionnement du comité économique.

Le tableau suivant retrace les différentes modifications apportées aux articles relatifs au secteur pharmaceutique.

Tableau N°2.1 : Avantages accordés au secteur de l'industrie pharmaceutique

Base légale et textes d'application	- Article 39 de la Loi de finances pour 2001 ; - Décret exécutif n° 06-158 du 15 mai 2006 modifiant et complétant le Décret exécutif n° 01-309 du 16 octobre 2001 fixant les modalités de mise en œuvre des dispositions de l'Article 39 de la Loi de finances pour 2001 relatives à l'exonération des droits et taxes des produits chimiques et organiques destinés à la fabrication des médicaments ; - Note n° 248/DGD/D420/06 du 15 août 2006.
Avantage fiscal accordé	- Exonération des droits et taxes des produits chimiques et organiques destinés à la fabrication des médicaments.
Personnes bénéficiaires	- Les entreprises du secteur de l'industrie pharmaceutique agréées par le Ministère en charge de la santé.
Produits et matières concernées	- Les produits et matières ouvrant droit à l'exonération sont ceux repris en annexe du Décret exécutif n° 06 -158 du 15 mai 2006.
Conditions d'octroi	- Le bénéfice de l'exonération est subordonné à la présentation d'un programme des importations prévisionnelles annuelles, donnant lieu à un visa technique délivré chaque année par le Ministère en charge de la santé. - L'entreprise importatrice est tenue d'informer mensuellement le Ministère en charge de la santé des réalisations de ses importations prévisionnelles. - La présentation de l'attestation de franchise TVA est obligatoire pour appuyer la déclaration en douane.

Source : Consultant national, UNOP, Ministère des finances

On constate que différentes modalités ont été mises en place quant à la fabrication de produits pharmaceutiques, et plusieurs avantages fiscaux ont été accordés (exonérations fiscales) aux entreprises du secteur pour les médicaments et DM sous certaines conditions d'octroi.

3 Synthèse des réglementations applicables au marché pharmaceutique en Algérie

Suite à l'exposition des principales réglementations applicables au marché pharmaceutique, nous remarquons que si elles constituent des lignes directrices dont l'objectif est l'augmentation significative de la production, elles ne sont en revanche, pas cohérentes avec la réalité des choses, en effet :

- Les systèmes d'enregistrement déplorent de nombreux retards dans lesdits enregistrements, ce qui impacte alors négativement la mise en marché des médicaments ;
- La nomenclature nationale des produits pharmaceutiques n'est pas mise à jour, ce qui engendre ainsi la confusion entre différents produits ;
- La liste des médicaments ne relevant pas de la prescription obligatoire pousse souvent les patients à l'automédication ce qui peut engendrer l'indisponibilité de certains produits pharmaceutiques ;
- Le secteur pharmaceutique ne dispose d'aucune plateforme numérique pour le traitement des programmes de productions et d'importations, ou encore le suivi en temps réel de la disponibilité des produits ;
- Les établissements de production ne sont pas contrôlés quant aux veilles à la conformités et exigences des bonnes pratiques de fabrication ;
- La plupart des décrets et réglementations ne sont pas mis à jour.

Néanmoins, la nouvelle relance du secteur de l'industrie pharmaceutique de 2021¹ veille à remédier aux manquements de la réglementation et à soutenir les producteurs, loin des pesanteurs bureaucratiques dans un cadre légal et réglementaire stable, prévisible et transparent.

4 Procédures d'exportation des produits pharmaceutiques algériens

4.1 Dispositifs juridiques et réglementaires

Selon la Loi n° 08-13 du 20 juillet 2008 modifiant et complétant la loi n° 85-05 du 16 février 1985 :

- **Art.16.** : Les dispositions de l'article 184 de la loi n° 85-05 du 16 février 1985, sont modifiées et complétées comme suit :

¹ République Algérienne Démocratique et Populaire Services du Premier Ministre : Plan d'action du gouvernement pour la mise en œuvre du programme du président de la république, P39.

- **Art.184.** : « La fabrication, l'importation et l'exportation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux à usage de la médecine humaine doivent être effectuées exclusivement par des établissements pharmaceutiques publics et des établissements pharmaceutiques privés agréés ».
- **Art.230.** : « Tout produit pharmaceutique et dispositif médical prêt à l'emploi fabriqué industriellement, importé ou exporté doit faire l'objet, avant sa mise sur le marché, d'une décision d'enregistrement ou d'homologation délivrée par l'agence nationale des produits pharmaceutiques »

Il est à noter que la législation bancaire a accordé des avantages aux exportateurs en matière de délais de transfert des recettes d'exportations et rétrocession des montants d'exportation en devises selon la Règlementation n°16-04 du 17 novembre 2016 modifiant et complétant Le règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

L'article 61 du règlement n°07-01 du 15 Moharram 1428 correspondant au 03 février 2007 susvisé, est modifié, complété et rédigé comme suit :

- **Art.61.** : « 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 que peut accorder 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'équipements et dont le règlement est exigible dans un délai excédant trois cent soixante (360) jours, une instruction de la Banque d'Algérie 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) 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.

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.

4.2 Dispositifs d'appui à l'export

4.2.1 Les exonérations fiscales

La législation algérienne accorde de nombreux avantages pour les opérations d'exportation, notamment en matière d'impôts directs à travers : l'exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS),

Mais aussi l'exclusion de la base imposable de la TAP du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation, ainsi qu'en matière de TVA à travers : l'exemption de la TVA pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, la restitution de la TVA pour les opérations d'exportation de marchandises, de travaux, de services ou de livraison de produits pour lesquels la franchise à l'achat est autorisé par l'article 42 du code de TVA.

4.2.2 Régime douanier suspensif à l'export

4.2.2.1 L'entrepôt des douanes

Permet l'emmagasiner des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes.

4.2.2.2 Admission temporaire

Modalités d'application et l'admission temporaire pour l'exportation en l'état.

4.2.2.3 Réapprovisionnement en franchise

Permet d'importer, en franchise des droits et taxes les marchandises équivalentes par leur espèce, qualité et caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

4.2.2.4 Exportation temporaire

Permet l'exportation temporaire sans appliquer des mesures de prohibition à caractère économique, pour que les marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé.

4.2.2.5 La vente en consignation

Pratique commerciale consistant à l'expédition à l'étranger par un exportateur de marchandises à un agent, se chargeant moyennant rémunération de les vendre pour le compte de l'exportateur.

4.2.3 Facilitations douanières

- Le dédouanement à domicile et la vérification si l'exportateur peut accomplir les formalités d'exportation et déposer sa déclaration en douane au bureau des douanes, ce qui évite une autre vérification au poste frontière.

- Procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route.
- Déclaration provisoire : l'opérateur, s'il ne dispose pas de tous les documents pour établir une déclaration en détail, est autorisé à déposer une déclaration dite incomplète.

4.2.4 Fonds spéciaux pour la promotion des exportations

Ces fonds permettent une couverture des coûts afférents au transport, transit des échantillons, location d'emplacement d'exposition et aux frais publicitaires :

- Au titre de participation aux foires, expositions et salons spécialisés à l'étranger (80% dans le cas d'une participation inscrite au programme officiel, et 50% dans le cas d'une participation individuelle).
- Au titre des surcoûts à l'exportation (50% frais de transport international des produits non agricoles, 50% pour les produits agricoles périssables destinés à l'exportation, 50% des frais de transport terrestre interne des produits exportés).

4.3 Certificat d'origine

Document commercial qui peut être demandé par un client pour justifier l'origine de la marchandise et bénéficier d'avantages tarifaires, cinq certificats d'origine sont opérationnels en Algérie :

- Certificat de circulation de marchandises EUR 1.
- Certificat d'origine selon le Système Généralisé de Préférence (Formule A).
- Certificat d'origine de la Zone Arabe de Libre Echange.
- Certificat Standard édité par la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI).
- Certificat d'origine bilatéral Algérie/Tunisie.

5 Constat sur les procédures d'exportations des produits pharmaceutiques

Malgré les efforts entrepris pour promouvoir la production locale et l'exportation, les réglementations présentent en effet des lacunes qui entravent le développement des exportations pharmaceutiques algériennes et ne permettent pas au secteur de développer son potentiel. A travers l'étude de ces procédures, nous remarquons que :

- La réglementation n'encourage pas les essais cliniques ;
- Les normes et spécifications techniques sont en inadéquation avec les exigences des marchés internationaux ;
- Les infrastructures de gestion de la qualité et de la R&D est insuffisante pour stimuler l'innovation et la performance.

Section 02 : Stratégie d'exportation dans le secteur pharmaceutique

L'économie algérienne a longtemps été caractérisée comme fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures. La conjoncture actuelle et l'instabilité des prix du baril ont poussé le pays à se détacher de cette dépendance à travers l'élaboration d'une stratégie nationale d'exportations hors hydrocarbures, basée sur l'expansion de plusieurs secteurs, dont celui de la santé

Cette section portera sur une vue d'ensemble de la stratégie nationale d'exportation, d'un focus approfondi sur la SNE algérienne hors hydrocarbures, et plus précisément, des résultats des exportations pharmaceutiques, afin d'évaluer l'efficacité de la stratégie.

1 Stratégie nationale d'exportation : SNE

Définie par le gouvernement avec l'appui du secteur privé, une stratégie nationale d'exportation : SNE, a pour vocation de débattre de toute question relative au commerce et aux exportations au plan national, régional et international.

1.1 Définition

« Une Stratégie Nationale d'Exportation répond de façon tactique aux besoins et opportunités actuels et futurs concernant l'amélioration des rendements des secteurs d'exportation, l'augmentation des recettes en devises étrangères, la stimulation de la création d'emplois. Ceci grâce à des mesures spécialement conçues pour les entreprises et l'écosystème commercial, ainsi que des politiques pour soutenir la résilience des chaînes de valeur et favoriser un commerce plus inclusif et écologique.

La Stratégie Nationale d'Exportation est la plus complète des stratégies. Elle traite non seulement de la promotion du commerce, mais aussi des capacités de production, de l'environnement économique, des conditions d'accès aux marchés et des questions liées au développement »¹.

D'après cette définition du Centre du Commerce International, une stratégie nationale d'exportation représente un plan d'action global pour développer, promouvoir et encourager les exportations des petits et moyens exportateurs, elle prend en considération les questions relatives aux besoins de développement économique des entreprises. En somme, elle vise à renforcer la compétitivité des entreprises nationales sur une échelle internationale en identifiant : secteurs clés, marchés cibles et moyens de soutien adaptés.

¹ <https://intracen.org/file/nationalexportstrategyfrpdf-0> (Consulté le 11/04/2024 à 10H40)

1.2 Conception d'une SNE

La conception d'une SNE requiert un accord global des différents acteurs du gouvernement, commerce, secteur privés, institutions et la société civile. Son élaboration dure entre 10 et 12 mois.

Son élaboration repose sur les étapes suivantes :

1.2.1 L'évaluation

À ce niveau, les audits spécialisés permettent d'établir la position, le rendement et la compétitivité d'un pays, les stratégies de développement son aussi révisées pour concorder avec les nouveaux objectifs établis.

1.2.2 L'identification

Une bonne compréhension des marchés permet d'identifier les points forts, faibles, possibilités et exigences de ces derniers.

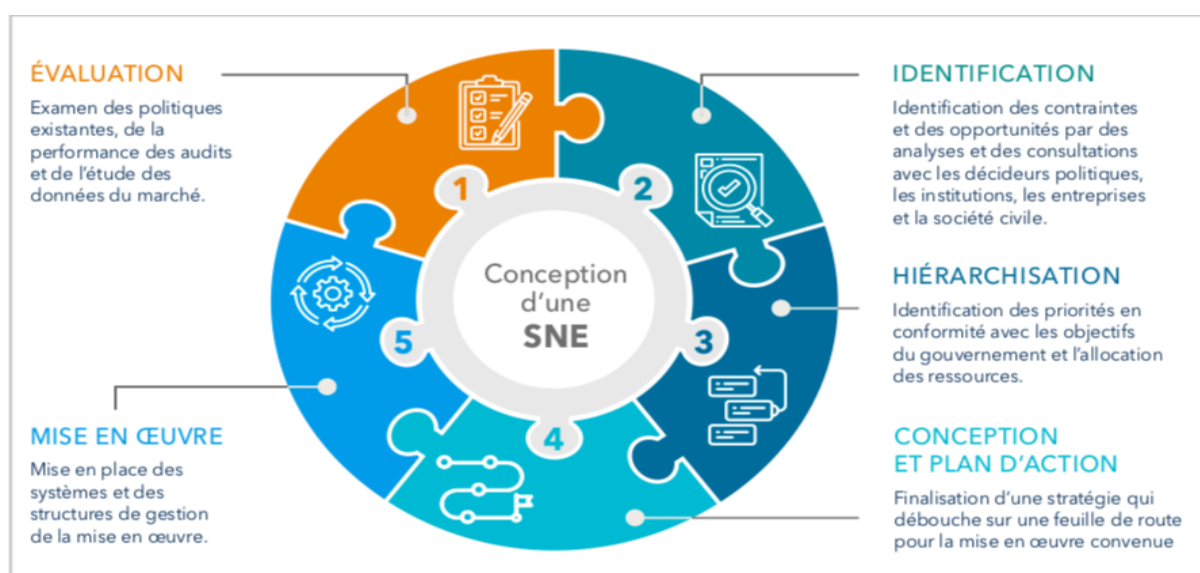
1.2.3 L'établissement des priorités

Pour améliorer l'environnement commercial, prioriser les secteurs permet d'identifier les meilleures possibilités de croissance économique.

1.2.4 La conception

Un plan d'action étudié et approuvé par toutes les parties définissant les actions à prendre, les rôles de chaque partie, ainsi que les ressources nécessaires à allouer.

Figure N°2.1 : Conception d'une SNE



Source : Centre du Commerce International

1.3 Objectifs de la stratégie

Une stratégie nationale d'exportation favorise croissance et compétitivité des entreprises et soutient le développement socio-économique du pays. Elle permet aux pays de :

- Acquérir des notions fondamentales en commerce et exportations ;
- Développer et approfondir l'intégration des marchés régionaux et internationaux ;
- Diversifier les produits et les destinations d'exportation ;
- Identifier les domaines à fort potentiel et ainsi stimuler l'investissement et les partenariats.

Chaque SNE est adaptés à des objectifs propres à chaque pays, elle permet par ailleurs de :

- *Saisir les opportunités des marchés internationaux en :*
 - Augmentant : productivité, volume de production et qualité de la valeur ajoutée ;
 - Diversifiant les différentes gammes de produits et services ;
 - Investissant les compétences techniques et professionnelles des travailleurs.
- *Améliorer l'environnement économique, et ce en :*
 - Examinant les procédures pouvant limiter les exportations, qu'elles soient réglementaires, administratives... ;
 - Améliorant la qualité des services institutionnels qui soutiennent exportateurs et investisseurs.
- *Délimiter les obstacles d'accès au marché à travers les actions suivantes :*
 - Evaluation des taxes douanières, les coûts d'exportation, les barrières non tarifaires et ainsi l'amélioration de la politique commerciale ;
 - Amélioration de l'image internationale du pays pour soutenir les investissements étrangers et soutenir les exportations.
- *Atteindre des objectifs de développement :*
 - En stimulant les contributions du commerce au développement socio-économique et à la croissance inclusive et en éliminant les obstacles à l'intégration régionale ;
 - En soutenant le commerce écologique et durable.

2 La SNE hors hydrocarbures en Algérie

« L'Algérie est entrée dans une nouvelle phase marquée par une politique d'innovation, loin de la logique de l'économie rentière qui tue l'esprit d'initiative », déclare le Président de la

République lors de son discours d'ouverture de la cérémonie de la 1^{ère} édition de la « Médaille d'Honneur de l'Exportation »¹.

Selon sa stratégie basée sur l'encouragement de la production nationale et la rationalisation des importations, les exportations ont augmenté à partir de 2021, pour atteindre une valeur de 7 milliards de dollars en 2022, pour croître davantage en 2023². Et ce, grâce à la nouvelle stratégie nationale d'exportation hors hydrocarbures.

2.1 Fondements de la stratégie

Adoptée à l'horizon 2030, cette stratégie s'appuie sur quatre axes principaux :

- La diversification des exportations avec le renforcement de sa durabilité ;
- L'amélioration du climat des affaires ;
- Soutenir capacité et qualité de production des entreprises exportatrices ;
- Protéger le commerce extérieur et soutenu par une justice sociale pour un développement durable.

Choisis sur la base du potentiel de production existants et les perspectives d'un déploiement industriel pouvant concrétiser les objectifs d'exportation, les produits ciblés par cette stratégie sont : les technologies de l'information et de la communication, les pièces et composants électroniques et automobiles, les produits pharmaceutiques et alimentaires.³

De nombreuses mesures ont été mises en place par le gouvernement ont été mises en place pour encourager faciliter les exportations, parmi celles-ci :

- Le Fond Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)⁴ ;
- L'Agence nationale de Promotion du commerce Extérieur (ALGEX)⁵ ;
- Laambre Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) ;
- La Société Algérienne des Foires et des Expositions (SAFEX) ;
- L'Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL).

Des facilitations fiscales ont également étaient accordées aux entreprises pour la promotion des exportations hors hydrocarbures, on note :

- Le programme de mise à niveau des entreprises ;

¹ <https://www.aps.dz/economie/164665-2023-commerce-renforcement-des-exportations-hors-hydrocarbures-et-rationalisation-des-importations> (Publié le 31/12/2023, consulté le 11/04/2024 à 10H30)

² <https://www.aps.dz/economie/164665-2023-commerce-renforcement-des-exportations-hors-hydrocarbures-et-rationalisation-des-importations> (Publié le 31/12/2023, consulté le 11/04/2024 à 10H30)

³ MEHIBEL (Samer) et autres : *diversification économique, qualité des institutions et ressources naturelles : cas de l'Algérie*, p120.

⁴Décret exécutif n° 14-238 du 25 août 2014 modifiant et complétant le décret exécutif n 96-205 du 5 juin 1996 établissant les méthodes de mouvement du compte d'affectation spéciale n° 302-084 intitulé « Fonds spécial pour la promotion des exportations »

⁵ Décret exécutif n°96-234 du 1er octobre 1996, et de nos jours ALGEX créée par le décret exécutif n° 04 -174 en date du 12/06/2004

- Le plan d'action pour promouvoir les exportations agricoles ;
- Le Programme National pour l'Amélioration de la Compétitivité Industrielle (PNACI) ;
- Le programme Optimexport ;
- La création de structures de zones franches d'exportations.

2.2 Organisation de la stratégie

2.2.1 Court terme

La nécessité était de mettre en œuvre une SNE, menée dans le cadre du Conseil National des Exportations (CNE). En plus du Fonds Spécial de Promotion des Exportations, les actions pouvaient commencer dès la modification du règlement n°14-04 du 29 septembre 2014 qui fixent les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien.¹

2.2.2 Moyen terme

Sur cette période, la stratégie suggère la diversification des instruments de financement à l'exportation, en offrant plus de facilités grâce aux secteurs financier et bancaire. D'où l'installation de plate-forme en ligne comme guichet unique à l'exportation et la révision des structures d'appui au commerce.

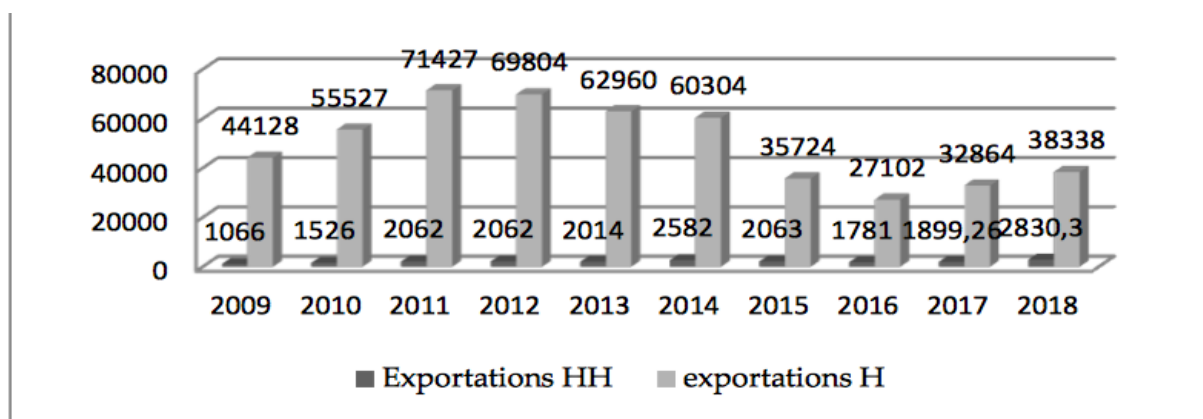
2.2.3 Long terme

Sur le long terme, le développement du label national « Made In Algeria » devient primordial, l'agrandissement du fret aérien avec la mise en places d'infrastructures adaptées est aussi nécessaire.

En dépit du potentiel dont dispose le pays, la structure économique qui est très peu diversifiée, pèse lourdement sur les perspectives d'un développement soutenu des exportations hors hydrocarbures. Entre 2009 et 2018, le total d'exportations hydrocarbures excédait celui des exportations hors hydrocarbures, comme le montre la figure suivante :

¹ MEHIBEL (Samer) et autres : *diversification économique, qualité des institutions et ressources naturelles : cas de l'Algérie*, p120.

Figure N°2.2 : Évolution des exportations des hydrocarbures et hors hydrocarbures (2009-2018) millions USD



Source : Statistiques des douanes algériennes

Du graph, on remarque que les exportations hors hydrocarbures sont moindres par rapport aux exportations d'hydrocarbures, avec un pic en 2011 atteignant les 71427 millions USD.

3 Promotion des exportations de produits pharmaceutiques

Dans l'optique de renforcer les exportations de produits pharmaceutiques, et en particulier en Afrique, le pays a ratifié, le 25 avril 2021, le traité de création de l'Agence Africaine des Médicaments (AMA)¹, pour renforcer les échanges commerciaux entre pays africains.

Cette promotion confère nombres d'avantages aux exportateurs de produits pharmaceutiques :

- Possibilité pour les étrangers d'exercer l'activité d'exportation à 100%, contrairement au reste des activités encore soumises à la règle du 49/51%.
- Le taux d'exportation est pris en compte dans la définition du prix des médicaments en local.
- Liberté de fixation du prix à l'export au-delà du prix local,
- Procédure simplifiée d'enregistrement des produits destinés exclusivement à l'export.

4 Résultats des exportations pharmaceutiques

Le secteur pharmaceutique considéré dans le cadre la SNE en Algérie comporte deux segments de produits complémentaires, les produits pharmaceutiques (HS 30) et les dispositifs médicaux (HS 90). Ces 2 segments représentent à eux deux 0,4% des exportations hors hydrocarbures et 0,02% des exportations totales en Algérie en 2017.

¹ LOUCIF (Rym) : « Nouvelle politique dans l'industrie pharmaceutique, premier bilan et tendances, 02 juin 2022

Durant la période 2007-2015, les opérations d'exportations ont connu des variations dues au caractère intermittent des opérations d'exportation mais aussi à cause de la faible taille du secteur. En effet, les exportations ont quelque peu augmenté de 1,4 millions de dollars à 3,3 millions pour finalement atteindre 7,2 millions en 2016, avant de rechuter à 5,5 millions en 2017.¹

Tableau N°2.2 : Exportations de produits pharmaceutiques (HS 30) et dispositifs médicaux (HS 90) (en milliers de dollars)

Code HS	Libellé produit	2013	2014	2015	2016	2017	Part du secteur en %
HS 30	Produits pharmaceutiques	3474	1884	2489	7141	5198	92
HS 90	Dispositifs médicaux	367	189	85	92	309	8
	Total secteur pharmaceutique	3841	2073	2574	7233	5507	
	% des exportations hors hydrocarbures	0,35	0,12	0,18	0,51	0,40	
	% des exportations totales algériennes	0,01	0,00	0,01	0,02	0,02	

Source : ITC TradeMap

En dépit des efforts, les exportations du secteur pharmaceutique ne couvrent qu'une très faible part sur le marché.

4.1 Exportations des produits pharmaceutiques

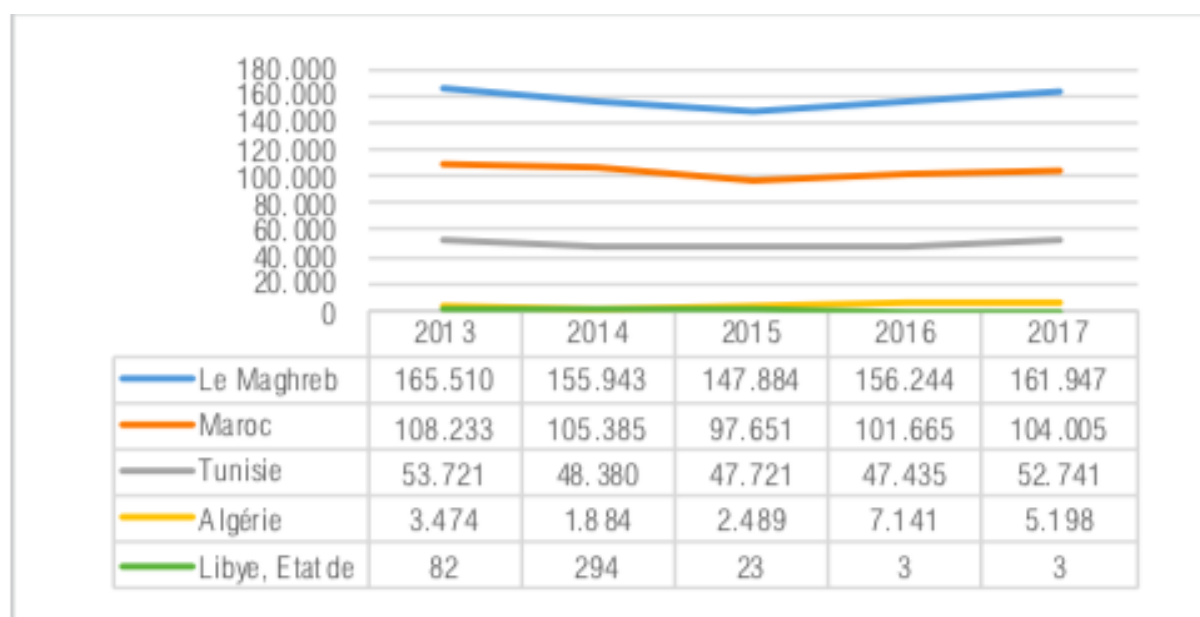
Ce segment (HS 30) représente 90% des exportations cumulées du secteur pharmaceutique en Algérie entre 2007 et 2017. Il comporte six catégories de produits dont quatre exportés par l'Algérie depuis 5 ans.

Au niveau du Maghreb, L'Algérie se place comme troisième exportateur avec 3% des exportations derrière le Maroc et la Tunisie, avec respectivement 68% et 29% d'exportations vers le Maghreb. Ce sont également ses concurrents directs vers les pays de l'union européenne, principale marché d'exportation de produits pharmaceutiques.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), P,23.

En effet, 58,4% des exportations de produits pharmaceutiques algérien en 2017 étaient concentrées sur le marché européen, dont la France, la Belgique, la Pologne ainsi que l'Italie. Le marché Africain lui représente 28,1% des exportations en 2017, avec pour principales destinations, la Lybie, le Mali, la Mauritanie, l'Afrique du Sud, et la Côte d'Ivoire. Quant au Maroc et la Tunisie, ils représentent 9,2% des exportations algériennes du secteur pharmaceutique vers l'Afrique¹, comme le montre la figure suivante :

Figure N°2.3 : Exportations de produits pharmaceutiques du Maghreb en milliers de dollars



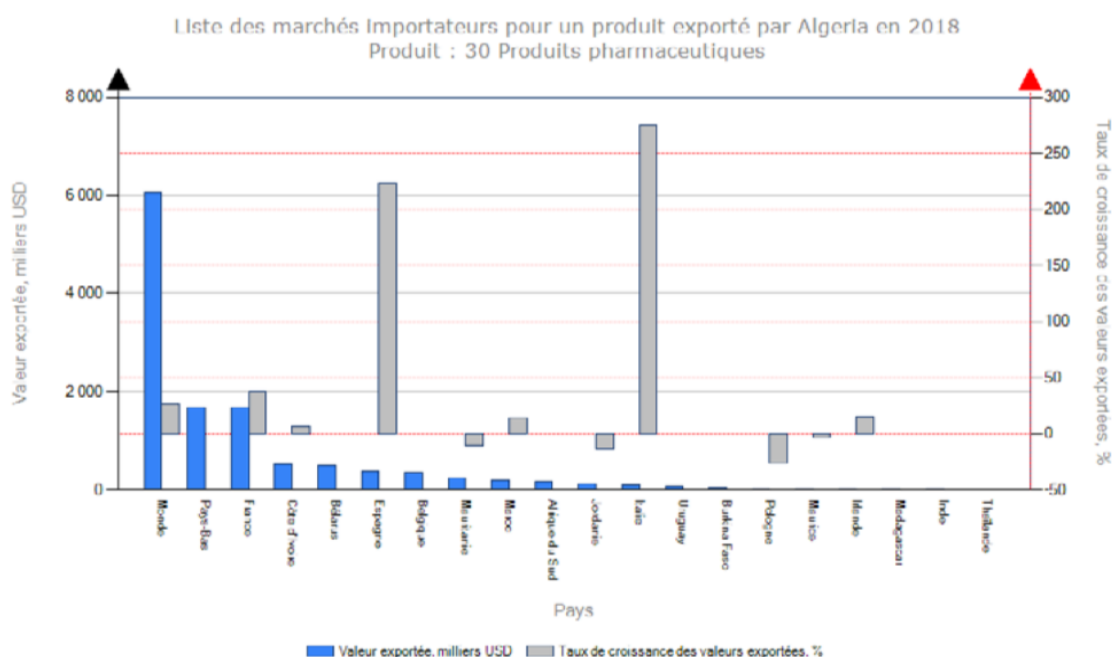
Source : ITC TradeMap

On constate que les exportations pharmaceutiques algériennes sont très faibles comparées à celles du Maghreb, Maroc et Tunisie.

Une légère hausse des importations mondiale des produits pharmaceutiques de 5% entre 2014 et 2018 ont fait croître les exportations algériennes sur la même période, lui faisant ainsi gagner de nouvelles part de marchés au niveau mondial sur l'ensemble des produits du secteur.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), P23-26.

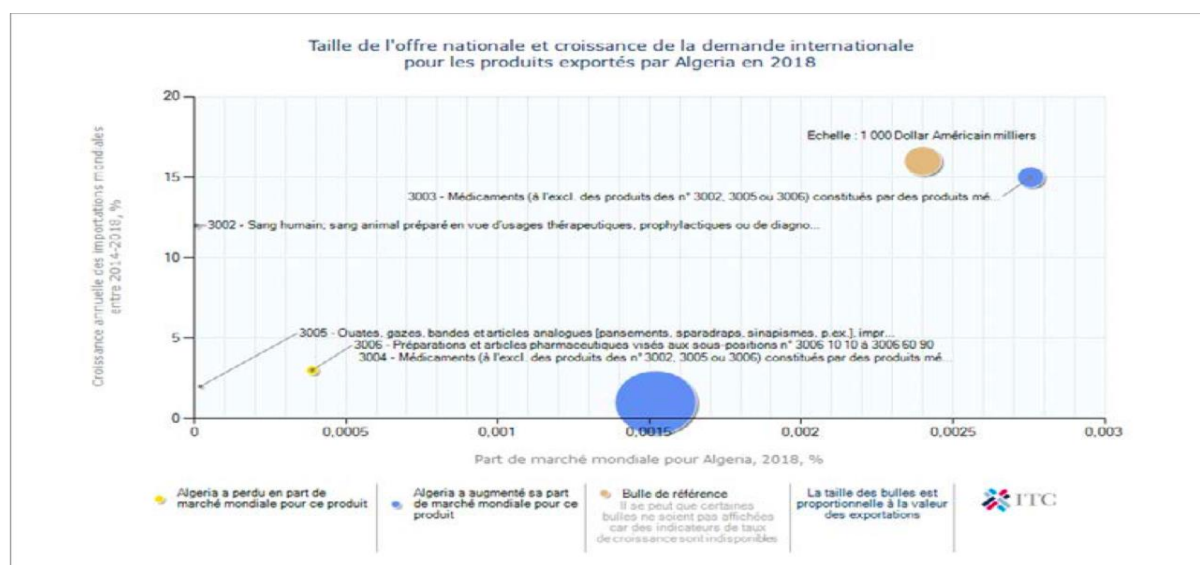
Figure N°2.4 : Principaux marchés à l'export des produits pharmaceutiques Algériens (HS 30)



Source : ITC TradeMap

La part des exportations est relativement haute en 2018 pour les produits pharmaceutiques. L'Algérie a d'ailleurs gagné plusieurs parts de marché pour les segments de produits HS 3004 et HS 3003, la demande mondiale a d'ailleurs augmenté respectivement de 1% et 15% entre 2014 et 2018. En ce qui concerne les autres segments, le pays a perdu des parts de marché.

Figure N°2.5 : Part de marché des produits pharmaceutiques algérien (HS 30) de la demande mondiale (2014-2018)



Source : ITC TradeMap

La taille de part de marché des produits pharmaceutiques (HS 30) a considérablement augmenté.

4.2 Exportation des dispositifs médicaux

Ce segment de produits représente à peine 10% des exportations cumulées du secteur pharmaceutique entre 2007 et 2017, il couvre 13 produits dont 10 effectivement exportés par l'Algérie.

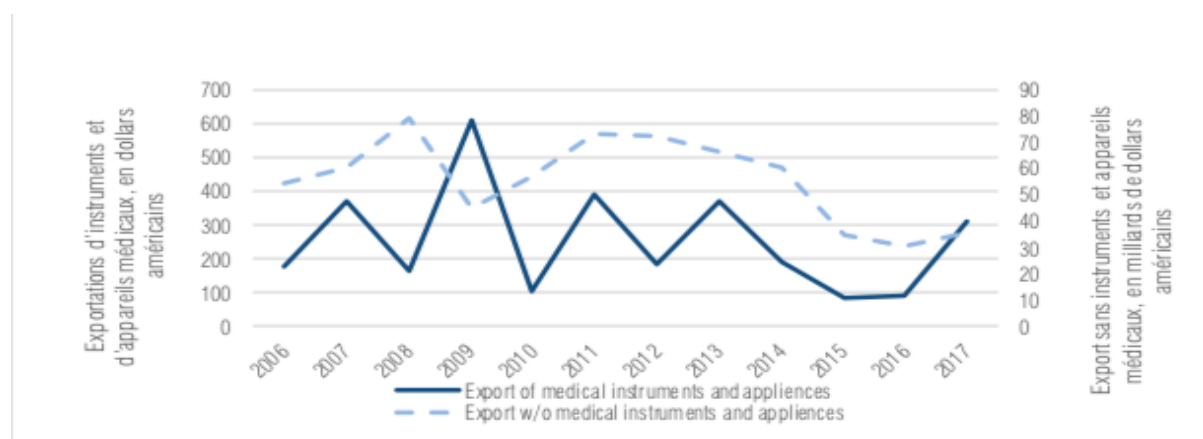
Malgré les exportations, le pays reste un importateur net de dispositifs médicaux. En 2017, l'industrie représentait 0,3% des flux commerciaux du pays, la valeur des importations était presque 500 fois supérieure à celle des exportations.

Le pays exporte des articles technologiquement simples, Leur exportation est très viable et ne suit pas la tendance générale à l'exportation, en effet, après trois ans de chute, la valeur des exportations de ce secteur a été multiplié pour atteindre 309000 dollars.¹

En 2017, cette catégorie de produit représentait 42% du total des exportations d'instruments et d'appareils médicaux, dont 47% avaient pour destination l'Union européenne, principalement la France avec 45%, le Mali avec 36%, et le Cameroun à 16%².

La figure suivante illustre les exportations algériennes de de dispositifs médicaux de 2006 à 2017 :

Figure N°2.6 : Exportations algériennes de dispositifs médicaux en milliers de dollars



Source : ITC TradeMap

Les exportations des produits pharmaceutiques sont fluctueuses entre les années 2006 et 2017 avec une forte croissance en 2009 suivie d'une tendance baissière à partir de cette année, pour repartir à la hausse en 2017.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), P27-28.

²Ibid. P.28.

5 Les principaux renseignements

La performance à l'exportation dans le secteur pharmaceutique des produits fait apparaître le constat suivant :

- Il existe un fort déséquilibre entre les importations et les exportations, classant le pays comme importateur de médicaments et dispositifs médicaux.
- Les médicaments génériques exportés ont une faible valeur ajoutée, leur valeur étant de 5.198 millions de dollars en 2017, les flux étant relativement volatiles, ils reflètent une non-diversification des marchés.
- Il en est de même pour les dispositifs médicaux dont la valeur des exportations s'élève en 2017 à 309.000 dollars.

Section 03 : Identification des entraves au développement du secteur pharmaceutique à l'export

Depuis 20 ans, l'Algérie s'est engagé à construire une industrie nationale du médicament en définissant une politique qui couvre environ 70% de ses besoins en matières premières¹, sa SNE a elle aussi pour objectif d'accroître les exportations et limiter les dépendance d'importations pharmaceutique.

Néanmoins, l'industrie du médicament se voit confrontée à plusieurs entraves et difficultés qui freinent son développement, qui relèvent parfois de l'industrie même, mais aussi de l'environnement et l'investissement qui prévaut en Algérie.

Dans cette section nous nous attarderons sur les contraintes auxquelles fait face le secteur pharmaceutique à l'échelle mondiale. Nous nous focaliserons par la suite sur les entraves au développement du secteur pharmaceutiques algérien mais aussi les freins à l'export. Le but étant de relier ces contraintes aux performances à l'exportation.

1 Contraintes du secteur pharmaceutique mondial

L'industrie mondiale de la santé est en proie à des défis majeurs auxquels elle doit faire face : la contrefaçon, des produits inefficaces, les erreurs médicales, le manque d'informations sur les stocks qui entraîne inévitablement une hausse des coûts, ainsi que les chaînes d'approvisionnement obsolètes.

1.1 Contexte lié aux produits pharmaceutiques et DM

1.1.1 Les erreurs médicamenteuses

Ces erreurs causent à travers le monde :

- Plus d'un mort par jours aux États-Unis, et des lésions chez plus d'un million de personnes par année.²
- Une augmentation du coût mondial de près de 42 milliards de dollars (environ 1% des dépenses de santé)³.

1.1.2 La falsification de médicaments

Le taux de falsification est estimé à 1% dans les pays matures, contre 10% à 30% dans les pays en développement et causent plus d'un million de morts par an à travers le monde ; à

¹ ZIANI (Lila) : L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes, Université de Bejaia, 2021, p.419.

² Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024. Op.cit. p09.

³ Ibid. P09.

titre d'exemple, les médicaments achetés dans le Golfe de Guinée sont estimés à 60% appartenir à la classification « SF » (qualité inférieure, falsifié) de l'OMS.¹

Les fabricants, depuis le 09 février 2016², sont obligés d'apposer des dispositifs de sécurité sur les boîtes de médicaments délivrés sur ordonnance, ainsi que d'autres prescriptions :

- Les emballages doivent présenter un code *DataMatrix* en 2D, ainsi qu'une codification des : référencements, numéro de lot, date de péremption et numéro de série.
- Des dispositifs antieffraction doivent être apposés sur chaque boîte pour garantir la 1^{ère} ouverture.

Les dispositifs médicaux eux, à compter du 26 mai 2017³, doivent être identifiés et marqués de manière univoque, de même pour la réglementation des États-Unis qui réclame une identification unique du dispositif (UDI).

1.2 Contraintes liées au contexte économique

1.2.1 Hausse de l'inflation en 2022

« La résurgence d'une hausse durable et généralisée du niveau des prix aura été le point le plus marquant de l'année [2022] sur le plan économique. »⁴

L'année 2022 fut marquée par une hausse persistante de l'inflation, la phase de rebond post-Covid-19 a laissé place à une croissance affaiblie, entraînant des restrictions politiques monétaires avec une hausse des taux directeurs ainsi que la réduction des politiques non conventionnelles.

L'évolution de cette inflation a été accentuée par les déséquilibres économiques liés à la pandémie, ainsi que le conflit en Ukraine, et le choc des prix des matières premières (bien que temporaire). Le pouvoir d'achat des agents économiques a été impacté, en particulier les entreprises à faible pouvoir de tarification.

Les déséquilibres globaux y ont également contribué, notamment les économies à haut revenu et faible taux d'épargne comme la zone euro, qui a subi une diminution du pouvoir d'achat au profit des économies à faible capacité d'absorption.

1.2.2 Ralentissement de l'économie mondiale en 2023

Les effets des ralentissements économiques diffèrent selon les pays, notamment sur l'inflation et la baisse des taux directeurs.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024. P10.

² Règlement UE 2016/161 de la Commission Européenne

³ Règlement UE 2017/745 (MDR) de la Commission Européenne

⁴<https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=A%20l%27échelle%20mondiale%2C%20on,ci%20n%27est%20pas%20observée>
(Publié le 15/02/2024, consulté le 01/03/2024 à 12H13)

La Chine, fondait ses espoirs de relance économique sur la croissance de la consommation, sans succès. La zone euro elle est confrontée à un ralentissement marqué par une stagflation, soulevant des préoccupations concernant la compétitivité et la viabilité des finances publiques.

1.2.3 Envolée du prix des matières premières

Pendant la période s'étalant de fin 2022 au début semestre 2023, les prix des matières premières ont connu une tendance haussière, exerçant ainsi une forte pression sur les entreprises. Les prix annuels ont augmenté de 47% pour le MWh d'électricité, et 107% pour celui du MWh de gaz. Les matières premières non énergétiques ont également connu un recul,¹ avec des évolutions variables, et particulièrement les matières premières alimentaires. La plupart des prix des matières premières demeurent élevés comparés aux prix fixés avant la crise sanitaire.

2 Principales contraintes au développement de l'industrie pharmaceutique en Algérie

L'industrie pharmaceutique algérienne aujourd'hui, se retrouve confrontée à une multitude d'entraves qui freinent son développement. Ces difficultés ne sont pas uniquement propres à l'industrie pharmaceutique mais sont aussi causées par l'environnement et l'investissement général qui prévaut en Algérie.

2.1 Lenteur et longueur des procédures d'enregistrement

Les délais respectables pour l'enregistrement des médicaments ainsi que la délivrance d'un certificat de libre ventre (CLV) vont jusqu'à quatre mois², sauf qu'en pratique, les délais octroyés sont largement dépassés.

2.2 Production nationale dépendante des importations de matières premières

La production nationale de produits pharmaceutiques, dépend fortement de l'importation de la quasi-totalité des matières premières essentielles à la production. Cette situation de dépendance provoque des pénuries cycliques impactant directement sur les patients.

¹<https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=A%20l%27échelle%20mondiale%2C%20on,ci%20n%27est%20pas%20observée>
(Publié le 15/02/2024, consulté le 01/03/2024 à 12H13)

² ZIANI (Lila) : L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes, Université de Bejaia, 2021.p,436.

2.3 Politique d'encouragement de la production nationale mal conçue

Les producteurs nationaux sont contraints, par des lois rigoureuses, de fabriquer au minimum trois lots industriels d'un produit nouveau avant même d'être habilité à procéder à son enregistrement, il se voit alors dans l'obligation de supporter des coûts de fabrication et de stockage d'un produit qui doit rester à sa charge pendant que sa demande sera traitée.

2.4 Politique de prix non rémunérateurs

Le système actuel des prix en Algérie se caractérise par la rigidité, en terme de prix finaux, mais aussi en ce qui concerne les moyens commerciaux applicables à la production et distribution en gros. A l'occasion du 7^{ème} Salon international pour l'industrie pharmaceutique organisé par Easy Fairs Northal du 17 au 19 septembre 2018, les représentants de l'UNOP ont exposé la contrainte liée aux systèmes des prix.

2.5 Non remboursement des médicaments

La liste des médicaments non remboursables est généralement établie sans aucune consultation préalable des producteurs locaux concernés. Cette mesure va à l'encontre des mesures initiatives pour l'investissement.

2.6 La contrainte du foncier

La plupart des communes en Algérie ne sont pas cadastrées, ce qui engendre la difficulté d'accès aux terrains, le transfert de propriété et d'aménagement de terrains.

2.7 Contraintes financières

D'une part, le taux d'intérêt en matière d'investissement appliqué par les banque est élevé. D'autre part, la mise en place de ce type de crédit est très lente.

2.8 Manque de recherche et d'innovation

Le développement industriel dans le secteur pharmaceutique nécessite une base technologique que les opérateurs nationaux n'ont pas constitué auparavant. Cela constitue d'ailleurs un sérieux frein aux acteurs privés nationaux se retrouvant dans l'incapacité de conclure des partenariats industriels réels prévoyant un transfert technologique.

3 Diagnostic des entraves à la compétitivité des exportations

Le secteur des exportations pharmaceutiques est en proie à des contraintes affectant sa capacité à travers trois dimensions : concurrencer, se connecter et évoluer. Le diagnostic est effectué sur trois niveaux d'analyse : la capacité des entreprises, l'écosystème des affaires ainsi que l'environnement national sur les trois dimensions pour évaluer la compétitivité des exportations algériennes.

3.1 Contraintes impactant la compétitivité

Dimension répondant aux exigences du marché pharmaceutique, pilier statique de la compétitivité sur les marchés étrangers ainsi que nationaux, elle permet d'évaluer si l'efficacité de la production actuelle.

3.1.1 Ecosystème des affaires

« Trop peu de produits développés sont spécifiques aux besoins de l'export (par exemple antipaludéens, vaccins) »¹.

La pré-qualification OMS est certes utilisée par les autorités mais elle ne concerne que les médicaments essentiels pour l'OMS en Afrique, excepté l'Afrique du Sud.

3.1.2 Environnement national

« Les bonnes pratiques de fabrication (BPF) et les bonnes pratiques de distribution (BPD) algériennes ne sont pas reconnues au niveau international car le niveau d'inspection algérien en général n'est pas reconnu »²

Le secteur est en effet confronté à plusieurs contraintes affectant : la recherche et développement (R&D), le niveau d'autorisation de mise sur le marché (AMM), ainsi que la production, notamment le manque de reconnaissance des compétences métiers et systèmes mais aussi des certificats délivrés par l'autorité algérienne à l'international (AMM).

3.2 Contraintes impactant la connectivité

La connectivité représente la capacité des entreprises à se connecter aux marchés, à établir et maintenir des relations commerciales, suivre les tendances des marchés, interagir avec les fournisseurs ainsi que les clients.

3.2.1 Capacité des entreprises

Les entreprises algériennes répondent à des appels d'offre d'hôpitaux, d'institutions de santé étrangères pour des produits de faible technicité ou passent encore par des intermédiaires étrangers. Elles ne sont donc pas visibles en tant que telle et sont donc peut à l'écoute des évolutions du marché et des changements réglementaires.

3.2.2 Ecosystème des affaires

« Les restrictions imposées par la législation sur les changes pèsent sur les entreprises algériennes du secteur pharmaceutique et péjorent leur compétitivité à l'exportation »³, en

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : Op.cit. p.31.

² Ibid. p,31.

³ Ibid. p,32.

effet certaines opérations d'exportations algériennes se retrouvent pénalisées à cause des difficultés d'obtention d'autorisation pour les transferts de fonds, comme par exemple :

- Appui de la promotion médicale à travers la communication, les études de marché, l'appui sur les agences d'organisation d'événements d'entreprises à l'étranger ;
- Rémunération des prestataires pour le suivi des enregistrements et la réalisation des opérations d'exportations ;
- Insuffisance des frais de missions pour couvrir les séjours à l'étranger, limitant ainsi les activités de prospection ;
- Selon l'instruction 02-07¹, il n'est pas possible de régler des factures à partir d'un compte exportateur ou d'un compte en DA, le secteur pharmaceutique rencontre des difficultés de domiciliation bancaire ;
- Les fournisseurs algériens se retrouvent pénalisés du fait qu'il est impossible de dédouaner et payer les frais de transit à destination ;
- Le ministère de la santé (MSPRH) et le Laboratoire national de contrôle des produits pharmaceutiques peinent à signer des accords bilatéraux avec les pays tiers pour s'acquitter des certains frais.

« Les délais de rapatriement des fonds liés aux exportations sont très courts et font peser sur les opérateurs des risques de sanction en cas de retard et de défaut de rapatriement »², et ce selon les modalités suivantes :

- En cas de réception des fonds à l'avance pour les fonds libellés à 100% en DA³ ;
- Lorsque les fonds sont rapatriés au-delà de 180 jours pour les fonds libellés à 100% en DA⁴ ;
- Le délai maximum de rapatriement est fixé à 360 jours⁵, une quelconque infraction entraînerait des poursuites pénales, même si l'opération est assurée par la CAGEX ;
- Le rapatriement des fonds à hauteur de 50% en DA et 50% en devise (30% compte exportateur, 20% libre disposition) entraîne une sanction, les procédures bancaires sont d'autant plus compliquées dans le cas d'utilisation des 20% pour couvrir les différents frais à l'étranger⁶ ;

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : P,32.

² Ibid. p,32.

³ Ibid. p,32.

⁴ Ibid. p,32.

⁵ Article 61 du règlement n°16_04 de la BA

⁶ Ibid. p,33.

- Les entreprises pharmaceutiques algériennes sont affectées par des lourdeurs administratives pour l'enregistrement des médicaments dans les marchés d'exportation, le processus de légalisation prend aussi beaucoup de temps :
 - L'absence de représentation régionale d'ALGEX empêche la circulation d'information et de soutien pour les opérateurs
 - Le réseau de représentations économiques à l'étranger est insuffisant pour les besoins de promotion et d'accompagnement des entreprises algériennes.
 - Les entreprises algériennes ne sont pas autorisées à ouvrir et financer des filiales ou succursales à l'étranger en raison des restrictions imposées par la législation sur les changes, il subsiste alors une incompréhension des marchés d'exportation et des partenaires.

3.2.3 Environnement national

- La compétitivité à l'export des entreprises pharmaceutiques se retrouve pénalisée par les restrictions de changes et les taxes sur l'importation des services. Si la loi permet l'acquittement des frais d'enregistrement des médicaments dans les marchés de destination à partir du compte exportateur en dollar, les taxes de 3% et 24% cumulées¹ sur l'importation des services limitent la capacité et rentabilité des opérations d'exportation des entreprises algériennes.
- Le secteur pharmaceutique rencontre un blocage au niveau des infrastructures et de capacités logistiques et d'entrepôts qui sont inadéquats, ce qui empêche les entreprises pharma-algériennes l'accès aux marchés cibles.
- Le secteur fait face à une absence d'offre de transport de la part des prestataires, des retards de livraison sont donc inévitables, sans compter les coûts de transport et stockage. Pour le transport maritime, le paiement en monnaie locale limite le choix des armateurs, et les délais de transbordement sont donc très lents.

3.3 Contraintes impactant le changement

Pilier représentant la capacité des entreprises à être actrices du changement, il englobe la dimension de la compétitivité à travers l'accès aux nouvelles technologies innovantes, l'adaptation aux changements ainsi qu'aux évolutions du marché.

3.3.1 Ecosystème des affaires

Malgré que les laboratoires pharmaceutiques algériens soient équipés, ils ne sont pas accrédités, la recherche et le développement de la production est du contrôle ne sont donc pas

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : P,33.

reconnus. Les laboratoires ne sont pas non plus suffisamment liés aux autres institutions d'appui au commerce (IAC), ils n'agissent donc pas comme prestataires de services reconnus, services qui pourraient être mutualisés pour être plus accessibles aux entreprises exportatrices.

3.3.2 Environnement national

- L'absence de bases légales entrave le développement de la recherche dans l'industrie pharmaceutique algérienne ;
- Le système national de la protection intellectuelle ne permet pas l'avancement dans le développement et la production de nouveaux médicaments ;
- Malgré la législation mise en place en 2005, il n'existe aucune procédure ou centre d'essai aux bonnes pratiques cliniques certifiées selon les lignes directrices de la (ICH). Cette absence pénalise l'industrie pharmaceutique algérienne dans son positionnement à l'international, notamment dans l'enregistrement des médicaments sur les marchés étrangers.
- Les inspecteurs de BPF/BPD ne disposent pas de formations adéquates par rapport aux exigences nécessaires à une reconnaissance internationale des pratiques, il serait donc utile de former des agents spécialisés et des opérateurs dans le domaine de l'assurance qualité.
- Il n'existe aucune forme d'accord ou de partenariat entre les centres de recherches universitaires et les entreprises pharmaceutiques. Cela pénalise donc fortement la capacité d'innovation et la compétitivité de l'industrie pharmaceutique algérienne.
- Les occasions de congrès, colloques internationales, événements promotionnels ou scientifiques d'envergure internationale sont très limités par les restrictions imposées par la législation sur le contrôle des changes.

4 Synthèse globale

Les faibles performances du secteur pharmaceutique algérien sur le marché local et internationales peuvent s'expliquer par le fait que le secteur soit confronté à divers obstacles influant négativement ses performances à l'exportation.

Au niveau national, les groupes pharmaceutiques déplorent des procédures administratives lourdes, notamment en matière d'enregistrement des médicaments, ralentissent considérablement le processus de mise sur le marché des produits pharmaceutique locaux.

Le secteur déplore un système d'information obsolète n'informant pas des disponibilités en termes de médicaments ou de dispositifs médicaux, les réglementations nationales sont peu développées en matière d'innovation de R&D.

Ces facteurs jouent un rôle considérable dans le déploiement de ce secteur à l'international. En effet, en terme de compétitivité : les produits développés nationalement sont de faible technicité et non spécifiques aux besoins d'exportations, par ailleurs les BPF et BPD ne sont pas reconnues à l'échelle internationale.

En terme de connectivité, Les entreprises exportatrices ne pénètrent que très peu de marchés étrangers, et ce, à cause des restrictions sur les changes imposés par la législation algérienne, les délais de rapatriement liés aux exportations trop courts accompagnés de risques de sanctions en cas de retard, l'inadéquation des infrastructures logistiques. Pour finir, les entreprises algériennes peinent à être innovantes car d'une part les laboratoires ne sont pas accrédités et il n'y a aucune harmonisation des normes, et d'autre part l'absence de bases légales empêche les entreprises de réaliser des essais.

En somme, l'environnement du secteur pharmaceutique explique les faibles performances à l'export des entreprises qui se retrouvent lésées face aux complications réglementaires, au manque de moyens technologiques.

Conclusion du chapitre

Un médicament est un bien très normé qui doit répondre à des exigences de qualité, d'efficacité et de sécurité. L'industrie mondiale de la santé est aujourd'hui en pleine évolution sur le plan de la R&D dans un environnement des plus réglementés par des institutions nationales et internationales pour garantir l'acheminements des médicaments et dispositifs médicaux répondant à des normes internationales.

En dépit des espoirs fondés par la SNE, l'industrie pharmaceutique algérienne reste essentiellement tournée vers la production locale et fait face à plusieurs contraintes, notamment des réglementations nationales trop limitatrices, mais aussi de l'environnement strict du secteur, ses contraintes freinent le processus d'innovation et d'extension du secteur à l'international.

Le secteur aujourd'hui, est en proie à beaucoup de contraintes qui impactent non seulement la quantité et la qualité des produits exportés, mais aussi la pénétration de nouveaux marchés qui pourraient être porteurs

Une étude sur l'un des piliers nationaux du secteur de la santé algérienne : le groupe SAIDAL, nous permettra d'appréhender concrètement la réalité des exportations pharmaceutiques, d'affirmer ou encore infirmer la nature des contraintes à l'export.

Au terme de cette étude, nous essayerons de proposer des perspectives de développement que le groupe pourrait adopter.

CHAPITRE 03 :
LES DEFIS DU GROUPE SAIDAL
DANS L'EXPORTATION DE
PRODUITS
PHARMACEUTIQUES

Introduction du chapitre

Dans le cadre du plan de développement du groupe, le ministère de l'industrie pharmaceutique a affirmé le soutien et l'accompagnement continu de SAIDAL, notamment dans la production, la recherche et développement mais aussi l'exportation, de nombreuses promotions ont d'ailleurs été mises en place : nouveau cadre réglementaire incitatif, renforcement de la coopération intersectorielle en faveur de la promotion des exportations et enfin l'amélioration du positionnement au niveau international des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux fabriqués en Algérie.

Ce volet pratique de l'étude est réparti comme suit : nous débuterons par une présentation globale du groupe SAIDAL et des réalisations du département exportation. La seconde partie nous permettra d'éclairer les éléments abordés dans la partie théorique : notre démarche méthodologie descriptive analytique s'articule autour d'une étude d'opération d'exportation de l'Algérie vers le Burkina Faso ainsi qu'une étude à l'aide de l'outil qualitatif : guide d'entretien seront alors utiles pour évaluer l'environnement du secteur dans lequel évolue SAIDAL, ses performances à l'exportation et les entraves rencontrées.

Nous clôturerons ce chapitre par des propositions de stratégies de développement et d'expansion des activités d'exportations du groupe.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Le groupe SAIDAL est un leader pharmaceutique sur le marché algérien. Depuis sa création, l'entreprise s'impose d'année en année comme acteur incontournable du secteur de la santé. Avec ses réseaux de production et de distribution étendus, le groupe s'efforce à répondre aux besoins croissants de la population dans un environnement des plus évolutifs et complexes.

Cette section comportera une présentation d'ensemble du groupe emblématique, de son activité, de sa structure organisationnelle, de ses directions, ainsi qu'une vue d'ensemble sur le département d'exportation et ses accomplissements : notre structure d'accueil. Nous pourrons alors évaluer l'efficacité du département export.

1 Présentation du groupe SAIDAL

Fondée en 1987, avec plus de 40 années d'expérience, 20 classes thérapeutiques, et plus de 160 produits commercialisés¹, le groupe SAIDAL a pour vocation de répondre au besoin de bâtir une industrie pharmaceutique locale et d'améliorer l'accès des citoyens aux médicaments en garantissant la disponibilité de ces derniers. (**Voir Annexe N°3.1**)

Ce groupe est aujourd'hui spécialisé dans le développement, la production et la commercialisation des produits pharmaceutiques à usage humain. Ce dernier a d'ailleurs souligné que l'année 2023 a été celle de l'enregistrement des médicaments au niveau de nombreux pays africains et arabes, la PDG du groupe a d'ailleurs annoncé devant la commission de l'APN : « SAIDAL vise à exporter à terme l'équivalent de 5% de son chiffre d'affaires »²

1.1 Fiche technique

Dénomination sociale	Entreprise Publique Economique, Société par actions, de production pharmaceutique EPE/SPA, SAIDAL est dénommée après modification de ses statuts le 02/02/1998 (acte notarié n°085/97) : Entreprise Publique Economique, Société par actions,
-----------------------------	---

¹ <https://saidalgroup.dz/public/page/GROUPE-SAIDAL> (consulté le 16/04/2024 à 14H30)

² <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/150357-saidal-vise-a-exporter-a-terme-l-equivalent-de-5-de-son-chiffre-d-affaires#:~:text=2024%2009%3A53-.Saïdal%20vise%20à%20exporter%20à%20terme%20l%27équivalent%20de%205,de%20son%20chiffre%20d%27affaires&text=ALGER%20%2D%20Le%20groupe%20pharmaceutique%20public,PDG%20du%20groupe%20C%20Fatoum%20Akacem>. (Publié le 18/01/2023, consulté le 16/04/2024 à 14H40)

	Groupe Industriel SAIDAL EPE/GIS
PDG	Monsieur KOUDIRI Ouassim, 2023
Siège social	Rue de Wilaya n°11 Dar El Beida, ALGER
Statut juridique	Entreprise publique économique (1989), l'une des premières entreprises nationales à acquérir le statut de société par actions en 1993
Capital social	2.500.000.000 dinars Algériens, soit 10.000.000 actions d'une valeur nominale de 250 DA
Actionnaires	Etant une société à capitaux publics et privés : 80% du capital est détenu par l'Etat algérien, les 20% restants sont détenus par des investisseurs institutionnels et personnes physiques.
Nombre d'actionnaires	19.288 actionnaires.
Activité	Développement, fabrication et commercialisation de médicaments génériques, dont une capacité de production dépassant les 160 millions d'unités de vente.
Nature des titres	Actions.
Contacts de la direction générale	○ Tél : +213 23 92 01 76 ○ Fax : +213 23 92 01 78 ○ E-mail : dg.saidalgroupe@saidalgroupe.dz ○ Site internet : http://www.saidalgroupe.dz

Source : Etabli par nos soins à partir de multiples documents internes de SAIDAL

1.2 Historique

Depuis sa création, le groupe a connu plusieurs restructurations, et transformations (organique, industrielle, juridique et financière). Ces dernières ont été décidées par le centre et ont donné lieu à des modes d'organisation correspondants au modèle de développement de l'économie nationale.

- **1963** : Pharmacie Centrale d'Algérie (PCA) issue de magasins généraux.
- **1969** : Nationalisation des dépôts et création de la PCA par décret présidentiel, ordonnance N°69-14 du 25 mars 1969, portant institution du monopole d'importation de produits pharmaceutique.
- **1971** : création de l'unité de production d'El Harrach en 2 périodes (1971 puis 1975) : les unités Biotic et Pharmal par PCA.

- **1977** : Décret N°77-6 du 23 janvier 1977 portant approbation des statuts de l'entreprise PCA.
- **1982** : restructuration de la PCA, selon le décret N°82162 du 24 avril 1982 portant sur la création de l'Entreprise nationale de production pharmaceutique : Enemedi, 03PHARM (Constantine : ENCOPHARM, Alger : ENOPHARM et Oran : ENOPHARM), et de l'ENP P : Production de médicaments avec trois unités de production.
- **1985** : décret N°85-74 du 13 avril 1985, portant sur le changement de nom de PCA à Entreprise Nationale de Production Pharmaceutique, sous le sigle SAIDAL.
- **1989** : SAIDAL devient autonome et société par actions au Capital de 80.000.000DA détenu par 3 fonds de participation (chimie pharmacie, mines et équipements).
- **1993** : apport de changements aux statuts de l'entreprise lui permettant de participer à toute opération industrielle, commerciale pouvant se rattacher à l'objet social par voie de création de sociétés nouvelles ou de filiales.
- **1998** : transformation de SAIDAL en groupe industriel disposant de trois filiales de production et deux unités de servie. Mais aussi la création et lancement en partenariat des sociétés en joint-venture avec des laboratoires de grande renommée.
- **1999** : introduction à la bourse des valeurs d'Alger et cession de 20% du capital du groupe aux privés.
- **2000** : certification aux normes ISO 9001/version 1994 du CDR.
- **2009** : augmentation du capital de SOMEDIAL à hauteur de 59%.
- **2010** : acquisition du groupe de 20% du capital d'IBERAL, et 44,51% de TAPHCO.
- **2011** : augmentation du capital de IBERAL à hauteur de 60%.
- **2016** : Création de deux structures de soutien, nouveau centre de recherche et de développement, ainsi qu'un centre de Bioéquivalence à Hussein Dey.
- **2017** : création d'un nouveau centre de distribution de Blida, remplaçant celui d'El Harrach délocalisé suite à l'engagement d'Oued El Harrach et la construction de la mosquée d'Alger.

2 Partenariats du groupe (année 2020)

2.1 Partenariats financiers (participations)

2.1.1 Filiales détenues à plus de 50%

Des deux filiales du groupe, IBERAL et SOMEDIAL, Nous pouvons constater que la filiale IBERAL a nettement augmenté son C.A ainsi que sa V.A en 2020, malgré une légère chute de

rentabilité. Tandis que la filiale SOMEDIAL elle enregistre une baisse du C.A et de la V.A, mais réussi à augmenter sa rentabilité et conserve un chiffre d'affaire plus élevé que IBERAL. **(Voir annexe N°3.2)**

2.1.2 Joint-ventures

L'année 2020 a été pour les joint-ventures du groupe moins fructueuse que l'année précédente, on constate une baisse du C.A pour chacune d'entre elles. PFIZER SAIDAL MANUFACTURING (PSM) reste la joint-venture au chiffre d'affaires le plus élevé. **(Voir annexe n°3.3)**

2.1.3 Autres partenariats

Les autres partenaires du groupe, dont les données sont disponibles, tels que ALGERIE CLEARING et GRP ALGERIA CORPORATE UNIVERSITIES enregistrent une hausse du chiffre d'affaires en 2020. **(Voir annexe n°3.4)**

2.2 Partenariats techniques et commerciaux

2.2.1 Novo Nordisk/ SAIDAL (Projet insuline)

Ce partenariat consiste en la création d'une joint-venture en 2019 entre les groupe Novo Nordisk et SAIDAL pour la production d'insulines humaines et modernes. Ce partenariat comprend :

- La production d'insuline en flacons à Constantine destinés au marché local et à l'exportation sous réserve d'augmentation des capacités de production à six (06) millions d'UV¹,
- Les activités d'usine d'emballage des stylos d'Aldaph (100% Novo Nordisk),
- Création de la nouvelle usine pour la production des cartouches d'insuline, qui sera par la suite dédiée à la création de vaccins anti-COVID en 2021.

2.2.2 Prospection de nouveaux partenaires

Pour léger sa gamme de produits, le groupe est en pourparlers avec de nombreux laboratoires internationaux.

3 Structures de soutien de SAIDAL

3.1 Centre de recherche et développement

Les nombreuses restructurations qu'a connu le groupe ont renforcé l'idée que la R&D devait occuper une place cruciale dans la stratégie de SAIDAL. Ce qui a donc conduit à la transformation de l'URMTP en 1999 en Centre de Recherche et Développement CR&D.

¹ Rapport du conseil d'administration du groupe SAIDAL. Exercice 2020, p31

3.2 Centre de bioéquivalence

L'Equival BIO Center lui, première entité prestataire de service réalise des études de bioéquivalence sur les produits génériques afin d'attester de leur efficacité.

4 États financiers du groupe (année 2020)

4.1 Principaux agrégats de gestion

4.1.1 Chiffre d'affaires

Au cours de l'exercice 2020, le chiffre d'affaires réalisé est de 9.124.251 milliers de dinars algériens, ce qui correspond à 97.541 milliers d'UV, soit une réalisation de 86,87% des objectifs en valeur et de 94,86% en quantité. Le groupe enregistre néanmoins une baisse de 5,55% en quantité par rapport à l'exercice 2019. (**Voir annexe N°3.5**).

Le groupe enregistre une non atteinte des objectifs de ventes, due principalement aux raisons suivantes¹ :

- Le retard dans l'obtention des décisions d'enregistrement de certains produits phares issus de la gamme transférée.
- L'interdiction d'accès aux délégués médicaux au niveau des différentes structures de santé.
- Baisse d'activité des pharmaciens (pouvant atteindre les -50%)

4.1.2 Production

La production réalisée en 2020 est de 112.227 milliers d'UV, soit l'atteinte de 99,44% des objectifs en quantité et 95,94% en valeur (**Voir annexe N°3.6**).

La modification du programme de production en raison de la pandémie de la COVID-19 a engendré la non-réalisation de certains produits à forte valeur, ce qui explique la régression de 6,13% des objectifs en termes de valeur.

4.2 Bilans comptables

4.2.1 Actif du bilan

Le bilan de SAIDAL pour l'année 2020 montre une augmentation significative de l'actif non courant, représentant les investissements durables de l'entreprise. Cette augmentation indique une stratégie d'investissement sur le long terme pour améliorer la productivité du groupe.

Quant à l'actif courant, à la baisse, traduit une gestion plus stricte des stocks et des créances. Cette diminution peut être due à une volonté d'amélioration de la gestion des inventaires ainsi qu'une réduction des dettes courantes. (**Voir annexe N°3.7**)

¹ Rapport du conseil d'administration du groupe SAIDAL. Exercice 2020, p14.

4.2.2 Passif du bilan

Le passif lui, qui représente les dettes de l'entreprise, a lui aussi augmenté en raison des augmentations des fournisseurs et des dettes financières. On peut en déduire que le groupe a augmenté ses activités et investissements. (Voir annexe n°3.8)

4.2.3 Créances clients

Les créances clients sont passées à 5.585.231 milliers de dinars algériens le 31/12/2020, affichant ainsi une hausse de 16,49%¹, les créances se composent comme suit :

Tableau N°3.1 : Créances clients du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA

Créances clients	Montants (milliers de dinars algériens)
<i>Clients effet à recevoir</i>	2.858.062
<i>Clients douteux</i>	1.644.337
<i>Clients publics</i>	858.220
<i>Clients privés</i>	217.751
<i>Clients règlements impayés</i>	5.522
<i>Autres clients</i>	1.049
<i>Clients étrangers</i>	290

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p48.

On remarque que les créances clients du groupe sont majoritairement constituées de clients effet à recevoir et de clients douteux, et très peu de clients étrangers.

4.2.4 Dettes

4.2.4.1 Dettes à long et moyen termes

Ces dettes sont principalement composées des « **emprunts et dettes financières** », elles s'élèvent à 10.291.608 milliers de dinars algériens au 31/12/2020, soit une hausse de 192.860 milliers de DA².

Cette hausse est due principalement à la consommation des consacrée au projet « insuline » et au non remboursement du crédit d'investissement accordé par le fond national d'Investissement dans le cadre du plan de développement.

4.2.4.2 Crédits à court terme

Ces dettes sont composées principalement des « **dettes fournisseurs et comptes rattachés** », elle enregistre une baisse de 14,52% en 2020, atteignant les 1.140.880 milliers de DA. Et ce en raison de la baisse des approvisionnements.

¹ Rapport du conseil d'administration du groupe SAIDAL. Exercice 2020, p48.

² Ibid. P,48.

4.2.5 Trésorerie

Le groupe enregistre une augmentation de 63,77% en atteignant 2.283.101 milliers de DA au 31/12/2020¹, hausse due aux éléments suivants :

- Baisse des achats intrants de production et diminution des investissements sur fonds propres ;
- Accord d'un an d'un différé par le trésor public pour le remboursement du crédit FNI ;
- Tombée d'échéance d'un placement sans renouvellement.

4.2.6 Résultat net

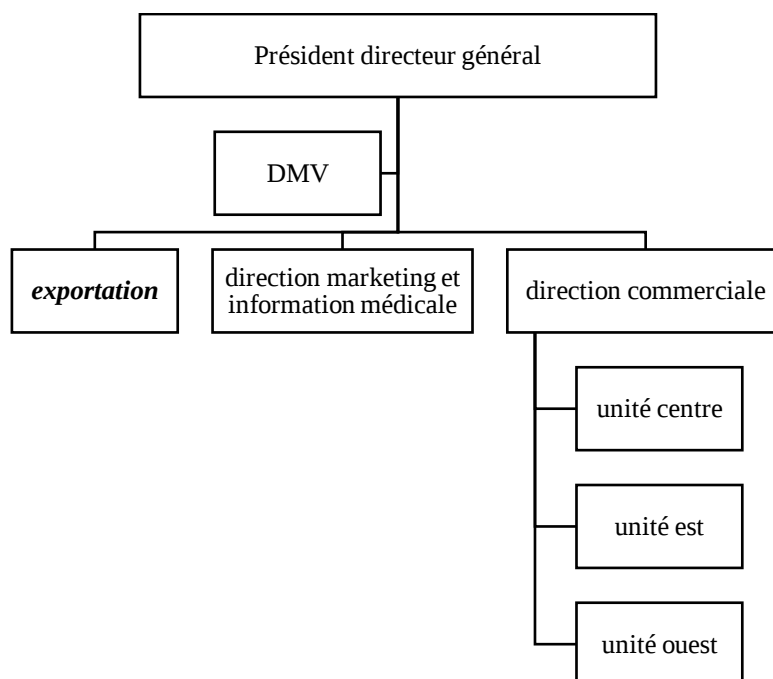
Le résultat net du groupe enregistre une baisse de 68,50% en 2020 (255.901 milliers de DA), cette baisse est causée par : la baisse de la variation de stocks (-78,97%), les hausses de charge du personnel (+3,13%) et la baisse des autres produits (-71,52%)².

5 Direction Marketing et Vente

La direction marketing et vente représente le cœur du marketing et des ventes, elle permet de renforcer l'image du groupe, et travaille à présenter des produits en attirant les clients dans le cadre de diverses activités commerciales et marketing.

Cette direction comprend plusieurs départements : le département oncologie, le département segment marché, le département médecine générale ainsi que le département spécialité.

Figure N°3.1 : Organigramme de la DMV de SAIDAL en 2023



Source : Direction des ressources humaines du groupe SAIDAL

¹ Rapport du conseil d'administration du groupe SAIDAL. Exercice 2020, p48.

² Ibid. P,49.

5.1 Organisation de la DMV

Pour des résultats optimaux, la DMV répartit ses tâches à plusieurs départements, on peut citer ces différents départements et leurs rôles à travers le tableau suivant :

Tableau N°3.2 : Différentes directions de la DMV

<i>Direction médicale</i>	Son rôle est d'effectuer des études marchés pour effectuer des veilles et étudier les évolutions technologiques.
<i>Direction commerciale</i>	Cette direction est chargée de la gestion, vente et promotions des produits SAIDAL.
<i>Direction technique</i>	Ses tâches consistent à s'assurer du respect des stockage, traitement et ventes des produits.
<i>Direction finance et comptabilité</i>	La direction est dotée des services : recouvrement, comptabilité générale, finance de budget.
<i>Direction de l'administration et des RH</i>	Les deux sous-directions œuvrent à assurer la gestion administrative du groupe

Source : Etabli par nos soins à partir de multiples documents internes de SAIDAL

5.2 Direction exportation

Structure d'accueil, ses missions consistent en : la prospection des marchés internationaux à travers les participation aux foires, congrès ou colloques internationales, la négociation de contrats, la participation aux appels d'offres internationaux.

5.2.1 Produits exportés

Le groupe exporte 23 catégories de produits, soit plus de 160 produits vers différents pays, comme le montre la figure suivante :

Figure N°3.2 : Liste des catégories de produits exportés par SAIDAL en 2023

Product category	Number of exporting companies available in Trade Map
Amoxycillin	2
Ampicillin and salts	2
Antibiotics NES	2
Anti-parasitics	1
Antiseptics and antibacterial preparations	1
Barbiturates, sulphonamides, glycosides, alkaloids and antibiotics	2
Corticosteroids and preparations	2
Drugs, proprietaries, and sundries	2
Gastroenterology and hepatology preparations	4
Immunological preparations	4
Importers-exporters, pharmaceuticals and medical supplies and equipment	4
Penicillin, derivatives and preparations	2
Pharmaceutical preparations for dermatology	1
Pharmaceutical preparations for ear, nose and throat (ENT) and dentistry	3
Pharmaceutical preparations for metabolism, nutrition, alimentary systems	4
Pharmaceutical preparations for pneumology	1
Pharmaceutical preparations for the cardiovascular system	1
Pharmaceutical preparations for the central and autonomic nervous system and anaesthetics	5
Pharmaceutical preparations for urology, gynaecology and obstetrics	4
Pharmaceutical preparations NES	6
Textile articles for medical and surgical use	1
Vaccine, influenza	1
Wholesale trade	1

Source :

<https://www.trademap.org/CorrespondingProductsCompanies.aspx?nvpm=1%7c012%7c%7c%7c%7c30%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c1%7c1%7c1%7c4> (consulté le 04/05/2024 à 17H30)

On remarque que les catégories de produits exportés sont variées, mais ne représentent que des produits de faible technicité et de faible valeur ajoutée utiles aux premiers soins.

5.2.2 Evolution des exportations du groupe

Le groupe SAIDAL a entamé les exportations à partir de 1990, les premières exportations ont ciblé les pays maghrébins, à savoir : la Lybie, la Tunisie et le Maroc.

Les exportations ont repris à partir de 1997 suivant un rythme irrégulier comme le présente le tableau suivant :

Tableau N°3.3 : Historique des exportations de SAIDAL de 1997 à 2023

année	pays	Montant (devises)
1997	Irak	1.222.500 USD
1999	Irak	2.030.300 USD
	Sénégal	7.655 F.F
2001	Sénégal	11.550 F.F

2002	Sénégal Yémen Niger Italie (MP) Soudan France	92.720 EUR 60.000 USD 6.000 EUR 55.542 USD 3.000 USD 3.000 EUR
2003	Italie (MP) Yémen Niger Burkina Faso Allemagne Sénégal	381.546,60 USD 41.625 USD 96.911,48 EUR 100.810,42 EUR 1.690 EUR 151.353,56 EUR
2004	Niger Yémen Allemagne Sénégal Italie (ALLCHIM)	83.337,5 EUR 113.626,4 EUR 50.596 EUR 76.811 EUR 461.675 USD
2005	Lybie Yémen Burkina Faso Italie (MP)	128.265,67 USD 131.100 USD 20.008,93 EUR 480.687,5 EUR
2006	Sénégal Lybie Grèce (réfugiés Sahraouis) Niger Chad Burkina Faso Congo	49.486 EUR 11.369,65 USD 49.153,57 EUR 103.506 EUR 13.297 EUR 33.749 EUR 1.110 EUR
2007	Niger Burkina Faso Sénégal Yémen	78.475,80 EUR 43.999,84 EUR 8.850 EUR 54.900 USD
2008	Sénégal Niger Burkina Faso Yémen	41.150 EUR 81.575,43 EUR 21.999,92 EUR 59.400 USD
2009	Sénégal Niger Burkina Faso Lybie Yémen	46.150 EUR 173.850,90 EUR 23.826,12 EUR 101.640 USD 15.270 USD
2010	Sénégal Niger	12.600 EUR 17.000 EUR
2011	Sénégal Niger Yémen Mauritanie	27.760 EUR 31.786 EUR 5.400 EUR 11.586,5 EUR
2012	Sénégal Niger	84.550 EUR 30.533 EUR
2013	Sénégal	50.500,5 EUR

	Niger	18.050 EUR
2014	-	-
2015	-	-
2016	Sénégal	216.633 EUR
2017	-	-
2018	-	-
2019	Mauritanie	19.880 EUR
2020	Mauritanie	1.920 EUR
2021	Burkina Faso	60.607,20 EUR
2022	-	-
2023	Lybie Djibouti Burkina Faso	26.265,60 EUR 50.277 EUR 7.800 EUR

Source : Etabli par nous-même à partir de documents internes de SAIDAL

Nous pouvons, à travers ce tableau, déceler quelques difficultés au département export telles que :

- Le flux d'exportation est instable ;
- Nous dénotons des années sans activité : 2014, 2015, 2017, 2018 ;
- Le groupe peine à réaliser un chiffre d'affaires constant à l'étranger ;
- Les marchés cibles ne sont pas diversifiés.

Nous tenterons, lors de la 2^{ème} section, à travers l'étude quantitative et qualitative d'identifier les obstacles auxquels peut faire face SAIDAL lors d'une opération d'exportation.

Section 02 : Méthodologie de recherche

Étant acteur majeur du marché pharmaceutique algérien, le groupe exporte nombre de ses produits vers des marchés principalement africains dans une politique de coopération intra sectorielle. Le groupe compte atteindre dans les prochaines années à venir un niveau d'exportations équivalent à 5% de son chiffre d'affaires¹.

Le groupe semble donc être un parfait sujet d'étude qui nous permettra d'identifier les entraves au développement des exportations algériennes.

Cette section représente notre cadre d'étude, nous présenterons dans celle-ci notre méthodologie d'étude, présenterons nos études quantitative et qualitative. L'objectif finalement, est d'évaluer concrètement une opération d'exportation et de recueillir via une étude qualitative les contraintes que rencontre le département export et les perspectives d'améliorations.

1 Étude quantitative : Exportation du produit ORAPEN de l'Algérie vers le Burkina-Faso

Cette étude nous servira d'immersion pour appréhender les différents aspects à prendre en considération lors d'une exportation pharmaceutique en condition réelles.

1.1 Objectifs de l'étude quantitative

Cette étude vise principalement à collecter et analyser des informations sur le déroulement d'une opération d'exportation d'un produit pharmaceutique du groupe SAIDAL vers un marché cible. Nous pourrions, éventuellement :

- Évaluer la production d'un produit pharmaceutique destiné à l'export ;
- La stratégie de promotion des produits du groupe SAIDAL ;
- Les procédures administratives liées à l'exportation.

1.2 Présentation des parties prenantes et du produit destiné à l'export

1.2.1 Description de l'opération

Cette opération d'exportation du produit pharmaceutique « ORAPEN 1MUI » vers le Burkina-Faso, comporte les composants suivants :

¹<https://www.aps.dz/sante-science-technologie/150357-saidal-vise-a-exporter-a-terme-l-equivalent-de-5-de-son-chiffre-d-affaires>. (Publié le 18/01/2023, consulté le 15/05/2024 à 15H30)

Tableau N°3.4 : Opération d'exportation du produit pharmaceutique "ORAPEN 1MUI" du groupe SAIDAL vers le Burkina-Faso

Fournisseur (exportateur)	SAIDAL
Client (importateur)	SAID MEDICAL
Pays d'exportation	Algérie
Pays d'importation	Burkina-Faso
Mode de livraison	Aérien
Aéroport d'embarquement	Aéroport International Houari Boumediene Alger - Algérie
INCOTERM	FCA
Aéroport de débarquement	Aéroport international de Ouagadougou – Burkina-Faso
Banque de l'exportateur	CPA
Mode de financement	Transfert libre
Nature de la marchandise	Produit pharmaceutique « ORAPEN 1MUI »
Quantité de la marchandise	6.000 boîtes de 12 comprimés
Poids brut de la marchandise	211.9 KG
Poids net de la marchandise	144 KG
Valeur totale de la marchandise	7800 Euros
Emballage	40 colis et 07 palettes

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes du groupe

Nous pouvons d'ores et déjà constater que les produits exportés en petites quantités sont des produits de faible technicité dont la valeur marchande n'est pas très élevée.

1.2.2 Produit destiné à l'exportation

1.2.2.1 Description

- Nom commercial : **ORAPEN**
- Dénomination commune internationale : **PHENOXMATHYL PENICILLINE V**

Ce médicament représente un antibactérien de la famille des pénicillines, fabriqué à l'unité de production de Médéa. Notamment utile dans le traitement de :

- Certaines angines et infections de la peau ;
- Des rechutes de rhumatisme articulaire aiguës ;
- De l'érysipèle récidivant ;
- De la scarlatine en contact avec un malade ;

- De certaines infections chez les personnes n'ayant plus la rate fonctionnelle et chez les personnes atteintes de certaines formes de drépanocytose

1.2.2.2 Les excipients

La composition du produit est celle-ci :

- Laury sulfate de Sodium ;
- Lactose Monohydrate ;
- Cellulose Microcristaline (Avicel PH102) ;
- Carboxyméthyl Amidon Sodique (Amidon Glycolate Sodique).

Le médicament passe par un contrôle visuel à la demande du client pour s'assurer qu'il est fabriqué en conformité avec les instructions correspondantes, et ce, pour obtenir la qualité requise sans présenter de défauts de fabrication.

1.2.2.3 Les normes de la qualité

- Le produit répond à toutes les normes européennes les plus élevées en matières d'intégrité et de respect des exigences, le produit bénéficie d'une autorisation de mise sur le marché ;
- Sa production requiert l'utilisation de matières premières de qualité supérieure ;
- Il a été reformulé pour exclure les excipients non approuvés dans les pays d'importation.

1.2.2.4 Conditionnement

Le conditionnement débute de la préparation du médicament jusqu'à sa sortie de l'usine, c'est entre autres une série d'opérations de la mise en pilulier des pilules. Le but est de contenir les médicaments dans un environnement adapté et sain.

La dernière étape majeure est de mettre les piluliers dans des blistères, ces derniers sont placés dans des boîtes qui seront par la suite mises dans des zones de stockage pour éviter toutes sortes de risques.

1.2.3 Le marché burkinabé

Au Burkina-Faso, le marché pharmaceutique semble très en retrait, les attraits de ce marché pour SAIDAL sont les suivants :

- Une production locale insuffisante ainsi qu'une base industrielle faible ;
- L'existence d'une monnaie commune (le franc FCA) ayant une parité fixe avec l'euro ce qui facilite l'échange avec plusieurs pays africains ;
- L'absence de barrières psychologiques entre l'Algérie et le Burkina-Faso ainsi que la majorité des pays africains.

1.2.4 Les parties prenantes

1.2.4.1 Le client

Le groupe SAID MEDCIAL est une entreprise exerçant dans le domaine des importations de produits pharmaceutiques au Burkina-Faso. C'est à travers une manifestation économique en Côte d'Ivoire par le biais d'un opérateur algérien que les deux partenaires ont pu entrer en contact.

1.2.4.2 Le fournisseur

Le groupe SAIDAL, entreprise algérienne spécialisée dans la production et commercialisation de produits pharmaceutiques comme présenté précédemment.

Il est important de noter que la promotion des produits du groupe se fait à travers les étapes suivantes :

➤ **Visite des ambassades des pays accrédités en Algérie**

- Le but est de promouvoir et présenter l'entreprise et ses produits à travers : prospectus, diverses gammes de produits.
- Mais aussi rechercher des opportunités de partenariats fiables.

➤ **Identification et sélection des marchés**

Il s'agit là de sélectionner les marchés potentiels pour d'éventuelles exportations et sélectionner celui qui correspond fortement aux gammes de produits en tenant compte des études terrains réalisées au préalable.

➤ **Analyse du marché et collecte d'informations sur le pays**

Le département concerné, se charge d'étudier au préalable les aspects suivants du pays : l'environnement politique et économique, réglementation et lois mises en vigueur du commerce international, situation géographique, transports et communication, environnement socioculturel.

1.3 Procédure d'exportation

1.3.1 Sélection du fournisseur

Le choix du groupe SAIDAL par SAIDAL médicale s'est décidé suite à une première opération d'exportation pharmaceutique en 2019. Le fournisseur a procédé à l'enregistrement des produits sélectionnés par le client à partir de l'AMM. (**Voir annexe N°3.9**)

1.3.2 Réception de la commande

Suite à la demande d'une cotation d'une quantité de 6.000 boîtes du produit ORAPEN de SAID MEDICAL, le groupe a procédé à l'élaboration d'une facture pro-forma établie et remise au client. (**Voir annexe N°3.10**)

Cette dernière comporte les éléments suivants :

Expéditeur	Groupe Industriel SAIDAL – Algérie, Route de la wilaya N°11 – BP N°14 Dar El Beida N° de compte bancaire : 00.400.146.457.000.4306.37.
Client	SAID MEDICAL BP 35 Ouagadougou – Burkina-Faso.
Détail de la marchandise	L'opération concerne le produit ORAPEN 1MUI (PHENOXMATHYL/ PENICILLINE V) sous forme de comprimés.
Quantité demandée	6.000 boîtes de 12 comprimés
Prix de vente	1,3 euro l'unité, soit un totale de 7800 euros
Modalités de paiement	Paiement 100% par avance, transfert libre (SWIFT)
INCOTERM	Le choix de l'incoterm revient à un accord commun entre les deux parties pour décider laquelle des deux en prendra les charges. Suite aux négociations il a été convenu d'opter pour l'incoterm FCA.
Délais de livraison	Il convient que la livraison ait lieu un (01) mois après le paiement.
Éléments nécessaires au colisage	○ Le nombre de colis est de 40 répartis sur 07 palettes ○ Les dimensions de la palette sont de (100 cm x 70 cm x 35 cm) ○ Poids net : 144 KG ○ Poids brut : 211.90 KG

1.3.3 Convocation de la réunion

Cette réunion regroupe le département exportation ainsi que l'unité de production concernée pour identifier les rôles et missions de chaque partie du personnel en charge de l'opération.

1.3.4 Préparation de la facture définitive

Suite à l'approbation de l'ensemble des éléments de la facture pro forma de la part du client, le département effectue une facture définitive, cette dernière sera destinée au client et servira à la domiciliation. (Voir annexe N°3.11)

1.3.5 Facture à domicilier/ Domiciliation bancaire

Lorsque la facture définitive est établie et signée, elle est accompagnée de demandes de domiciliation et attestation auprès du CPA signées par le DFC du groupe SAIDAL.

Il convient de produire huit (08) factures domiciliées :

- 01 pour le transit ;
- 01 pour le FSPE
- 01 pour la Direction Commerciale ;

- 01 pour le dossier de traçabilité ;
- 04 transmises au client.

1.3.6 Modalités de paiement

Afin d'assurer le paiement de la commande ainsi que la rapidité de la livraison de cette dernière, les deux parties ont opté pour le transfert libre.

Le virement bancaire consiste en une opération d'envoi (transfert) et de réception (rapatriement) d'argent entre les deux comptes bancaires, les deux parties ont convenu que la totalité du paiement se fera un (01) mois avant la livraison du produit.

A la réception du SWIFT par la banque domiciliataire du groupe SAIDAL, cette dernière se charge de l'exportation des produits.

Le SWIFT comporte l'ensemble des frais engagés :

- Montant du produit commandé ;
- Montant du transfert (conformément à l'incoterm retenu entre les deux parties)

1.3.7 Préparation de la marchandise et du colisage

La préparation de la marchandise est attribuée à la direction de production, elle-même reliée à la direction logistique à charge du colisage. (**Voir annexe N°3.12**)

Une fois la phase de production finalisée, la structure logistique prépare la marchandise sous forme de colis emballés dans des palettes conformément aux exigences du type de transport retenu : aérien. (**Voir annexe N°3.13**)

Suite à l'établissement de la facture définitive ainsi que la liste de colisage, un certificat d'origine est établi et légalisé par la CACI sous le numéro 125949 et signé par le responsable du service exportation, il représente une pièce importante pour la livraison des produits commercialisés à l'étranger. (**Voir annexe N°3.14**).

1.3.8 Phase d'exportation

1.3.8.1 Documents nécessaires à l'exportation

- Factures originales émanant de l'unité de production ;
- Bons de livraison originaux ;
- Certificats originaux d'analyse du produit commandé (**Voir annexe N°3.15**) ;
- Produits palettisés ou coalisés avec étiquetage.

1.3.8.2 Le transit

Un dossier est remis au transit pour la douane avec bordereau d'envoi pour assurer la traçabilité. (**Voir annexe N°3.16**)

Il est composé des éléments suivants :

- Facture domiciliée comprenant le cachet du CPA (01 original + 01 copie) ;
- Colisage (original) ;
- Certificat d'origine (copie) ;
- Registre du commerce (copie) ;
- Pièces fiscales (copie) ;

1.3.8.3 Le dédouanement

À la fin de la procédure de dédouanement, le transitaire remet des documents qui accompagnent la marchandise et qui permettent au client de dédouaner la marchandise au Burkina-Faso.

- D11 (original) ;
- LTA cachetée (originale), émis par l'agent du fret (IATA) contre la présentation de la déclaration d'expédition, il comprend des renseignements sur l'expéditeur et le destinataire ainsi que la valeur et la nature de la marchandise.

1.3.8.4 Assurance

SAID MECIAL est informé par courrier de la date d'expédition de la marchandise ainsi que la date d'arrivée, l'on lui transmet les pièces justificatives suivantes par mail :

- Factures commerciales ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine ;
- Bulletin d'analyse ;
- LTA ;
- Assurance ;
- Bordereau de livraison ;
- Rubrique douanière.

Le département exportation prépare le dossier FSPE (remboursement de 25% de la valeur de transport) après récupération de l'attestation de paiement au niveau du CPA, qui sera déposé au ministère du commerce).

2 Analyse de l'opération d'exportation

Au terme de l'étude de cette opération, nous tenterons de relever les différentes aides qu'a pu recevoir SAIDAL, mais aussi les risques et contraintes auxquelles le groupe a été exposé.

2.1 Aides profitant au groupe

- Mise en relation avec le client burkinabé grâce à un opérateur algérien lors d'une manifestation économique ;
- La mise en place du Fond Spécial pour Promouvoir les Exportations (FSPE), le groupe a pu bénéficier de la prise en charge d'une partie (25%) des frais liés au transport des marchandises ;
- Paiement au préalable à 100%, un mois avant la livraison de la marchandise ;
- Aides de la CACI pour la réalisation du certificat d'origine de la marchandise.

2.2 Principaux obstacles rencontrés

- Lourdeurs administratives : les dossiers à fournir sont longs et complexes. Quant aux délais, ils sont très longs ;
- Coûts de transaction et de logistique élevés : les opérations nécessaires pour l'expédition d'une marchandise destinée à l'exportations sont longues et coûteuses. La chaîne logistique présente souvent de multiples défaillances aux niveaux : des procédures portuaires, fret rigide, coûts de transport élevés et couts de prestations élevés ;
- Retour insignifiant en investissement ;
- La présence de concurrences internationale sur le marché ;
- Limites relatives à la capacité des entreprises publiques à manipuler les fonds de devises

2.3 Synthèse de l'étude quantitative

Cette étude nous a permis d'appréhender le fonctionnement d'une opération d'exportation, ainsi que toutes les étapes qui y sont liées.

Les deux parties entrent en contact dans un premier temps grâce aux moyens des multiples foires et expositions auxquelles participent les groupe SAIDAL mais aussi grâce à l'intermédiaire algérien.

Acheteur et vendeur négocient les différentes parties du contrat de vente : prix et quantités du produit ainsi que ses normes, le moyen de paiement et de transport ainsi que l'assurance.

Suite à cela, l'unité de production se charge de la production du médicament en s'assurant qu'il respecte les normes internationales et se charge de son conditionnement conformément au moyen de transport convenu au préalable.

De nombreuses opérations administratives ont lieu tout le long du processus d'exportation, nous pouvons ajouter les retards des délais de paiement et de livraison, ainsi que l'instabilité du marché burkinabé.

3 Étude qualitative : Entretiens avec les responsables du département exportation de SAIDAL

A travers les entretiens semi-directifs menés à l'aide du guide d'entretien réalisé selon les besoins de la recherche (**Voir Annexe N°3.17**), nous pourrions dresser une liste représentative des différentes contraintes que rencontre le groupe SAIDAL à l'export ainsi que les différentes opportunités à saisir pour développer ses exportations.

3.1 Objectifs de l'étude qualitative

Pour l'étude qualitative, nous avons opté pour *l'entretien* comme outil de recherche, le mode d'administration est semi-directif. Cette méthode nous permet de collecter un maximum d'informations tout en suivant le cheminement logique des axes du guide d'entretien et en laissant l'opportunité aux interrogés de s'exprimer librement sur le sujet.

Les objectifs de cette étude sont donc d'identifier le contexte actuel des exportations du groupe, la concurrence et la demande internationale. Par la suite nous nous attarderons sur les obstacles que rencontre le groupe dans l'exportation de ses produits et nous explorerons les opportunités d'améliorations des exportations pharmaceutiques.

3.2 Déroulement de l'étude qualitative

Nous pouvons scinder le déroulement de l'étude en deux étapes :

3.2.1 Élaboration du guide d'entretien

Ce dernier est basé sur la collecte d'informations relatives aux contraintes des exportations pharmaceutiques de SAIDAL, les raisons de cette situation ainsi que la recherche d'opportunités d'amélioration.

Le guide regroupe quatre (04) axes :

- **Axe 01** : Étude du contexte actuel d'exportations de produits pharmaceutiques chez SAIDAL ;
- **Axe 02** : Investigation sur la concurrence, la demande du marché et les tendances du secteur pharmaceutiques ;
- **Axe 03** : Analyse des obstacles rencontrés dans l'exportation de produits pharmaceutiques ;
- **Axe 04** : Exploration des opportunités et stratégies pour améliorer l'exportations des produits pharmaceutiques.

3.2.2 Entrevues

Les entrevues avec les différentes personnes interrogées ont été enregistrées à l'aide d'un dictaphone (avec l'accord de chacun) ainsi qu'une prise de notes, elles ont duré en moyenne 20 minutes par personne interrogée comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°3.6 : Profil des interviewés

Nom et prénom	Poste occupé	Axe étudié	Date et lieu	Durée en mins
Mr. Athmane MEDDAD	Responsable DMV	Axe 01	12/05/2024, site de production EL Harrach	17
MR. Djamel MATOUK	Responsable département export	Axe 02	12/05/2024, site de production EL Harrach	20
Mme. Hiba SOUAMES	Chargée de l'exportation	Axe 03	12/05/2024, site de production EL Harrach	18
Mme. Manel BENADJAL	Chargée de l'exportation	Axe 04	12/05/2024, site de production EL Harrach	20

Source : élaboré par nos soins

3.3 Analyse de l'étude qualitative

3.3.1 Axe 01 : Étude du contexte actuel d'exportation de produits pharmaceutiques chez SAIDAL

1- <u>Question 01</u> : Vers quels marchés exportez-vous le plus ?
Réponse 01 : « Actuellement dans la politique de SAIDAL et dans un contexte international, le marché visé est l'Afrique ainsi que les pays limitrophes : le Niger, le Mali, la Mauritanie, le Burkina-Faso, la Côte d'Ivoire, l'Afrique du Sud, le Chad, Djibouti et enfin l'Ethiopie ainsi quelques pays anglophones et francophones. »
Analyse 01 : Nous constatons que les marchés que cible le groupe pharmaceutique sont essentiellement africains et limitrophes, en raison de la proximité géographique et des bonnes relations qu'entretient l'Algérie avec ces pays. Son activité cependant ne s'étend pas en dehors des pays africains.
2- <u>Question 02</u> : Quels sont les facteurs qui influencent la demande de produits pharmaceutiques sur les marchés d'exportation ?

Réponse 02 : « En général, c'est la qualité, le prix et la notoriété de l'entreprise. Ce qui est le cas de SAIDAL avec ses 42 ans d'existence dont la qualité est irréprochable avec une gamme variée »

Analyse 02 : Le groupe pharmaceutique répond aux facteurs primordiaux qui influencent la demande pharmaceutique internationale à savoir : la qualité, le prix ainsi que la notoriété.

3- Question 03 : Comment la qualité et la sécurité des produits sont-elles assurées ?

Réponse 03 : « Partout dans le monde, dans le cadre des exportations, nous sommes obligés de présenter de nombreux documents : les BPF, l'analyse technique et physicochimique des produits, ce sont des exigences un peu complexes mais nous avons développé notre propre institut de bioéquivalence qui certifie que le produit remplit toutes les conditions de sécurité. »

Analyse 03 : Le respect des normes de qualité et de sécurité est primordial à l'échelle internationale dans la production et distribution des médicaments et DM, cela représente une opération complexe pour le groupe qui compte sur son institut de bioéquivalence. Le groupe néanmoins produit des médicaments génériques.

4- Question 04 : Comment la politique pharmaceutique algérienne actuelle influence-t-elle les exportations de vos produits ?

Réponse 04 : « La politique actuelle s'ouvre jusqu'à une certaine période, nous n'étions pas dans une optique d'exportation mais plutôt dans une optique d'autosuffisance, avec l'arrivée de laboratoires privés nous arrivons aujourd'hui à une couverture nationale de 70%. Notre production actuelle nous permet d'orienter aujourd'hui une partie de la production vers le marché extérieur. »

Analyse 04 : La politique pharmaceutique algérienne ces dernières années ne se focalisait pas sur les exportations mais plutôt sur la production nationale pour répondre aux besoins nationaux.

5- Question 05 : Quelles sont vos capacités actuelles d'exportation ?

Réponse 05 : « Nos capacités actuelles sont « énormes », nous venons de lancer deux (02) nouvelles unités de production, nous pouvons donc travailler davantage avec des capacités de plusieurs centaines de millions d'unités de ventes. »

Analyse 05 : Actuellement, le groupe augmente ses parts de production à travers la création de nouvelles unités. Ce qui rejoint la réponse précédente, plus les productions augmenteront plus les parts d'exportation augmenteront.

6- Question 06 : Quelle est la part des exportations de vos produits dans l'économie algérienne ?

Réponse 06 : « Actuellement en 2023, l'Algérie a exporté 12 millions de dollars entre médicaments et DM, l'objectif de l'année 2024 est d'atteindre les 18 millions, SAIDAL tente d'atteindre un chiffre de 2 millions de dollars qui représente une bonne part de marché à l'export. »

Analyse 06 : Le groupe projette d'atteindre en 2024 2 millions de dollars d'exportation, au niveau national l'objectif fixé est 18 millions de dollars, ce qui reste faible en comparaison avec les autres exportateurs internationaux pharmaceutiques.

7- Question 07 : Quels sont les maillons clés de vos exportations ?

Réponse 07 : « La qualité et le prix constituent des éléments clés de notre chaîne de valeur : nous arrivons à proposer des produits à des prix très abordables, notre expérience nous permet de maîtriser les coûts. »

Analyse 07 : L'expérience du groupe lui permet de maîtriser ses coûts d'exportation et ainsi proposer des produits à des prix compétitifs sur les marchés internationaux.

8- Question 08 : Les exportations de produits pharmaceutiques sont-elles affectées par des taux de change et des conditions économiques mondiales ?

Réponse 08 : « Absolument, nous avons actuellement une monnaie qui est plus au moins stable, la monnaie diffère selon chaque pays. En ce qui concerne les conditions économiques mondiales, je prends pour exemple les pays de l'Afrique qui consomment plus de 50 millions de médicaments avec un pouvoir d'achat relativement faible. »

Analyse 08 : Les exportations du groupe sont influencées par les différents taux de change et la différence de monnaie selon chaque pays, les différentes situations économiques mondiales impactent parfois négativement sur le choix des marchés à pénétrer.

9- Question 09 : Comment SAIDAL gère-t-il les aspects logistiques et réglementaires liés à l'exportation de médicaments ?

Réponse 09 : « Concernant les aspects logistique et réglementaire liés aux médicaments, nous sommes très bien structurés, nous avons un soutien au niveau d'ALGEX pour les exportations, nous travaillons avec la douane algérienne et le ministère du commerce et celui de l'industrie pharmaceutique, nous avons notre propre système logistique pour

l'acheminement des produits aux clients. »

Analyse 09 : Le groupe dispose de son propre système logistique pour l'exportation de produits et travail avec plusieurs entités dans l'acheminement des produits vers des marchés étrangers.

3.3.2 Synthèse du 1^{er} axe

SAIDAL est un groupe dont la notoriété est affirmée, ses 42 années d'expérience lui ont valu sa position de pilier pharmaceutique national. Le groupe conçoit et commercialise des produits variés et de qualité, son centre de bioéquivalence atteste du respect des BPF de ces médicaments et DM. Avec l'expansion de son activité de production, le groupe est à même d'exporter une part de ses produits vers des marchés extérieurs et se fixe pour l'année 2024 un chiffre de 2 millions de dollars d'exportations, son expérience lui permet de maîtriser des coûts de production et ainsi proposer des produits de qualité à des prix relativement bas répondant aux normes de BPF, ces caractéristiques constituent les atouts du groupe.

Sur le plan réglementaire, la politique nationale était axée ces dernières années sur l'autosuffisance médicamenteuse, la politique actuelle s'ouvre davantage à accompagner les entreprises exportatrices grâce à l'aide d'ALGEX et des facilitations au niveau de la douane algérienne et des ministères du commerce et de l'industrie pharmaceutique.

Au niveau des exportations, les réglementations internationales ainsi que les facteurs influençant la demande sont complexes, mais le groupe cherche à améliorer et démontrer la qualité internationale de ses produits à l'aide de son centre de bioéquivalence.

Les conditions économiques mondiales et le taux de change impactent grandement les exportations de SAIDAL qui sont d'ailleurs principalement orientés vers les marchés limitrophes et africains uniquement.

3.3.3 Axe 02 : Investigation sur la concurrence, la demande du marché et les tendances du secteur pharmaceutique

1- <u>Question 01</u> : Quelle est la demande actuelle du marché pharmaceutique internationale ?
Réponse 01 : « Actuellement, au niveau international, tous les produits sont demandés, du simple PARALGAN aux produits bio-similaires, insuline, etc. Nous fabriquons la majorité des produits nationalement. »
Analyse 01 : Le groupe détient des capacités d'exportation considérables car il produit la majorité des produits demandés à l'international.

2- Question 02 : Quelles sont les tendances actuelles et futures du secteur pharmaceutique algérien en termes de production, consommation et distribution de médicaments ?

Réponse 02 : « Les tendances actuelles sont en augmentation, au niveau local la demande augmente d'année en année, idem pour le marché international. »

Analyse 02 : La demande internationale de médicaments et DM est de plus en plus croissante, en termes de production, la recherche et l'innovation sont de rigueur sur le marché pharmaceutique mondial. En termes de consommation, l'augmentation de la population et du niveau de vie justifie la hausse de la demande et de la distribution.

3- Question 03 : Quelles sont les tendances émergentes en matière de réglementation pharmaceutique en Algérie et comment le groupe réussit-il à s'adapter pour rester conforme et compétitif ?

Réponse 03 : « la réglementation algérienne est internationale, nous fabriquons des produits selon les directives de l'OMS ; l'usine, la fabrication, le stockage et la distribution sont conformes, nous sommes soumis à des cahiers de charges. Pour rester conformes nous œuvrons à ce que ces normes soient respectées. »

Analyse 03 : Le groupe SAIDAL suit la réglementation de l'OMS dans la production de ses médicaments, c'est ainsi qu'il reste conforme en matière de réglementations internationales.

4- Question 04 : Comment l'entreprise s'adapte-t-elle aux exigences du marché international en termes de qualité, de diversification de l'offre et de conformité aux normes internationales ?

Réponse 04 : « Nous avons notre propre modèle stratégique, avons du recul et de la maîtrise dans certains produits comme les antibiotiques et les anti-inflammatoires. Nous nous sommes lancés depuis peu dans l'oncologie et nous allons toucher les nouvelles générations de médicaments, tout cela en fonction de notre propre stratégie, lorsque la demande nationale est présente nous pouvons prévoir une valeur ajoutée sur les marchés extérieurs. »

Analyse 04 : Le groupe se focalise sur la production nationale et la satisfaction des besoins des citoyens algériens, il n'investit pas dans la diversification de l'offre pour répondre aux besoins particuliers des marchés internationaux mais reste conformes aux normes.

5- Question 05 : Quels sont les concurrents nationaux et internationaux du groupe SAIDAL ?

Réponse 05 : « En terme de concurrents nationaux en Algérie : Biopharm, IMC. Ils touchent plus les formes injectables. Sur le plan international les premiers pays à casser le prix sur le dos de la qualité sont l'Inde, la Chine et le Bangladesh. »

Analyse 05 : Le groupe fait face à une concurrence rude sur le marché national et international.

6- Question 06 : Quels sont les facteurs clés de la concurrence du groupe dans le secteur pharmaceutique et quelles sont les stratégies mises en place pour se positionner efficacement sur les marchés internationaux en tenant compte des spécificités de chaque région cible ?

Réponse 06 : « Les facteurs clés dépendent de la stratégie à adopter, et la stratégie n'est pas figée, elle diffère d'un pays à l'autre mais aussi d'un distributeur à l'autre, nous pouvons par exemple trouver deux distributeurs dans le même pays et adopter deux stratégies différentes, En Afrique par exemple les marchés ne sont pas encore développés en distribution, »

Analyse 06 : Le groupe détermine sa stratégie en fonction du pays de destination et du distributeur disponible. Les marchés cibles tels que l'Afrique disposent de circuits de distributions non développés et non ouverts aux exportations. Quant aux facteurs clés, ils dépendent des stratégies adoptées.

7- Question 07 : Comment SAIDAL peut-il renforcer son positionnement et sa compétitivité sur le marché mondial ?

Réponse 07 : « Nous devons fidéliser le client dans la consommation de nos produits, avec la qualité que nous proposons et certifions avec notre centre de bio équivalence, le sérieux que nous assurons en nous pliant aux conformités nationales et internationales en terme de production, distribution et commercialisation de produits et l'accompagnement des consommateurs. »

Analyse 07 : Pour renforcer son positionnement, le groupe compte sur la fidélisation des consommateurs étrangers, à travers la qualité de ses produits ainsi que sa politique de communication, d'information et d'accompagnement.

3.3.4 Synthèse du 2^{ème} axe

Cet axe nous permet de comprendre la stratégie de SAIDAL dans un environnement des plus compétitifs aux tendances évolutives.

Actuellement, le marché mondial de la santé est croissant, les produits proposés sont toujours plus innovants face à une demande de plus en plus exigeante, la concurrence quant à elle est rude sur le marché national et international. Pour maintenir son positionnement, le groupe se concentre sur ses facteurs clés concurrentiels, à savoir : son respect des

réglementations de l’OMS, son accompagnement ainsi que sa fidélisation et adapte sa stratégie selon chaque marché.

Cependant le groupe ne fait pas de l’exportation sa priorité car en dépit des différents produits proposés, le groupe focalise la satisfaction nationale et profite d’éventuelles valeurs ajoutées si la production nationale suffit, ses marchés de prédilection sont quant à eux novices dans la distribution de produits pharmaceutiques.

3.3.5 Axe 03 : Analyse des obstacles rencontrés dans l’exportation de produits pharmaceutiques en Algérie

1- Question 01 : Comment les réglementations nationales impactent-elles le processus d’exportation ?

Réponse 01 : « Dans le cadre de l’exportation, nous sommes plus soumis aux réglementations du pays hôte que par la réglementation nationale, chaque pays a sa propre réglementation. Les difficultés que nous rencontrons finalement avec quelques pays africains sont d’ordre réglementaire, certains exigent des certifications CE ou FDA America, nous avons notre propre système et nous arrivons à trouver des solutions avec des inspections. »

Analyse 01 : Les exportations de SAIDAL se retrouvent impactées par les réglementations strictes des pays importateurs, pour pallier à cela, le groupe propose des inspections des usines comme compromis.

2- Question 02 : Quels sont les principaux défis liés à l’obtention des autorisations et des licences d’exportation de vos produits pharmaceutiques ?

Réponse 02 : « Nous nous sommes rendus compte qu’à l’international, les réglementations sont en quelques sortes des entraves pour nous empêcher de pénétrer les marchés plus rapidement. »

Analyse 02 : Certaines réglementations internationales sont contraignantes pour le groupe et les empêchent de pénétrer certains marchés internationaux.

3- Question 03 : Les différences culturelles représentent-elles un frein aux implantations sur les différents marchés ?

Réponse 03 : « Les différences culturelles se ressentent lors du premier contact avec les clients, hors avec les marchés africains, nous ne rencontrons aucune difficulté culturelle. »

Analyse 03 : En plus de la proximité géographique, la proximité culturelle avec les pays africains constitue un facteur essentiel au choix de ces marchés, ce qui confirme à l’inverse que la différence culturelle avec les autres marchés (hors Afrique) constitue une barrière.

4- Question 04 : Auriez-vous des besoins financiers en investissements et financement pour soutenir l'expansion d'exportations de vos produits ?

Réponse 04 : « Le groupe SAIDAL à travers sa direction générale a déjà tracé sa stratégie où il met l'ensemble des moyens pour atteindre des objectifs tracés par le gouvernement. »

Analyse 04 : Le groupe détient les ressources suffisantes et bénéficie d'une aide gouvernementale dans l'expansion de son activité de production essentiellement.

5- Question 05 : Déplorerez-vous des obstacles liés aux procédures douanières lors de l'exportation de vos produits ?

Réponse 05 : « Suite au dernier conseil du gouvernement, nous venons d'avoir toutes les facilités au niveau douanier, ce qu'on appelle les couloirs verts, dès que l'on domicilie une facture pour l'exportation, la douane algérienne nous accompagne. Pour les opérations administratives, nous avons un service de transit qui s'en charge. »

Analyse 05 : L'Etat algérien octroie des facilitations douanières au groupe lors de ses exportations. Pour les opérations administratives avec les pays à risques (rapatriement des recettes), le déploiement de différentes banques facilite les transactions.

6- Question 06 : Quels sont les obstacles liés à la qualité et à la conformité des produits que vous rencontrez en exportant ?

Réponse 06 : « Nous n'avons pas rencontré de problème pour le moment, nous nous assurons que les produits exportés sont qualitatifs et conformes grâce à notre centre de bioéquivalence, en termes de conformité, les conditions dépendent des pays de destination et leurs exigences »

Analyse 06 : La qualité et la conformité des produits exportés ne présente pas un obstacle direct aux exportations de SAIDAL.

7- Question 07 : Pouvez-vous énumérer des obstacles spécifiques liés à la distribution et à la commercialisation de vos produits sur les différents marchés internationaux ?

Réponse 07 : « Tout dépend du client, nous faisons beaucoup de déplacement pour identifier le meilleur distributeur possible, les canaux de distribution sur nos marchés cibles sont complexes. Trouver un distributeur adéquat représente souvent une barrière, nous recherchons des personnes dotées d'expérience de moyens et de savoir-faire. »

Analyse 07 : Le choix des canaux de distribution ou encore de canaux de distribution peut constituer une barrière lors de la distribution de produits pharmaceutiques, le groupe est donc rigoureux dans le choix de ses fournisseurs, il procède donc aux inspections des locaux, entrepôts, flotte. La distribution ne constitue donc pas un frein à l'export pour le groupe.

3.3.6 Synthèse du 3^{ème} axe

Nous pouvons à présent synthétiser les obstacles que rencontre le groupe lors de l'exportation de ses produits pharmaceutiques, ou encore les éléments qui n'entravent pas les opérations.

Il est important de souligner que l'état algérien est de plus en plus présent en terme de soutien et d'appui ; il fournit en effet des facilitations douanières, administratives et financières.

Le groupe sur son marché d'exportation principal : l'Afrique, ne déplore aucun problème culturel qui pourrait nuire aux opérations de vente ou à la consommation des produits. SAIDAL est rigoureux dans le choix de ses distributeurs pour que ces derniers ne soient pas une entrave à la consommation des produits. Aucun obstacle lié à la conformité aux normes n'est à déplorer.

Les principaux obstacles que révèle cet axe sont d'ordre réglementaire, certaines réglementations constituent en elles-mêmes des entraves, le groupe ayant sa propre réglementation réussi à trouver des compromis avec certains pays africains, d'autres pays aux exigences non négociables sont donc hors d'atteinte pour le groupe qui ne peut s'étendre.

3.3.7 Axe 04 : Exploration des opportunités et stratégies pour améliorer l'exportation des produits pharmaceutiques

3.3.7.1 Opportunités

1- <u>Question 01</u> : Quels sont les avantages concurrentiels des produits pharmaceutiques algériens par rapport à la concurrence internationale ?
Réponse 01 : « Notre avantage concurrentiel par rapport à la concurrence est bien le prix, je peux vous citer comme exemple d'un produit de type antalgique, paracétamol de huit comprimés, sur le marché mauritanien, son prix français est de 2,75€ alors que son prix algérien équivaut à 0,50€. »
Analyse 01 : Les prix compétitifs qu'applique le groupe représente un réel avantage concurrentiel qui casse la concurrence internationale.
2- <u>Question 02</u> : Quelles sont les tendances émergentes et innovations de l'industrie pharmaceutiques qui pourraient offrir de nouvelles opportunités d'exportation au groupe ?
Réponse 02 : « Les nouvelles tendances je pourrais citer l'oncologie, l'insuline la bioéquivalence, la nouvelle génération de produits pharmaceutique que SAIDAL est en train de développer. »

Analyse 02 : Le groupe industriel profite des nouvelles tendances pharmaceutiques pour développer sa gamme.

3- Question 03 : Les différents partenariats entre le groupe SAIDAL et les entreprises étrangères profitent-ils au développement des exportations ?

Réponse 03 : « Nos partenariats profitent à la pénétration des marchés étrangers, nous pouvons citer comme exemple le partenariat avec le laboratoire chinois Sinovac : projet de joint-venture de production de divers vaccins, notre objectif est de faire de SAIDAL une plateforme de production et d'exportation de vaccins biotechnologiques à l'échelle régionale et continentale. »

Analyse 03 : Le groupe profite de ses divers partenariats pour augmenter la diversité de ses produits et étendre sa notoriété essentiellement à travers l'Afrique, nous pouvons cependant remarquer que les produits sont essentiellement de faible technicité.

3.3.7.2 Stratégies d'exportation

4- Question 04 : Quelles sont les meilleures pratiques en matière de développement de produits, de certification, d'emballage et de logistique pour répondre aux exigences des marchés internationaux ?

Réponse 04 : « La meilleure des pratiques est de rester à l'écoute par rapport à la réglementation, le département exportation est en relation avec différentes directions dont la direction médicale qui étudie les évolutions technologiques quant à la qualité des produits, pour ce qui est de la certification, l'emballage et la logistique, nous effectuons nos opérations selon le guide de l'exportateur établi par ALGEX, si certaines pratiques ne profitent pas aux acheteurs, nous essayons de trouver un compromis pour satisfaire les conditions des deux parties, dans le respect de la réglementation internationale. »

Analyse 04 : Le groupe est conforme aux réglementations nationales, mais s'accommode aux réglementations internationales, ce qui traduit une réglementation non harmonisée.

5- Question 05 : Adopteriez-vous des stratégies de marketing et de promotions pour faire connaître vos produits sur vos marchés cibles ? Si tel est le cas comment vous y prendriez-vous ?

Réponse 05 : « En terme de marketing nous accompagnons, nous ne sommes pas présents directement, nos partenaires se chargent de faire la promotion mais nous l'aidons par des actions marketing et des formations ».

Analyse 05 : Pour la promotion des produits, le groupe compte sur des partenaires et ne dispose pas de stratégie marketing établie à l'international.

6- Question 06 : Quelles peuvent être les initiatives gouvernementales algériennes pouvant soutenir et faciliter les efforts d'exportations de produits pharmaceutiques ?

Réponse 06 : « Je peux citer comme exemple la décision du président algérien, suite à la visite de Tindouf d'agrandir les frontières et créer un poste frontalier, la nouvelle route Alger-Tindouf vers la Mauritanie, ainsi que l'élimination des droits de douanes. »

Analyse 06 : Nous constatons que les initiatives gouvernementales se multiplient pour faciliter les exportations pharmaceutiques.

3.3.7.3 Développement des capacités

7- Question 07 : Quelles sont les principales compétences et connaissances à développer à SAIDAL pour réussir sur les marchés d'exportation ?

Réponse 07 : « Actuellement dans un monde évolutif, notre politique est de mettre à niveau régulièrement nos compétences, en commerce international ; nous nous devons d'évaluer les risques, des stratégies de pénétration en analysant les avantages et inconvénients des différentes options (ventes, agents, distributeurs). En connaissances, le personnel doit être sensibilisé et comprendre les enjeux industriels, sectoriels et commerciaux et connaître les analyses financières et les indicateurs économiques et financiers, nous nous efforçons d'être à la plage sur la R&D. »

Analyse 07 : Le groupe suit régulièrement les nouvelles méthodes de production, de vente, de marketing et de management pour développer ses compétences et capacités.

8- Question 08 : Y aurait-il des programmes de formation, de mentorat ou encore de soutien technique qui pourraient aider le groupe à renforcer ses capacités d'exportation ?

Réponse 08 : « Le groupe organise régulièrement des programmes de formation pour renforcer ses capacités à l'exportation, la prochaine formation « techniques d'exportation » est prévue au mois de juin avec tout le département exportation. »

Analyse 08 : Le groupe organise occasionnellement des formations nécessaires à l'acquisition de compétences et savoir-faire nécessaires à l'exportation.

3.3.8 Synthèse du 4^{ème} axe

A travers cet axe, nous pouvons identifier les différentes opportunités dont dispose le groupe pharmaceutique, les stratégies d'orientation ainsi que le développement de ses capacités.

Le groupe dispose en premier lieu d'un avantage concurrentiel de taille : ses prix, ils sont en effet compétitifs sur les marchés africains. La production évolue vers une nouvelle

génération de médicament de plus en plus demandée sur le marché international, et le groupe profite de différents partenariats à travers l'Afrique.

A l'export, le groupe se contente de respecter les réglementations des marchés qu'il pénètre, il n'est pas non plus présent sur les marchés.

Pour développer ses capacités, SAIDAL reste à jour et se développe régulièrement en R&D et propose des programmes de formation du personnel.

4 Synthèse de l'étude

L'objectif de l'étude est pour rappel : la recherche des principales contraintes au développement des exportations pharmaceutiques en Algérie, cette étude sur le groupe industriel SAIDAL nous a permis de déceler certaines contraintes qui affectent négativement son expansion.

4.1 Les obstacles rencontrés en amont du processus d'exportation

- Le déphasage des pratiques managériales par rapport aux exigences de l'internationalisation ;
- Quasi-inexistence de relations entre SAIDAL, les centres de recherches ainsi que les universités permettant de profiter des effets de synergies et de renforcer les efforts en matière d'innovation.
- Le groupe n'intègre pas de réels efforts de prospections pour étendre son activité vers des marchés variés et se base uniquement sur les marchés africains.

4.2 Les obstacles rencontrés à l'aval du processus d'exportation

- Difficultés liées à l'adaptation des produits aux normes internationales : le groupe se trouve dans la nécessité de se mettre en conformité aux normes internationales sans qu'ils soient sujets à une quelconque interdiction ;
- Le groupe manque de développement en matière de marketing international : Le groupe cherchant à satisfaire en premier lieu les besoins nationaux, introduit les produits tels quels sur les marchés d'exportation sans effort de marketing/communication particulier, comme par exemple l'emballage produit qui répond aux exigences locales essentiellement.

Les contraintes à l'exportation identifiées, nous pourrions, dans la section suivante, proposer différentes perspectives de développement pour répondre aux contraintes actuelles.

Section 03 : Perspectives de développement des exportations de SAIDAL : Suggestions d'orientations et stratégies d'amélioration

Les contraintes qui pèsent aujourd'hui sur SAIDAL ne lui permettent pas aujourd'hui de développer son plein potentiel, s'adapter aux évolutions mondiales pour satisfaire les exigences de plus en plus pointues de la réglementation médicale internationale est aujourd'hui un véritable défi pour le groupe.

Classé pourtant douzième meilleur laboratoire pharmaceutique derrière PFIZER en 2020 selon l'IMS¹, le groupe le pays recèle un large potentiel productif et assiste à une forte croissance de la demande mondiale.

Dans cette dernière section, nous tenterons d'évaluer dans un premier temps d'évaluer les micro et macro environnements du groupe ; nous pourrons ainsi évaluer les efforts que pourrait déployer le groupe à l'exportation. Nous proposerons par la suite différentes orientations stratégiques et stratégies de développement à l'international.

1 Analyse de l'environnement de SAIDAL

Cette étude vise à évaluer l'environnement dans lequel évolue le groupe pour pouvoir en déceler les opportunités du secteur, ses contraintes ayant été déjà identifiées ; les forces et faiblesses du groupe et ainsi en évaluer la performance.

1.1 Analyse du macro environnement du groupe

Le but de cette analyse d'identifier les facteurs environnementaux qui pourraient avoir une influence sur les perspectives de croissance et de rentabilité de l'entreprise ainsi que son positionnement sur le marché. Elle nous permettra de reconnaître les différentes opportunités et menaces liées au marché externe de SAIDAL.

1.1.1 Analyse PESTEL

A travers l'analyse porter que nous avons effectué (**voir Annexe N°3.18**) nous pouvons constater que :

- Sur le plan politique la réglementation gouvernementale et les politiques fiscales impactent les opérations du groupe ;
- Economiquement, la faible diversification d'exportation hors hydrocarbures représente un défi ;
- Socio-culturellement, les nouvelles tendances de consommations sont en faveur du groupe ;

¹ Rapport du conseil d'administration du groupe SAIDAL, année 2020. P,33.

- Sur le plan technologique, les investissements du groupe en R&D jouent un rôle crucial ;
- Du point de vue environnemental, le groupe reste vigilant quant au respect de sa charte d'éthique ;
- Légalement, les normes de sécurité et la législation sur la santé impactent fortement les exportations du groupe.

1.1.2 Les cinq forces de PORTER

A travers l'analyse porter que nous avons effectué (**voir Annexe N°3.19**), nous constatons que :

- Les consommateurs ont un pouvoir de négociation très élevé en raison de la sensibilité des produits pharmaceutiques ;
- Le pouvoir de négociation des fournisseurs est significatif ;
- La menace des produits de substitution est très peu intense ;
- Les barrières réglementaires et les investissements nécessaires font que la menace des nouveaux entrants est faible ;
- La rivalité entre les acteurs du secteur est intense.

1.2 Analyse du micro environnement

Cette analyse permettra d'identifier les principales forces et faiblesses à améliorer en entreprise et donc d'augmenter sa compétitivité face à la concurrence sur le marché pharmaceutique local et international.

1.2.1 Matrice SWOT

Pour résumer, les principales forces du groupe (**voir Annexe N°3.20**) incluent son expérience dans l'industrie, son large choix de produits à des prix relativement compétitifs. Ses faiblesses, en revanche, résident dans la faible technicité et valeur ajoutée des produits.

L'expansion internationale et la croissance du marché national constituent une réelle opportunité pour le groupe. La menace réside dans la concurrence étrangère et les défis de qualité.

2 Orientations d'optimisations d'exportation

« Industrie algérienne du médicament et du dispositif médical, acteur majeur sur les marchés émergents et référence internationale reconnue pour son savoir-faire, sa qualité et sa

*compétitivité au service de la santé »*¹, telle est la vision des intervenants du secteur pharmaceutique algérien auquel adhère le groupe SAIDAL.

2.1 Suggestions d'orientation stratégique

Fondés sur les contraintes décelées en section 02 et de l'étude de l'environnement interne et externe du groupe, ces suggestions reposent sur des axes, qu'ils soient gouvernementaux ou encore propres à SAIDAL, à adopter pour saisir les opportunités présentes tout en faisant face aux contraintes du secteur.

2.1.1 Diversifier le portefeuille produit

- Investir davantage dans le R&D pour développer des produits innovants techniques à haute valeur ajoutée adaptés aux besoins internationaux.

2.1.2 Augmenter la capacité de production à l'échelle internationale

- En dépit de sa stratégie d'augmentation de productions pharmaceutique, le groupe évolue à l'échelle internationale et fait face à une demande internationale croissante ;
- Se focaliser sur l'efficacité opérationnelle pour garantir des délais de production et de livraison rapides et efficaces.
- Mettre en place des indicateurs de performance pour suivre le progrès des exportations et ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus.

2.1.3 Élargir des marchés cibles

- Effectuer des études afin d'identifier de nouveaux marchés internationaux à fort potentiel de croissance ;
- Multiplier les partenariats stratégiques avec les distributeurs locaux internationaux pour pénétrer efficacement les marchés.

2.1.4 Renforcer la compétitivité du groupe à l'international

- Définir le positionnement des produits pharmaceutiques sur les marchés cibles ;
- Renforcer la qualité des produits dans un premier temps pour répondre aux normes internationales ;
- Réduire les coûts de production et ainsi demeurer compétitifs sur les marchés cibles ;
- Développer des services de veille et d'information sur lesdits marchés ;
- Mettre en place des mesures spécifiques d'accompagnement et de promotion.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : P,36.

2.1.5 Promotion et marketing

- Investir sur des campagnes marketing étudiées pour promouvoir des produits à l'échelle internationale.
- Le groupe participe déjà à nombres de salons et de foires qui contribuent à accroître sa visibilité internationale.
- Optimiser la chaîne logistique et garantir ainsi une distribution efficace et rapide des produits ;
- Etablir des partenariats avec des prestataires logistiques fiables.

2.1.6 Soutenir le développement du secteur pharma algérien

- Soutenir la création de clusters pharmaceutiques orientés vers l'exportation ;
- Favoriser la mise à niveau de bases technologique et supporter le développement du secteur.

2.1.7 Mettre à niveau le cadre national du médicament

- Accompagner la mise à niveau des entreprises pharmaceutiques nationales dans leur démarche de conformation aux normes, techniques et standards internationaux ;
- Initier le secteur à la digitalisation pour assurer une meilleure traçabilité et sécurité des produits.

2.1.8 Améliorer l'environnement régissant le secteur

- Mettre en place des conditions d'attractivité des investisseurs stratégiques et partenaires internationaux ;
- Créer des zones dédiées à l'industrie pharmaceutique et développer des capacités logistiques nécessaires ;
- Assouplir les réglementations qui régissent les transactions financières ;
- Prendre en comptes les mesures de facilitations centrées sur les besoins du secteur pharmaceutiques.

3 Propositions de développement des marchés

Étendre l'activité du groupe demeure l'un des principaux objectifs de SAIDAL. Nous tenterons de présenter des marchés à fort potentiel pour le groupe, et ce, en prenant compte des capacités actuelles du groupe et de la situation globale actuelle des marchés.

3.1 Pénétration des marchés africains : stratégie à court terme

3.1.1 Situation sanitaire globale en Afrique

- Selon les prévisions de l'ONU, l'Afrique devrait atteindre les 2,5 milliards d'habitants d'ici 2050, soit 25% de la population mondiale¹.
- La situation sanitaire est critique en Afrique. Le taux de mortalité est élevé, souvent dû à des maladies curables, à cause des systèmes de santé et d'approvisionnement défaillants.
- La fragmentation de la chaîne d'approvisionnement rend l'accès aux médicaments difficile, et augmente le risque d'obsolescence et produits falsifiés.
- Les procédures d'enregistrement des médicaments non harmonisés sont d'autant plus compliquées pour les entreprises exportatrices à cause des différentes ANRP, la fondation de l'AMA² œuvre à harmoniser les réglementations entre les ANRP.

3.1.2 Situation sanitaire globale en Afrique sub-saharienne francophone

Cette zone est composée des huit pays membres de la zone Union économie et monétaire ouest africaine (UEMOA), Nous exposerons la situation sanitaire actuelle des pays vers lesquels le groupe n'exporte pas de produits :

3.1.2.1 Côte d'Ivoire

Plus de 95% des médicaments y sont importés, en particulier les dispositifs médicaux qui ont connu une croissance de 150% ces dernières années. Un code des investissements a été instauré en 2012 pour promouvoir les investissements locaux, c'est d'ailleurs le cas du Maroc et la Tunisie qui renforcent leurs investissements par la construction d'usines de fabrication.

3.1.2.2 Togo, Bénin, Ghana

Ces pays sont axés sur le développement économique du marché ainsi que la facilitation d'acheminement des produits, et ce, à travers l'ouverture d'une route en Ouagadougou et Yamoussoukro, l'expansion des aéroports et de ports.

En somme, l'Afrique offre un fort potentiel qui pourrait convenir au groupe. En effet, la croissance démographique est à ne pas négliger d'autant plus que la demande représente essentiellement des produits de premiers soins de faible technicité à laquelle le groupe pourrait parfaitement répondre.

¹ <https://www.imf.org/fr/Publications/fandd/issues/2023/09/PT-african-century> (publié en septembre 2023, consulté le 07/05/2024 à 10H15)

² Agence africaine du médicament, adoptée à Genève le 25 mai 2018 sous l'impulsion des chefs d'états et de gouvernement africain et du comité régional de l'OMS.

3.1.3 Pénétration des marchés

En considérant la proximité géographique, SAIDAL pourrait pénétrer ces marchés et répondre aux demandes locales, il pourrait :

- Profiter du réseau diplomatique algérien sur d'autres secteurs d'activité comme les hydrocarbures et établir des relations sur place avec des acteurs locaux.
- Etablir des partenariats en coopérations avec des acteurs privés et contribuer à la production d'unités de production locales, et donc limiter les coûts de production.
- Participer activement au programme de pré qualification de l'OMS qui permet un enregistrement rapide des pays participants.
- S'implanter à l'aide de création de filiales, partenariat ou encore joint-ventures avec des entreprises locales pour assurer sa présence.

3.2 Diversification des marchés : Pénétration au Moyen-Orient et en Europe, stratégie à moyen et long termes

3.2.1 Situation sanitaire globale au Moyen-Orient

Le secteur de la santé est en pleine évolution, les pays du Golf enregistrent de fortes importations de médicaments et dispositifs médicaux depuis l'Europe et l'Amérique, ce marché peut donc être considéré comme mature avec des réformes réglementaires et des approches libérales.

3.2.1.1 Syrie

2^{ème} pays producteurs de médicaments avec 90% de production locale avant la crise en République arabe syrienne¹, depuis les sanctions économiques ont des effets ravageurs sur la production du médicaments et produits pharmaceutiques, il existe un manque urgent de traitement pour les maladies.

Le groupe pourrait, si la situation politique le permet, s'implanter sur ce marché à fort potentiel en appliquant les mesures suivantes :

- Développer des partenariats avec les entreprises locales et des relations avec les agences gouvernementales nationales.
- Compter sur des distributeurs locaux pour répondre à des appels d'offres.

3.2.2 Situation sanitaire globale en Europe

3.2.2.1 Pologne

La Pologne enregistre un vieillissement rapide de la population, depuis son accession à l'UE en 2004, les dépenses consacrées aux soins ne cessent d'augmenter, le pays enregistre 80%

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : P,43.

d'importations de médicaments principalement d'Allemagne et des Pays-Bas¹, essentiellement des dispositifs médicaux de pointe que le pays n'est pas capable de produire localement.

3.2.2.2 Russie

Le potentiel de ce marché est important car près de 60% des équipements des dispositifs médicaux sont obsolètes, et le marché des médicaments reste dépendant des importations.

3.2.3 **Diversification des marchés**

Dans une optique de pénétration des marchés sur moyens et longs termes, nous pouvons proposer plusieurs solutions pour SAIDAL :

- Avec la Russie, le groupe pourrait compte sur des accords algéro-russes qui accélèreraient la mise en place d'une plateforme logistique adéquate et renforcer ainsi l'offre de services à travers ladite plateforme.
- En Europe, d'ordre général, le défi majeur pour la reconnaissance européenne est de renforcer les procédures d'accréditation du groupe, ce dernier pourrait se conformer à la norme ISO 17020.

¹ Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : P,44.

Conclusion du chapitre

Suite aux éléments étudiés dans ce chapitre, nous constatons que les exportations pharmaceutiques sont bel et bien en proie à des entraves qui freinent leurs développements.

Il est essentiel de reconnaître les efforts déployés par le groupe SAIDAL pour conserver sa position de pionnier pharmaceutique sur le marché algérien, mais aussi l'aide octroyée par le gouvernement algérien dans la facilitation des opérations d'exportations, nous pouvons citer les facilitations douanières et l'accompagnement des différents organismes nationaux dans la promotion des exportations intersectorielles qui dynamisent les recettes du groupe.

Pour preuve, le groupe détient des avantages concurrentiels non négligeables sur les marchés africains : la qualité certifiée par son centre de bioéquivalence, sa maîtrise des coûts qui permet de proposer des prix compétitifs, sa proximité géographique et culturelle. Les chiffres à l'exportation demeurent cependant relativement faibles.

Notre étude empirique nous a permis de déceler les principales contraintes auxquelles le groupe fait face : les réglementations des pays hôtes constituent parfois de réelles entraves à l'expansion de l'activité du groupe, ses activités ne s'étendent que très peu en dehors de pays africains, les produits exportés sont de faible technicité et ne présentent aucune complexité. Le groupe se contente essentiellement de satisfaire les besoins nationaux et ne déploie pas de réels efforts pour répondre aux besoins et exigences des marchés internationaux.

Conclusion générale

Au terme de cette recherche qui s'inscrit dans le cadre de l'étude des principales contraintes freinant le développement des exportations pharmaceutiques algériennes et ses perspectives de développement : à travers la présentation de la réglementation actuelle, l'investigation sur les principales contraintes internes ou externes soient-elles ainsi que leurs répercussions sur les performances, nous sommes parvenues aux résultats suivants :

Les résultats de l'étude qualitative nous permettent dans un premier temps de synthétiser des éléments essentiels sur le secteur pharmaceutiques algérien. En effet, le pays est classé parmi les premiers pays africains en termes de production de médicaments et observe une demande croissante, ce secteur est donc porteur. Le développement des infrastructures a également permis l'installation de différents groupes pharmaceutiques internationaux. Cependant, en dépit des efforts fournis par l'état pour diminuer la facture des importations, les besoins nationaux ne sont pas complètement couverts et dépendent des groupes étrangers, les produits fabriqués sont souvent de faible technicité et les investissements ne sont pas efficaces en terme de R&D.

En nous penchant sur les réglementations applicables au marché pharmaceutique algérien, nous avons constaté que les systèmes déplaient de nombreuses failles ; le secteur ne dispose pas de plateforme numérique pour le traitement de programmes de production, importation ou exportation, la nomenclature n'est d'ailleurs pas mise à jour et les décrets et réglementations sont dépassées.

Les procédures d'exportations quant à elles présentent des lacunes : la réglementation n'encourage pas les essais cliniques, les normes et spécifications techniques sont en inadéquation avec les exigences des marchés internationaux, et l'innovation et la performance ne sont pas stimulées, il en résulte un fort déséquilibre entre les importations et exportations faisant du pays un importateur net de produits pharmaceutiques. Nous décelons des flux volatiles et une non-diversification des marchés à l'export de médicaments et dispositifs médicaux de faible valeur ajoutée.

L'étude empirique sur le groupe SAIDAL quant à elle, met en avant les principales aides étatiques profitant au groupe : En effet le dispositif d'appui à l'export stipule la levée de toute barrière administrative pouvant retarder les opérations de transit. Les résultats enregistrés à ce

propos soulignent que l'état il fournit en effet des facilitations douanières, administratives et financières.

L'étude qualitative nous a alors permis de nous orienter vers les faiblesses internes en entreprise, elle met en relief une multitude d'obstacles rencontrés en amont du processus d'export comme le déphasage des pratiques managériales par rapport aux exigences internationales, la quasi-inexistence de relations avec le groupe SAIDAL permettant de renforcer les efforts en matière d'innovation, le groupe n'intègre par ailleurs, pas de réels efforts de prospection pour étendre son activité. Les obstacles rencontrés à l'aval du processus soulignent l'inadaptation des produits aux normes internationales, et un manque de développement en marketing international.

Ce bilan invite donc à penser que l'Algérie s'ouvre peu à peu aux exportations hors hydrocarbures et lève les barrières administratives qui autrefois entravaient fortement les exportations. Les entreprises quant à elles, déplorent des faiblesses internes les empêchant d'être compétitives sur les marchés internationaux, elles exploitent cependant les marchés les plus porteurs qui conviennent à leurs productions nationales.

À l'issue de cette recherche, nous sommes parvenus à infirmer la première hypothèse stipulant que les réglementations algériennes ainsi que les procédures administratives constituent une entrave aux exportations pharmaceutiques. Ces dernières s'ouvrent effectivement à la levée de toute barrière administrative, financière et logistique pouvant entraver les exportations pharmaceutiques, elles déplorent néanmoins une non harmonisation avec les réglementations nationales, entraînant de nombreuses contraintes au niveau des marchés internationaux.

Comme le suggère la 2^{ème} hypothèse, l'environnement interne impacte effectivement sur les performances à l'exportation : le manque d'innovation, d'investissement, de stratégie marketing internationale et de pénétration de marchés se traduit par de faibles performances à l'exportation, la sensibilisation des entreprises exportatrices et des autorités de tutelles aux processus d'exportations est de rigueur.

Une harmonisation des réglementations à l'échelle internationale, selon la 3^{ème} hypothèse confirmée, faciliterait effectivement la mise en marché des produits pharmaceutiques algériens : l'obtention de AMM ainsi qu'une pré-qualification de la part de l'OMS faciliterait la mise en marché des produits pharmaceutiques.

A l'issue de cette recherche, diverses améliorations des performances sont proposées, à savoir : la proposition de produits spécialisés étudiés selon les spécificités des marchés, le soutien du développement du secteur ainsi que les promotion marketing. L'étude de certaines marchés porteurs tels que les pays africains et européens, constituerait une opportunité de pénétration de marchés avantageuses aux entreprises exportatrices.

Notre recherche a cependant certaines limites, nous pouvons citer parmi celles-ci la limite de temps, l'indisponibilité des ressources et documents internes.

Pour conclure, cette étude reste toujours objet de critiques, toute en laissant les portes ouvertes à des nouvelles études plus exhaustives, car vu la sensibilité du sujet, beaucoup de questions restent posées, comme par exemple les défis du pays face à la qualité, la sécurité et à la réglementation. Plusieurs études futures peuvent être effectuées autour de celle-ci, nous pouvons citer : Les stratégies de promotion des exportations de produits pharmaceutiques algériens sur les marchés internationaux, ou encore le rôle des investissements directs étrangers dans le développement des exportations pharmaceutiques algérienne, le développement de la production locale de génériques et son impact sur les exportations ainsi que les défis logistiques et réglementaires liés à l'exportation des produits pharmaceutiques algériens.

Bibliographie

Ouvrages

1. DJEFLAT (Abdelkader) : l'intégration des connaissances et l'innovation dans les pays du sud, édition HARTMATTAN. Éditions le Harmattan, mai 2016.
2. MEHIBEL (Samer) et autres : diversification économique, qualité des institutions et ressources naturelles : cas de l'Algérie. Les cahiers du Cread, septembre 2022.

Documents officiels

1. Article 61 du règlement n°16_04 de la BA.
2. Article 6 du décret 95-119 du 26 avr.1995 portant sur la classification des biens et services soumis au régime des prix réglementés.
3. Décret du 6 Juillet 1992 mettant fin au monopole de PCA sur l'importation et la production.
4. Décret exécutif n° 14-238 du 25 août 2014 modifiant et complétant le décret exécutif n 96-205 du 5 juin 1996 établissant les méthodes de mouvement du compte d'affectation spéciale n° 302-084 intitulé « Fonds spécial pour la promotion des exportations ».
5. Décret exécutif n°96-234 du 1er octobre 1996, et de nos jours ALGEX créée par le décret exécutif n° 04 -174 en date du 12/06/2004.
6. République Algérienne Démocratique et Populaire Services du Premier Ministre : Plan d'action du gouvernement pour la mise en œuvre du programme du président de la république.
7. Règlement UE 2016/161 de la Commission Européenne.
8. Règlement UE 2017/745 (MDR) de la Commission Européenne

Rapports, communication et revues

1. Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX), Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020.
2. Ministère du Commerce et Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur (ALGEX).
3. Rapport du Conseil d'Administration du groupe SAIDAL : 2020.
4. LOUCIF (Rym) : « Nouvelle politique dans l'industrie pharmaceutique, premier bilan et tendances », 02 juin 2022.

5. Urquhart (Lisa) : Top companies and drugs by sales in 2022, Nature Reveiws Drug Discovery, vol, 22, avril 2023.

Dictionnaires, encyclopédies et manuels

1. Documents internes du groupe SAIDAL.

Travaux universitaires

1. SANDERS (Julien) : Les exportations de médicaments dans les pays émergents : complexité règlementaire de l'enregistrement et du cycle de vie, thèse pour l'obtention du Diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie, Université de Bordeaux.
2. ZIANI (Lila) : L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes, thèse de doctorat en sciences commerciales, Université de Bejaia, 2021.
3. CHAIB (Sirine) : le processus d'exportation hors hydrocarbures. Cas pratique : l'exportation des produits pharmaceutiques, mémoire de Master en sciences commerciales.
4. GACHOUT (Lyes) : Les facteurs de la compétitivité des médicaments génériques en Algérie : cas du groupe SAIDAL. Juin 2018.

Webographie

1. <https://www.aps.dz/economie/164665-2023-commerce-renforcement-des-exportations-hors-hydrocarbures-et-rationalisation-des-importations> (Publié le 31/12/2023, Consulté le 15/05/2024).
2. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/164169-industrie-pharmaceutique-couverture-du-marche-national-a-hauteur-de-70> (publié le 18 décembre 2013, consulté le 04 avril 2024).
3. <https://www.aps.dz/economie/164665-2023-commerce-renforcement-des-exportations-hors-hydrocarbures-et-rationalisation-des-importations> (Publié le 31/12/2023, consulté le 11/04/2024)
4. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/150357-saidal-vise-a-exporter-a-terme-l-equivalent-de-5-de-son-chiffre-d-affaires#:~:text=2024%2009%3A53-,Saïdal%20vise%20à%20exporter%20à%20terme%20l%27équivalent%20de%205,de%20son%20chiffre%20d%27affaires&text=ALGER%20%2D%20Le%20groupe%20pharmaceutique%20public,PDG%20du%20groupe%2C%20Fatoum%20Akacem.> (Publié le 18/01/2023, consulté le 16/04/2024)

5. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/150357-saidal-vise-a-exporter-a-terme-l-equivalent-de-5-de-son-chiffre-d-affaires>. (Publié le 18/01/2023, consulté le 15/05/2024)
6. <https://fr.euronews.com/2022/09/19/algerie-une-industrie-pharmaceutique-en-plein-developpement#:~:text=En%20quelques%20décennies%2C%20l'Algérie,besoins%20du%20pays%20en%20générique>. (Publié le 22/09/2022, consulté le 07/05/2024)
7. <https://www.imf.org/fr/Publications/fandd/issues/2023/09/PT-african-century> (publié en septembre 2023, consulté le 07/05/2024)
8. <https://www.iqvia.com/fr-fr/locations/france/newsroom/2023/01/consommation-de-medicaments#:~:text=La%20croissance%20annuelle%20des%20ventes,milliards%20entr%202023%20et%202027>. (Publié le 30/01/2023, consulté le 09/04/2024)
9. <https://intracen.org/file/nationalexportstrategyfrpdf-0> (Consulté le 11/04/2024)
10. [https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=La%20Chine%2C%20en%20tant%20que,Espagne%20\(1%2C9%20%25\)](https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=La%20Chine%2C%20en%20tant%20que,Espagne%20(1%2C9%20%25)). (Publié le 15/02/2024, consulté le 09/04/2024)
11. <https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=A%20l%27échelle%20mondiale%2C%20on,ci%20n%27est%20pas%20observée> (Publié le 15/02/2024, consulté le 01/03/2024)
12. <https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=A%20l%27échelle%20mondiale%2C%20on,ci%20n%27est%20pas%20observée>. (Publié le 15/02/2024, consulté le 09/04/2024)
13. <https://www.leem.org/le-marche-pharmaceutique#:~:text=A%20l%27échelle%20mondiale%2C%20on,ci%20n%27est%20pas%20observée> (Publié le 15/02/2024, consulté le 01/03/2024)
14. <https://miph.gov.dz/wp-content/uploads/2023/10/AfTIAS-2.0-Projet-Algerie-Pharma-Draft-2.0-10.03.2023-1-2.pdf> . (Publié le 23/10/2023, consulté le 09/04/2024)
15. <https://pharmaceutiques.com/actualites/economie/marche-pharmaceutique-croissance-perenne-jusquen-2027/> (Publié le 09/03/2023 consulté le 28/03/2024)
16. <https://fr.statista.com/themes/3554/le-marche-pharmaceutique-mondial/#:~:text=1.500%20milliards%20de%20dollars%2C%20ce,pharma%20à%20l%27horizon%202027>. (Publié le 08/12/2023 consulté le 28/03/2024)
17. <https://saidalgroup.dz/public/page/GROUPE-SAIDAL> (consulté le 16/04/2024)

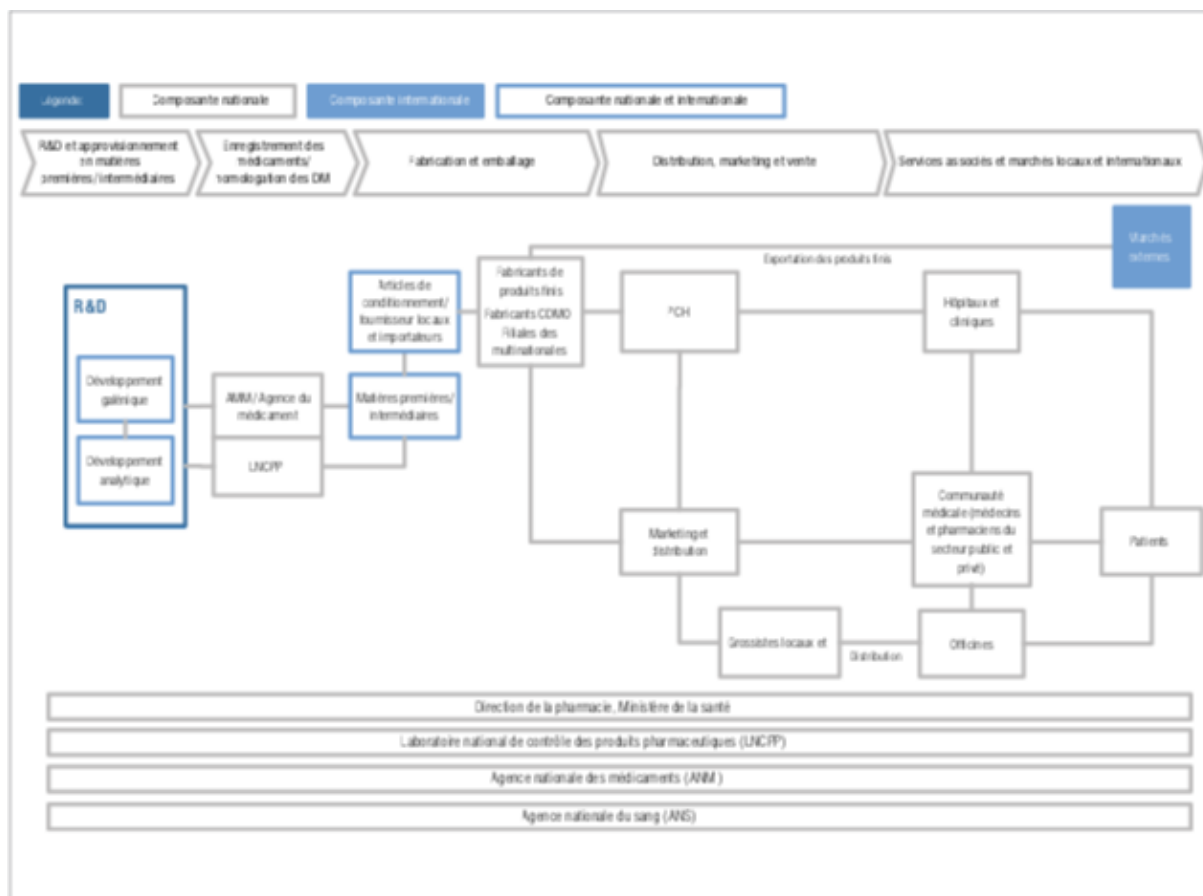
ANNEXES

Liste des Annexes

Chapitre 01 : Contexte actuel du secteur pharmaceutique en Algérie		
N°	Titre	Page
1.1	Cartographie de la chaîne de valeur du secteur pharmaceutique algérien	I
1.2	Evolution des dépenses de santé par habitant en Algérie (en dollars)	II
1.3	Evolution de la taille du marché du médicament algérien	III
1.4	Répartition des importations de médicaments selon le pays de provenance en Algérie, 2017	IV
1.5	Importations des médicaments en millions de dinars	V
1.6	Evolution du taux de couverture du marché des médicaments par la production locale en Algérie	VI

Chapitre 03 : Les défis du groupe SAIDAL dans l'exportation de produits pharmaceutiques		
N°	Titre	Page
3.1	Organigramme général de SAIDAL	VII
3.2	Filiales du groupe SAIDAL détenues à plus de 50% en 2020 en Milliers de dinars algériens	VIII
3.3	joint-ventures du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de dinars algériens	IX
3.4	Partenaires du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de dinars algériens	X
3.5	Chiffre d'affaires du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA	XI
3.6	Production du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA	XII
3.7	actif du bilan de groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA	XIII
3.8	passif du bilan du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA	XIV
3.9	Attestation de mise sur le marché (AMM)	XV
3.10	Facture pro forma	XVI
3.11	Facture définitive	XVII
3.12	Liste de colisage	XVIII
3.13	Lettre de transport aérien	XIX
3.14	certificat d'origine	XX
3.15	Certificat d'analyse	XXI
3.16	Bordereau de livraison	XXII
3.17	Guide d'entretien	XXIII
3.18	Analyse PESTEL du groupe SAIDAL	XXV
3.19	Les cinq forces de PORTER du groupe SAIDAL	XXVI
3.20	Analyse SWOT du groupe SAIDAL	XXVII

Annexe N°1.1 : Cartographie de la chaîne de valeur du secteur pharmaceutique algérien



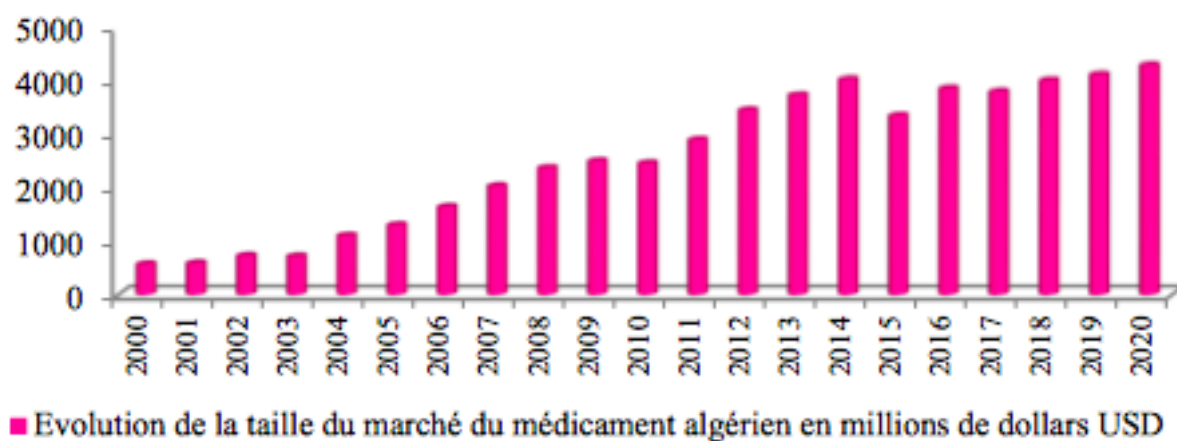
Source : Algérie Stratégie nationale d'exportation (SNE) hors hydrocarbures 2020-2024 : produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux, rapport 2020.

Annexe N°1.2 : Evolution des dépenses de santé par habitant en Algérie (en dollars)



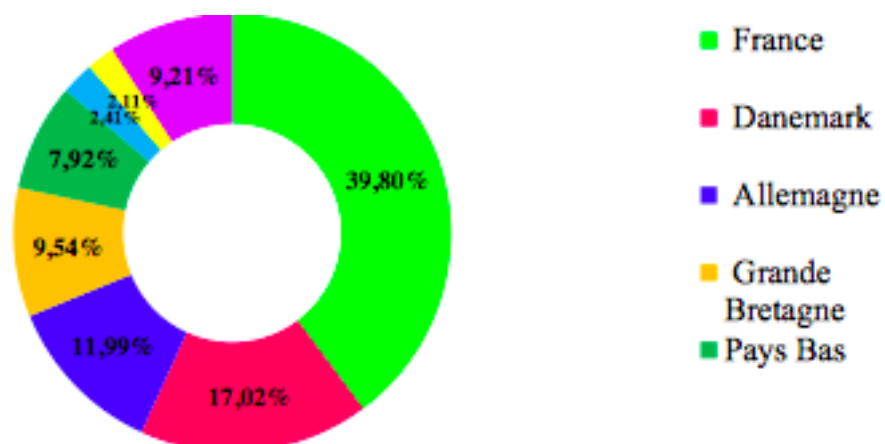
Source : MSPRH, UNOP

Annexe N°1.3 : Evolution de la taille du marché du médicament algérien



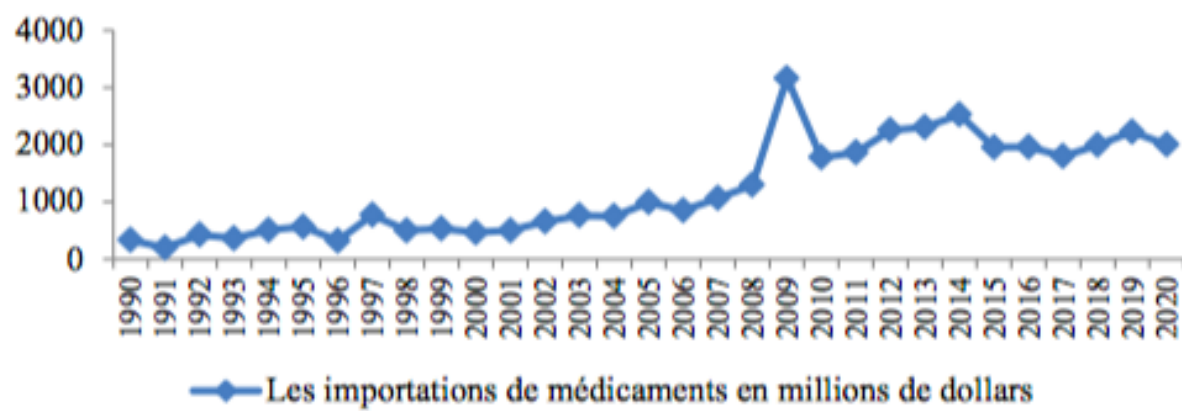
Source : L'industrie du médicament en Algérie : état des lieux et contraintes

Annexe N°1.4 : Répartition des importations de médicaments selon le pays de provenance en Algérie, 2017



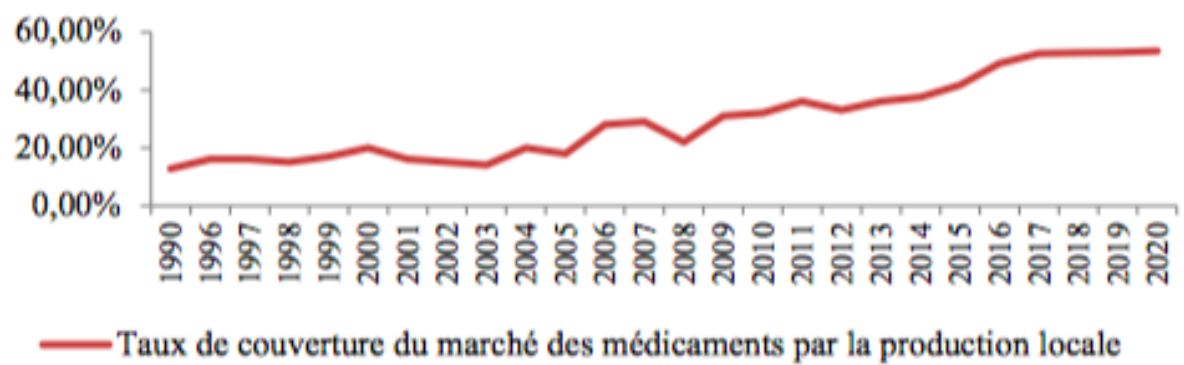
Source : L'industrie du médicament en Algérie : état des lieux et contraintes

Annexe N°1.5 : Importations des médicaments en millions de dinars



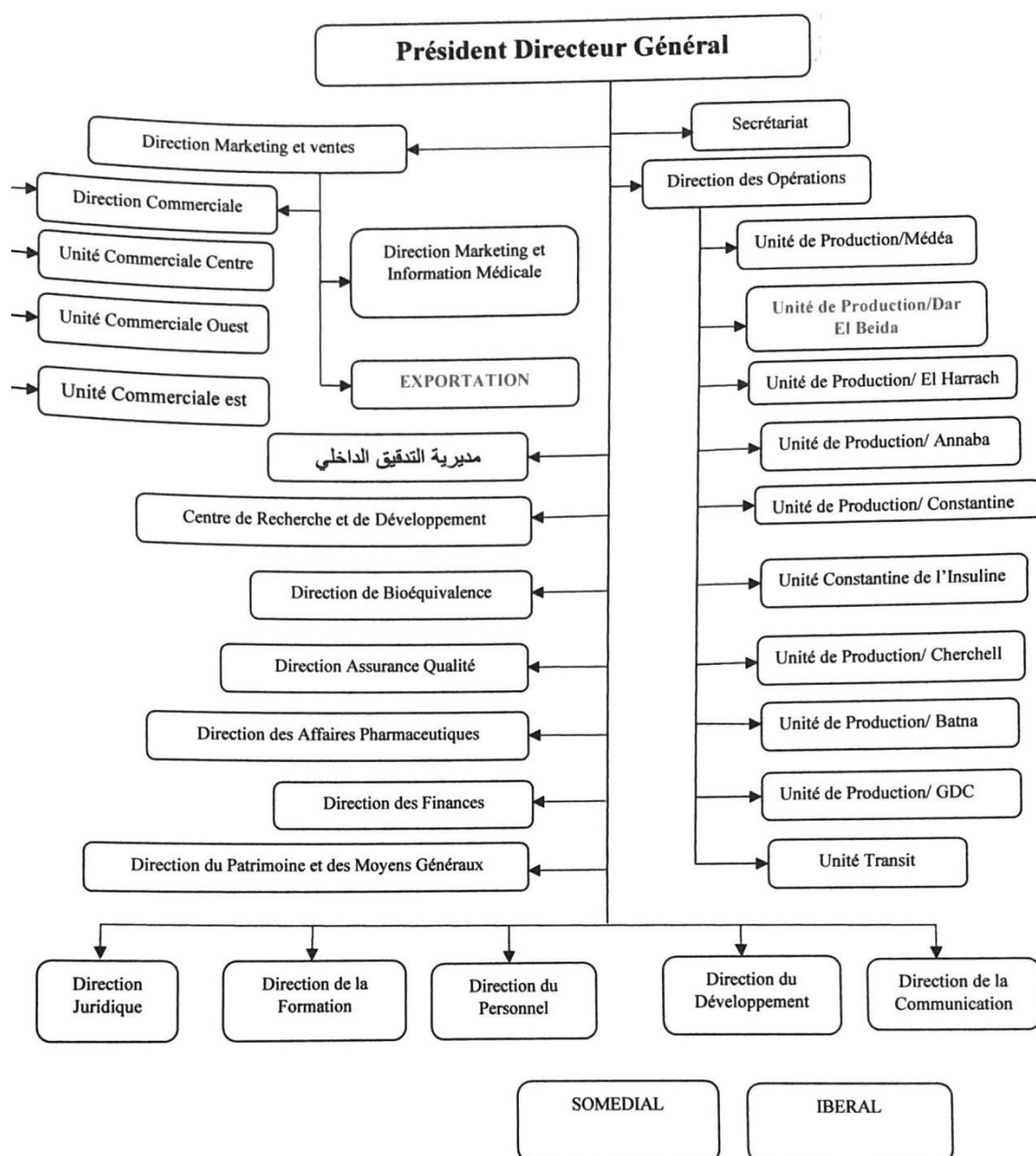
Source : L'industrie du médicament en Algérie : état des lieux et contraintes

annexe 1.6 : Evolution du taux de couverture du marché des médicaments par la production locale en Algérie



Source : L'industrie du Médicament en Algérie : Etat des lieux et Contraintes

Annexe N°3.1: Organigramme général de SAIDAL



Source : Document interne de SAIDAL

**Annexe N° 3.2 : Filiales du groupe SAIDAL détenues à plus de 50% en 2020 en Milliers
de dinars algériens**

Partenariat	Date de création	Capital social	Part de Saidal (%)	Agrégats financiers	2019	2020
IBERAL	2005	552 760	99,998 %	C.A	18 720	27 957
				V.A	5 520	19 724
				E.B.E	- 11 401	- 5 963
				R. Net	- 50 559	- 21 156
				Dividendes	/	/
				(+) ou (-) value	9	8
				Rentabilité	86 %	82 %
				V. mathématique	19	18
SOMEDIAL	1994	2 171 800	65,55 %	C.A	711 710	682 667
				V.A	500 008	275 111
				E.B.E	151 557	142 162
				R. Net	- 54 140	1 626
				Dividendes	/	/
				(+) ou (-) value	- 25	4
				Rentabilité	- 25 %	4 %
				V. mathématique	77	104

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p31

Annexe N°3.3 : joint-ventures du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de dinars algériens

Partenariat	Date de création	Capital social	Part de Saidal (%)	Agrégats financiers	2019	2020
WINTHROP PHARMA Saidal (WPS)	1999	426 200	30 %	C.A	2 167 821	1 999 199
				V.A	850 415	534 619
				E.B.E	458 456	150 911
				R. Net	255 811	87 997
				Dividendes	50 697	/
				(+) ou (-) value	44	44
				Rentabilité	465 %	455 %
				V. mathématique	54	54
PFIZER SAIDAL MANUFACTURING (PSM)	1998	912 000	30 %	C.A	7 714 471	6 772 418
				V.A	885 185	809 605
				E.B.E	551 048	412 477
				R. Net	72 622	69 259
				Dividendes	/	/
				(+) ou (-) value	171	178
				Rentabilité	171 %	178 %
				V. mathématique	271	278
TAPHCO	1999	1 083 484	44,51 %	C.A	422 761	165 676
				V.A	77 440	9 671
				E.B.E	- 44 554	- 67 975
				R. Net	- 141 088	150 411
				Dividendes	/	/
				(+) ou (-) value	12	12
				Rentabilité	190 %	176 %
				V. mathématique	19	18
SAIDAL NORTH AFRICA (SNM)	2012	150 000	49 %	C.A		
				V.A	- 642	- 608
				E.B.E	- 2 287	- 2 270
				R. Net	- 4 169	- 8 658
				Dividendes	/	/
				(+) ou (-) value	12	12
				Rentabilité	190 %	176 %
				V. mathématique	19	18

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p31

Annexe N°3.4 : Partenaires du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de dinars algériens

Partenariat	Date de création	Capital social	Part de Saidal (%)	Agrégats financiers	2019	2020
NOVER	2000	288 000	4,40 %	C.A	678 805	Données non transmises
				V.A	554 928	
				E.B.E	75 097	
				R. Net	- 15 779	
				Dividendes	0	
				(+) ou (-) value	2	
				Rentabilité	254 %	
ALGERIE CLEARING	2000	240 000	2,54 %	V. mathématique	5	
				C.A	100 085	
				V.A	79 474	
				E.B.E	41 259	
				R. Net	90 054	
				Dividendes	/	
				(+) ou (-) value	0,6	
ACDIMA	1999	90 000 (Milliers de Dinars Koweïtiens)	0,45 %	Rentabilité	62 %	Données non transmises
				V. mathématique	2	
				C.A KWD		
				CA DZD		
				V.A KWD		
				VA DZD		
				R. Net KWD		
GRP ALGERIA CORPORATE UNIVERSITIES	2016	14 000	7,14 %	R.Net DZD		Données non transmises
				Dividendes		
				Rentabilité		
				V. mathématique		
				C.A	4 689	
				V.A	- 8 257	
				E.B.E	- 19 408	
				R. Net	- 20 590	
				Dividendes	/	
				(+) ou (-) value	- 22	
				Rentabilité	- 224 %	
				V. mathématique	- 12	

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p31

Annexe N°3.5 : Chiffre d'affaires du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA

Quantités : Milliers d'UV - Valeurs : Milliers de DA

Chiffre d'affaires		Réalisation 2019	Objectif Révisé 2020	Réalisation 2020	Taux de réalisation	Taux d'évolution 2020/2019
Ventes du réseau commercial	Q	100 925	102 613	97 341	94,86 %	- 3,55 %
	V	8 678 269	10 503 496	9 121 438	86,84 %	5,11 %
Prestations	V	2 427	0	2 813	/	15,90 %
Total Chiffre d'Affaires	Q	100 925	102 613	97 341	94,86 %	- 3,55 %
	V	8 680 696	10 503 496	9 124 251	86,87 %	5,11 %

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p13

Annexe N°3.6 : Production du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA

Quantités : Milliers d'UV Valeurs : Milliers de DA					
Production	Réalisation 2019	Objectif révisé 2020	Réalisation 2020	Taux de réalisation	Evolution 2020 / 2019
Quantité	121 893	112 856	112 227	99,44 %	- 7,93 %
Valeur	8 783 092	8 593 192	8 244 580	95,94 %	- 6,13 %

* Les lots de validation sont inclus dans la production globale

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p18

Annexe N°3.7 : actif du bilan de groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA

UM : DA

ACTIF	31/12/2020			31/12/2018
	MONTANTS BRUTS	AMORTS OU PROVISIONS	MONTANTS NETS	
ACTIF NON COURANT :				
Écart d'acquisition (ou goodwill)	141 648 564,00	0,00	141 648 564,00	141 648 564,00
Immobilisations incorporelles	462 879 269,66	337 890 377,44	124 988 892,22	173 375 648,35
Immobilisations corporelles				
Terrains	1 130 848 191,42	0,00	1 130 848 191,42	1 130 848 191,42
Bâtiments	11 993 249 852,09	5 105 963 162,08	6 887 286 690,01	6 908 389 495,62
Autres immobilisations corporelles	19 568 978 255,65	14 409 764 064,06	5 159 214 191,59	5 355 078 686,94
Immobilisations en concession	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations en cours	3 370 773 070,44	0,00	3 370 773 070,44	3 419 612 218,21
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalences - entreprises associées	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres participations et créances rattachées	3 038 500 175,00	59 416 028,43	2 979 084 146,57	2 985 092 655,87
Autres titres immobilisés	2 000 000 000,00	0,00	2 000 000 000,00	2 500 000 000,00
Prêts et autres actifs financiers non courants	13 547 349,14	0,00	13 547 349,14	106 741 603,70
Impôts différés actifs	352 717 927,73	0,00	352 717 927,73	324 024 098,53
TOTAL ACTIF NON COURANT	42 073 142 635,13	19 913 033 632,01	22 160 109 023,12	23 044 811 162,64
ACTIF COURANT :				
Stocks et encours	6 711 312 952,23	555 178 981,36	6 156 133 970,87	6 404 784 394,09
Créances et emplois assimilés				
Clients	5 585 231 042,12	1 644 336 713,90	3 940 894 328,22	3 141 134 935,41
Autres débiteurs	2 165 104 062,71	7 500,00	2 165 096 562,71	2 210 530 786,72
Impôts	86 706 368,91	0,00	86 706 368,91	120 424 209,62
Autres actifs courants	0,00	0,00	0,00	0,00
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants	18 559 989,19	0,00	18 559 989,19	18 559 989,19
Trésorerie	2 842 844 096,04	76 896 881,94	2 765 947 214,10	1 826 155 136,27
TOTAL ACTIF COURANT	17 409 758 511,20	2 276 420 077,20	15 133 338 434,00	13 721 589 451,30
TOTAL GÉNÉRAL ACTIF	59 482 901 166,33	22 189 453 709,21	37 293 447 457,12	36 766 400 613,94

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p43

Annexe N°3.8 : passif du bilan du groupe SAIDAL en 2020 en milliers de DA

			UM: DA
PASSIF	31/12/2020	31/12/2019	
CAPITAUX PROPRES			
Capital émis	2 500 000 000,00	2 500 000 000,00	
Autres fonds propres	411 677 000,00	411 677 000,00	
Primes et réserves - (réserves consolidées)	14 420 679 269,88	13 833 681 286,63	
Écarts de réévaluation	1 265 034 701,67	1 265 034 701,67	
Écart d'équivalence	0,00	0,00	
Résultat net	253 900 683,99	806 029 107,58	
Autres capitaux propres - report à nouveau	683 888 702,27	234 568 875,67	
Liaison inter-unités	0,00	0,00	
TOTAL I	19 535 180 357,81	19 050 990 971,55	
PASSIF NON COURANT :			
Emprunts et dettes financières	10 291 608 114,55	10 098 748 057,99	
Impôts (différés et provisionnés)	6 584 675,27	3 501 208,32	
Autres dettes non courantes	0,00	593 645 268,24	
Provisions et produits comptabilisés d'avance	1 607 122 564,21	1 421 355 889,30	
TOTAL PASSIF NON COURANT II	11 905 315 354,03	12 117 250 423,85	
PASSIF COURANT :			
Fournisseurs et comptes rattachés	1 140 880 085,73	1 334 618 982,29	
Impôts	151 668 542,53	95 924 225,85	
Autres dettes	4 000 660 071,14	3 658 641 247,14	
Trésorerie passive	559 743 045,88	508 974 763,26	
TOTAL PASSIF COURANT III	5 852 951 745,28	5 598 159 218,54	
TOTAL GÉNÉRAL PASSIF	37 293 447 457,12	36 766 400 613,94	

Source : Rapport du conseil d'administration, groupe SAIDAL. Exercice 2020, p44

Annexe N°3.9 : Attestation de mise sur le marché (AMM)

MINISTÈRE DE LA SANTÉ

CABINET

BURKINA FASO

Unité - Progrès - Justice

Arrêté N° 2017 - 1182 /MS/CAB
portant autorisation de mise sur le marché
d'un produit de santé à usage humain

Visa CF 4826

LE MINISTRE DE LA SANTE

- VU la constitution ;
- VU le décret n°2016-001/PRES du 06 janvier 2016 portant nomination du premier Ministre ;
- VU le décret n°2017-075/PRES/PM du 20 février 2017 portant remaniement du Gouvernement ;
- VU le décret n°2017-0148/PRES/PM/SGG-CM du 23 mars 2017 portant attributions des membres du Gouvernement ;
- VU le décret n°2016-753/PRES/PM/MS du 16 Août 2016 portant organisation du Ministère de la santé ;
- VU le règlement n° 06/2010/CM/UEMOA du 25 septembre 2010 relatif aux procédures d'homologation des produits pharmaceutiques à usage humain dans les Etats membres de l'UEMOA ;
- VU la loi n°23/94/ADP du 19 Mai 1994 portant code de la santé publique ;
- VU le décret n° 2003-382/PRES/PM/MCPEA/MFB/MS du 31 juillet 2003 portant nomenclature nationale des spécialités pharmaceutiques et médicaments génériques autorisés au Burkina Faso ;
- VU le décret n° 2012-382/PRES/PM/MCPEA/MFB/MS du 31 juillet 2012 portant autorisation de perception de certaines prestations de la Direction générale de la pharmacie, du médicament et des laboratoires (DGPML) ;
- VU la décision n° 06/2010/CM/UEMOA du 25 septembre 2010 portant adoption des lignes directrices pour l'homologation des compléments nutritionnels dans les Etats membres de l'UEMOA ;
- VU la décision n° 07/2010/CM/UEMOA du 25 septembre 2010 portant adoption des lignes directrices pour l'homologation des produits cosmétiques dans les Etats membres de l'UEMOA ;
- VU l'arrêté n°2003-341/MS/SG/DGPML du 24/12/2003 portant conditions délivrance des autorisations de mise sur le marché des médicaments, consommables médicaux stériles et réactifs de laboratoire de biologie médicale humaine au Burkina Faso ;
- VU l'arrêté n°2013-243/MS/SG/DGPML du 13/03/2013 portant création, attribution, composition et fonctionnement de la Commission d'Enregistrement des Produits de Santé à usage de médecine humaine ;
- VU la demande d'enregistrement des laboratoires LABORATOIRE SAIDAL (ALGERIE) ;
- Sur proposition de la Commission d'Enregistrement des Produits de Santé, en sa séance du 27/06/2017.

ARRÊTE

ARTICLE 1 : L'autorisation de mise sur le marché de ORAPEN, Comprimé, 1.000.000UI, B/12, fabriqué par les Laboratoires LABORATOIRE SAIDAL (ALGERIE), est ré-enregistrée conformément aux dispositions du présent arrêté.

Source : Document interne

Annexe N°3.10 : Facture pro forma

SAIDAL GROUPE

Route Wilaya N°11 BP141, Dar El Belda

ALGER - ALGERIE.

Numéro de compte : 00.400.146.457.000.4306.37

Banque : Crédit Populaire d' Algerie (CPA)

Agence 146 Bab Ezzouar

Cité du 5 juillet , route de l'hôtel International

Bab Ezzouar, Alger - Algérie.

SAID MEDICAL

BURKINA FASO

OUAGADOUGOU

FACTURE PROFORMA N°06/ 2023

Produit		Forme	Condit.	Qté	Prix Unitaire	Montant Euro
Nom Commercial	DCI					
ORAPEN 1MUI	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	Comprimé	B/12	6 000	1,30	7 800,00

Arrêtée la présente facture pro forma à la somme de :
SEPT MILLE HUIT CENT EUROS

Pays d'origine : Algérie

Modalités de Paiement : Paiement 100% par avance /Transfert libre (swift)

Incoterm : CIP - Aéroport OUAGADOUGOU

Délai de livraison : Dès reception du swift

Mme AID Rachida
Chef de Département Exportation
Groupe SAIDAL

Source : Document interne

Annexe N°3.11 : Facture définitive

Le : 27

SAIDAL GROUP

Route de la wilaya N°11 BP141, Dar Elbelda
ALGER ALGERIE
Numéro de compte : 00.400.146.457.000.4306.37
Code Swift : CPALDALXXX
Banque: Credit populaire d'ALGERIE (CPA)
Agence 146 BAB EZZOUAR
Cité du 5 juillet, route de l'hotel international
BAB EZZOUAR

SAIDmédical

15 BP 35 OUAGADOUGOU
BURKINA FASO

FACTURE N°04/2023

PRODUIT		quantité	FORME	condit	prix unitaire	Montant Euro
NOM COMMERCIAL	DCI					
ORAPEN 1MUI	PHENOXYMATHYL PENICILINE (PENI V)	6000	Comprimé	B/12	1,3	7 800,00

Arretée la présente facture à la somme de :

Sept mille huit cent Euro et zero centime

Modalité de paiement : paiement 100% par avance /Transfet libre

Terme de livraison : FCA

Délai de livraison: 1 mois après paiement

Pays d'origine: ALGERIE

Pays destinataire : BURKINA FASO

Livraison: voie Aerienne

Aéroport d'embarquement : Aéroport Houari Boumedienne

Aéroport de débarquement : Aéroport de Ouagadougou

Nombre de produit : 1

CREDIT POPULAIRE ALGERIE			
AGENCE BAB EZZOUAR			
DOMICILIATION - EXPORTATION			
DATE		23 AOUT 2023	
160216	2023	3 CT	00041
Eup			

Mme R.AID

Chef de département Exportation

GROUPE SAIDAL



Source : Document interne

GROUPE INDUSTRIEL SAIDAL
Route de la wilaya N°11BP 141
Dar El beida / Alger-Algérie

SAID MEDICAL
15 Bp 35 OUAGADOUGOU 15
BURKINA FASO

Liste de colisage
FACTURE N°04/2023

N° PALETTE	DCI	DOSAGE	FRORME	N° LOT	DATE DE FABRICATION	DATE DE PEREMPTION	NOMBRE DE COLIS	NOMBRE UNITE/COLIS	TOTAL UV
C1	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12	832	JUILLET 2023	JUILLET 2026	6	150	900
C2	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12				6	150	900
C3	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12				6	150	900
C4	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12				6	150	900
C5	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12				6	150	900
C6	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12				6	150	900
C7	PHENOXYMETHYLPENICILLINE	1MUJ	Comprimé B/12				4	150	600
TOTAUX							40	1050	6,000

Pays d'origine : Algérie.

Poids Net : 144.00 Kg
Poids Brut : 211.900 KG
Nombre de palettes : 7 Colis
Dimension palettes : 1MX70CMX35CM


Mme Rachida AID
Chef de Département Export

Source : Document interne

Annexe N°3.13 : Lettre de transport aérien

Shipper's Name and Address SIPA SIPA est capital de 43 000 000 000 DA 1, Place Mohamed Aoudia - Alger Membre de IATA et de IATAF Registre de Commerce 028 0011900 - Alger		Shipper's Account Number		NON NEGOCIABLE LETTRE DE TRANSPORT AERIEN Emission par: Air Algérie SIPA est capital de 43 000 000 000 DA 1, Place Mohamed Aoudia - Alger Membre de IATA et de IATAF Registre de Commerce 028 0011900 - Alger Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity	
Consignee's Name and Address SIPA SIPA est capital de 43 000 000 000 DA 1, Place Mohamed Aoudia - Alger Membre de IATA et de IATAF Registre de Commerce 028 0011900 - Alger		Consignee's Account Number			
Issuing Office's Agent Name and City ENTRE ALGER ALGER		Accounting Information			
Airline's Initial Code		Account No.			
Airport of Departure (IATA or ICAO Code) and Requested Routing				Reference Number	
To: By First Carrier				Declared Value for Carriage	
To: By First Carrier				Declared Value for Customs	
Airport of Destination				Amount of Insurance	
Handling Information				SCT	
For U.S. use only: These commodities including or software were reported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations Division contrary to USA law prohibited					
No. of Pieces S.C.P.	Gross Weight	kg	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge
217.00	01			425.0	105.00
217.0					44625.00
Nature and Quantity of Goods (incl Dimensions or Volume)			MEDICAMENTS DIM: 2 CM 100 X 70 X 52 X 7 VOLUME: 2.548		
Prepaid		Weight Charge		Collect	
44625.00		Valuation Charge		Other Charges	
		Tax		AWC 800.00 FEC 800.00 MYC 1700.00	
Total Other Charges Due Agent				ACC 3187.50 TXC 151.90 TVC 909.65	
Total Other Charges Due Carrier				Shipper certifies that the particulars on this face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations	
Total Prepaid		Total Collect		FOR: EPE GROUPE SAIDAI SPA Signature of Shipper or his Agent	
Currency conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		SEP 2023 ALGER KARIM OUCIEF Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collected Charges	

COPY 12 (EXTRA COPY)

Source : Document interne

Annexe N°3.14 : certificat d'origine

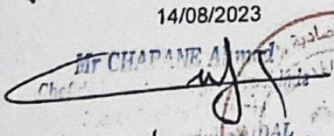
1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur) Groupe Industriel Saital Route de la Wilaya N° 11 Bp N° 111200 El Bardo ALGERIE		Référence N° 125949 E SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES CERTIFICAT D'ORIGINE (Déclaration et certificat) FORMULE A	
2. Destinataire (nom, adresse, pays) Soib medico 15 BP 35 OUGA DOU GOU - Burkina Faso		Délivré en ALGERIE (pays) Voir notes au verso	
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus) Aérien		4. Pour usage officiel	
5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises - produits pharmaceutiques ORAPEN AMUI 6000 boîtes de 12	8. Critère d'origine (voir notes au verso)
			9. Poids brut ou quantité 211,90 kg
			10. N° et date de la facture Fiche N° 4/2023 du 22-05-2023
11. Certificat Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte. 		12. Déclaration de l'exportateur Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en ALGERIE (nom du pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de BURKINA FASO (nom du pays importateur) 05 09 2023 Lieu et date, signature du signataire habilité	

Source : Document interne

Annexe N°3.15 : Certificat d'analyse

DIRECTION TECHNIQUE PHARMACEUTIQUE		
Référence à rappeler N°: 604/DT/23		
Certificat d'analyse Comprimés		
Produit : ORAPEN 1 000 000 UI Etui de 12		Décision d'enregistrement : 16/96/13G 072/003
DCI : PHENOXYMETHYL PENICILLINE	Date Fabrication : 07/2023	Date péremption : 07/2026
Lot N° : 832		
N° Lot MP PHENOXYMETHYLPENICILLINE : 23AP030		
TESTS	SPECIFICATIONS	RESULTATS
Aspect.	Boite de 12 comprimés avec trait de sécabilité, de couleur blanche et de forme ovale	Conforme
Identification selon la disponibilité		
HPLC	Le temps de rétention du pic de l'échantillon correspond à celui de la solution standard, telle qu'on obtenue dans l'essai de dosage	Conforme
CCM	La valeur de Rf et l'intensité de la tache relative à l'échantillon correspondant à celles de l'étalon de référence	NA
Poids moyen.	855,00 - 945,00 mg/comprimé	902,76
Uniformité de masse	Le poids individuel de 02 au plus des 20 comprimés peut s'écarter du poids moyen de plus de 5,00%, mais le poids individuel d'aucun comprimé ne doit s'écarter de plus de 10% du poids moyen	-2,33 ; +1,43
Teneur en eau (Méthode I)	<= 3,00 %	1,94
dureté	50,00 N - 250,00 N.	114,3
Taux de friabilité	<= 1,00 %	0,32
Test de dissolution	Q >= 75 % en 45 minutes	QMAX=97,67 QMOY=90,60 QMIN=80,49
Germes aérobies viables totaux	<= 1000 UFC / g	< 01
Levures et moisissures.	<= 100 UFC / g	< 01
Escherichia-coli.	Absence	Absence
Dosage selon la disponibilité		
HPLC	900 000,00 UI - 1 200 000,00 UI/ comprimé	961539,43
Iodometrie	900 000,00 UI - 1 200 000,00 UI/ comprimé	NA

CONFORME AUX SPECIFICATIONS TECHNIQUES
Libéré le : 14/08/2023

Directeur Contrôle Qualité
14/08/2023

Groupe Industriel CHADAL

Pharmacien Directeur Technique

Mr FODIL Tahar
Pharmacien Directeur Technique
N° 05 26 00 14
Site de Production Média
Groupe Industriel

Source : Document interne

Annexe N°3.16 : Bordereau de livraison

BORDERAU DE LIVRAISON SAIDmédical/ Burkina Faso

Facture N°04/2023

Produits	Conditionnement	Quantités livrées
PHENOXYMATHYLPENICILINE (PENI V)	B/12	6000

Mme Rachida AID
Chef de Département Export



Source : Document interne

Annexe N°3.17 : Guide d'entretien

<i>Guide d'entretien</i>
<i>Présentation</i>
Dans le cadre de la réalisation d'une étude qualitative sur les contraintes des exportations pharmaceutiques en Algérie ainsi que les perspectives de développement en vue de l'obtention d'un diplôme de Master en sciences commerciales, option affaires internationales. Nous effectuerons ces entretiens semi-directifs au sein du groupe pharmaceutique SAIDAL. Nous remercions Les trois personnes interviewées du département export dont le responsable M. MATOUK, ainsi que le responsable du département Marketing et vente M. MEDDAD d'avoir répondu à cet entretien.
<i>Contexte et objectifs</i>
Ce guide d'entretien, divisé en quatre (04) axes, nous permettra des collecter des informations quant au sujet principal de l'étude : détection des principales contraintes à l'export des produits pharmaceutiques et la recherche de perspectives de développement. Les principaux objectifs seront de d'étudier le contexte global du secteur, de se renseigner sur la concurrence, la demande globale du secteur, des obstacles rencontrés et enfin des opportunités d'amélioration.
<i>Confidentialité</i>
Les personnes interrogées ont été assurées de la confidentialité des informations divulguées. L'enregistrement de l'entretien a été autorisé. La durée de l'entretien pour chaque personne est de 30 minutes.
<i>Déroulement</i>
Les questions de l'entretien sont ouvertes, les personnes interrogées ont la possibilité de rebondir sur d'autres sujets dans le cadre de l'axe d'étude. Les personnes interrogées sont autorisées à s'exprimer librement dans le cadre de l'axe d'étude.
<i>Début de l'entretien</i>
<u>Axe 01</u> : Etude du contexte actuel d'exportations de produits pharmaceutiques chez SAIDAL
1- Vers quels marchés exportez-vous le plus ? 2- Quels sont les facteurs qui influencent la demande de produits pharmaceutiques sur les marchés d'exportations ? 3- Comment la qualité et la sécurité des produits sont-elles assurées ? 4- Comment la politique pharmaceutique algérienne actuelle influence-t-elle les exportations de vos produits ? 5- Quelles sont vos capacités actuelles d'exportations ? 6- Quelle est la part des exportations de vos produits dans l'économie algérienne ? 7- Quels sont les maillons clés de vos exportations ? 8- Les exportations de produits pharmaceutiques sont-elles affectées par des taux de change et des conditions économiques mondiales ? 9- Comment SAIDAL gère-t-il les aspects logistiques et réglementaires liés à l'exportation de médicaments ?
<u>Axe 02</u> : Investigation sur la concurrence, la demande du marché et les tendances du secteur pharmaceutique
1- Quelle est la demande actuelle du marché pharmaceutique en Algérie et quels en sont les principaux moteurs et freins ?

2- Quelles sont les tendances actuelles et futures du secteur pharmaceutique algérien en termes de production, consommation et distribution de médicaments ? 3- Quelles sont les tendances émergentes en matière de réglementation pharmaceutique en Algérie et comment le groupe réussit-il à s'adapter pour rester conforme et compétitif ? 4- Comment l'entreprise s'adapte-t-elle aux exigences du marché international en termes de qualité, de diversification de l'offre et de conformité aux normes internationales ? 5- Quels sont les concurrents nationaux et internationaux du groupe SAIDAL ? 6- Quels sont les facteurs clés de la concurrence du groupe dans le secteur pharmaceutique et quelles sont les stratégies mises en place pour se positionner efficacement sur les marchés internationaux en tenant compte des spécificités de chaque région cible ? 7- Comment SAIDAL peut-il renforcer son positionnement et sa compétitivité sur le marché mondial ?
<u>Axe 03</u> : Analyse des obstacles rencontrés dans l'exportation de produits pharmaceutiques en Algérie
1- Comment les réglementations nationales impactent-elles le processus d'exportation ? 2- Quels sont les principaux défis liés à l'obtention des autorisations et des licences d'exportation de vos produits pharmaceutiques ? 3- Les différences culturelles représentent-elles un frein aux implantations sur les différents marchés ? 4- Auriez-vous des besoins financiers en investissements et financement pour soutenir l'expansion d'exportations de vos produits ? 5- Déplorerez-vous des obstacles liés aux procédures douanières lors de l'exportation de vos produits ? 6- Quels sont les obstacles liés à la qualité et à la conformité des produits que vous rencontrez en exportant ? 7- Pouvez-vous énumérer des obstacles spécifiques liés à la distribution et à la commercialisation de vos produits sur les différents marchés internationaux ?
<u>Axe 04</u> : Exploration des opportunités et stratégies pour améliorer l'exportation des produits pharmaceutiques
I) Opportunités 1- Quels sont les avantages concurrentiels des produits pharmaceutiques algériens par rapport à la concurrence internationale ? 2- Quelles sont les tendances émergentes et innovations de l'industrie pharmaceutiques qui pourraient offrir de nouvelles opportunités d'exportation au groupe ? 3- Les différents partenariats entre le groupe SAIDAL et les entreprises étrangères profitent-ils au développement des exportations ?
II) Stratégies d'exportation 4- Quelles sont les meilleures pratiques en matière de développement de produits, de certification, d'emballage et de logistique pour répondre aux exigences des marchés internationaux ? 5- Adopteriez-vous des stratégies de marketing et de promotions pour faire connaître vos produits sur vos marchés cibles ? si tel est le cas comment vous y prendriez-vous ? 6- Quelles peuvent être les initiatives gouvernementales algériennes pouvant soutenir et faciliter les efforts d'exportations de produits pharmaceutiques ?
III) Développement des capacités 7- Quelles sont les principales compétences et connaissances à développer à SAIDAL pour réussir sur les marchés d'exportation ? 8- Y aurait-il des programmes de formation, de mentorat ou encore de soutien technique qui pourraient aider le groupe à renforcer ses capacités d'exportation ?

Annexe N°3.18 : Analyse PESTEL du groupe SAIDAL

Environnement politique	Le groupe est actif sur un marché confronté à la mondialisation et aux enjeux sanitaires. En plus de devoir faire face aux environnement politiques liés aux lois commerciales et fiscales, SAIDAL doit également se conformer aux exigences de protection sociale des différents pays qu'elle dessert.
Environnement économique	Le taux de croissance économique mondiale est en pleine croissance (4,2% en 2023 en Algérie selon le FMI) d'un côté. D'un autre, les pays en développement constituent une cible de plus en plus importante pour les sociétés pharmaceutiques.
Environnement socio-culturel	La consommation de médicaments en Algérie, comme dans les autres pays a considérablement augmenté. Cette croissance résulte de plusieurs facteurs, notamment de la transition socioculturelle qui caractérise l'Algérie depuis ces dernières années.
Environnement technologique	Le groupe, investissant dans ses centres de R&D et d'innovation, cherche à rester compétitif face aux groupes étrangers. La maîtrise des technologies de production d'appoint représente un atout majeur.
Environnement écologique	Consciente des impacts environnementaux et des risques liés à son activité, l'entreprise dans sa tendance écologique, s'engage dans une démarche RSE qui se traduit par l'intégration d'un chapitre « Responsabilité Sociale de l'Entreprise » dans sa charte d'éthique.
Environnement légal	L'activité du groupe est fortement impactée par brevets et autorisations de mise sur le marché, c'est sans doute un environnement des plus difficiles dans lesquels on opère, le nouveau système fiscal pour les matières premières pharmaceutiques est devenu un lourd fardeau pour l'industrie.

Source : Elaboré à l'aide de documents internes.

Annexe N3.19 : Les cinq forces de PORTER du groupe SAIDAL

Pouvoir de négociation des clients	Le pouvoir de négociation de ces derniers est très élevé compte tenu du nombre élevé de patients, médecins et hôpitaux partout en Algérie, et également dans un contexte international. Le pouvoir de négociation dans cette industrie est donc très élevé.
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Les fournisseurs de matières premières, d'équipements et de service impactent fortement sur les coûts de production de l'entreprise leur pouvoir de négociation est donc important.
Menace des produits de substitution	La plupart des produits fabriqués localement sont des médicaments génériques et le nombre de traitement alternatifs disponible est faible, la menace des substituts est donc très faible dans cette industrie.
Menace des nouveaux entrants	Les délais sont très lents dans cette industrie, notamment dans la mise en œuvre dans la R&D, action que SAIDAL a su entreprendre il y a de ça des années. La menace de nouveaux entrants est donc peu élevée sans compter les besoins de canaux de distribution, d'équipes marketing ainsi que les brevets.
Intensité de la concurrence	La présence d'acteurs locaux et internationaux sur le marché peut induire à une concurrence intense, le groupe doit se différencier par l'innovation et la qualité de ses produits.

Source : Élaboré à l'aide de documents internes.

Annexe N°3.20 : Analyse SWOT du groupe SAIDAL

Opportunités	Menaces
- Multiplication des partenariats permettant des innovations prometteuses, ces partenariats permettent d'assurer de manière privilégiée une veille permanente dans ce secteur très évolutif. - Disponibilité de plusieurs brevets d'invention dans le secteur public, ce qui permet à SAIDAL la mise sur le marché de produits génériques. - Lois d'investissement favorables encourageant la production locale. - Réduction de la facture des importations à travers la promotion des génériques par les pouvoirs publics. - Nombre élevé de prescripteurs. - Evolution du niveau d'instruction de la population, conduisant aux changements des habitudes de consommation de médicaments.	- Tendance du peuple algérien à la consommation de médicaments fabriqués à l'étranger, ce qui entraîne la régression de certains segments du marché. - Réglementation stricte par le ministère de la santé des prix, de la qualité des produits. - Présence très très rude de concurrence sur le marché international, l'on peut citer les groupes Pfizer (6,2% de part de marché), Johnson & Johnson (3,5% de part de marché) et Sanofi (3,2% de part de marché)¹. - Concurrence accrue du secteur privé qui gère la quasi-totalité des importations et la distribution des produits pharmaceutiques. - Présence de concurrents sur le marché local : Merinal, Hikma, Labo Salem, Pharmaghreb... - Signature d'accords entre l'Algérie, l'UE et l'OMC entraînant une ouverture totale des marchés, poussant ainsi les firmes à devenir plus compétitives. - Inscription des produits de la gamme SAIDAL dans la liste des produits non remboursés.
Forces	Faiblesses
- Décentralisation du pouvoir de gestion au niveau des filiales et unités. - Portefeuille riche : 15 classes thérapeutiques avec plus de 230 médicaments. - Position de leader qui lui a permis de bien implanter ses produits. - Contrôles de qualité (certificat ISO 9001 version 2000) - Maîtrise des coûts de production : avec des prix de revient peu élevés, le groupe économise plus de 300 millions de dollars d'importation par an. - Couvre plus de 39,8% de la production de médicaments en Algérie.²	- Structure rigide et centralisée. - Faible qualité de supports communicationnels. - Non suivi des anciens produits lorsque ces derniers atteignent un stade avancé de leur cycle de vie. - Manque de souplesse dans les relations fournisseurs/clients. - Départ des membres compétents de SAIDAL vers le secteur privé. - Focalisation sur la couverture des marchés locaux.

Source : Élaboré à l'aide de documents internes.

¹ Top companies and drugs by sales in 2022, Nature Reviews Drug Discovery, vol, 22, avril 2023, Lisa Urquhart

² GACHOUT (Lyes) : Les facteurs de la compétitivité des médicaments génériques en Algérie : cas du groupe SAIDAL. Juin 2018, p165-169

Table des matières

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ABREVIATIONS

RESUME

<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	1
CHAPITRE 01 : GÉNÉRALITÉS SUR LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE	4
<u>SECTION 01 : LE MARCHÉ PHARMACEUTIQUE MONDIAL</u>	6
1 SECTEUR PHARMACEUTIQUE MONDIAL	6
1.1 TENDANCES GLOBALES DU SECTEUR	6
1.1.1 Secteur du médicament	6
1.1.2 Secteur des dispositifs médicaux	8
2 LE MARCHÉ EN CHIFFRES	8
2.1 LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS	8
2.2 LE MARCHÉ DES DISPOSITIFS MÉDICAUX.....	10
3 RÉGLEMENTATIONS ET ACTEURS DE L'ENVIRONNEMENT.....	12
3.1 LES RÉGLEMENTATIONS MISES EN VIGUEUR.....	12
3.1.1 Institutions internationales.....	13
3.1.2 Institutions nationales.....	13
3.2 PRINCIPAUX ACTEURS DE LA CHAÎNE PHARMA MONDIALE	13
<u>SECTION 02 : INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE</u>	15
1 ÉVOLUTION DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE	15
1.1 PÉRIODE DU MONOPOLE EXCLUSIF DE L'ÉTAT (DE 1962 A 1982).....	15
1.1.1 Rachat/récupération des unités de production de l'époque coloniale	17
1.1.2 Construction de nouvelles unités de production.....	17
1.2 PÉRIODE DE MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE PHARMACEUTIQUE ET LIBÉRALISATION DU SECTEUR (1982- A NOS JOURS)	20
2 STRUCTURE DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE.....	21
2.1 FABRICANTS DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE ALGERIEN	21
2.2 INSTITUTIONS D'APPUI DANS LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE	22
<u>SECTION 03 : ACTEURS ET RÉALISATIONS DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE</u>	25
1 PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ NATIONAL DU MÉDICAMENT.....	25
1.1 LES INTERVENANTS DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE PUBLIC	25
1.2 LES PRODUCTEURS ET IMPORTATEURS PRIVÉS	25
1.3 LES GROSSISTES ET REPARTITEURS PRIVÉS	25
1.4 LES OFFICINES PRIVÉES.....	26
1.5 LES ADMINISTRATIONS DE TUTELLE ET DE RÉGULATION.....	26
2 CHIFFRES DU MARCHÉ DU MÉDICAMENT EN ALGERIE	26
2.1 INDICATEURS DU SECTEUR.....	26
2.2 OFFRE DE MÉDICAMENTS EN ALGERIE.....	27
2.2.1 Importations de médicaments en Algérie	27
2.2.2 Production locale	28
2.3 CONSOMMATION DE MÉDICAMENTS EN ALGERIE	29
3 ÉLÉMENTS CLES À RETENIR.....	30
3.1 SYNTHÈSE DU SYSTÈME DU MÉDICAMENT EN ALGERIE	30
3.1.1 Le marché du médicament.....	30
3.1.2 Offre des médicaments.....	30
3.1.3 Consommation des médicaments.....	31
3.2 ANALYSE DES ATOUTS ET FRAGILITÉS DU MARCHÉ DU MÉDICAMENT ALGERIEN	31

3.2.1	Les atouts.....	31
3.2.2	Les fragilités	31
CHAPITRE 02 :		32
OBLIGATIONS RELATIVES AUX EXPORTATIONS PHARMACEUTIQUES EN ALGÉRIE.....		ERROR!
BOOKMARK NOT DEFINED.		
SECTION 1 : REGLEMENTATIONS LIEES AU DOMAINE DE LA SANTE ET DU MEDICAMENT.....		34
1	LES REGLEMENTATIONS INTERNATIONALES	34
1.1	LE SYSTEME ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE (OMS) DE CERTIFICATION DE QUALITE DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES	34
1.2	CONSOLIDATION DES NATIONS UNIES	35
2	LES REGLEMENTATIONS APPLICABLES AU MARCHÉ DU MEDICAMENT ALGERIEN.....	36
2.1	DEFINITIONS	36
2.1.1	Médicaments.....	36
2.1.2	Dispositifs médicaux.....	37
2.2	ENREGISTREMENT DES MEDICAMENTS.....	37
2.3	CONTROLE DE LA QUALITE	38
2.4	PROMOTION DES MEDICAMENTS GENERIQUES	38
2.5	ENCADREMENT DES IMPORTATIONS	38
2.6	FIXATION DES PRIX.....	38
3	SYNTHESE DES REGLEMENTATIONS APPLICABLES AU MARCHÉ PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE.....	40
4	PROCEDURES D'EXPORTATION DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES ALGERIENS.....	40
4.1	DISPOSITIFS JURIDIQUES ET REGLEMENTAIRES.....	40
4.2	DISPOSITIFS D'APPUI A L'EXPORT	42
4.2.1	Les exonérations fiscales.....	42
4.2.2	Régime douanier suspensif à l'export	42
4.2.2.1	L'entrepôt des douanes.....	42
4.2.2.2	Admission temporaire	42
4.2.2.3	Réapprovisionnement en franchise	42
4.2.2.4	Exportation temporaire.....	42
4.2.2.5	La vente en consignation.....	42
4.2.3	Facilitations douanières.....	42
4.2.4	Fonds spéciaux pour la promotion des exportations.....	43
4.3	CERTIFICAT D'ORIGINE	43
5	CONSTAT SUR LES PROCEDURES D'EXPORTATIONS DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES	43
SECTION 02 : STRATEGIE D'EXPORTATION DANS LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE		44
1	STRATEGIE NATIONALE D'EXPORTATION : SNE	44
1.1	DEFINITION	44
1.2	CONCEPTION D'UNE SNE.....	45
1.2.1	L'évaluation.....	45
1.2.2	L'identification	45
1.2.3	L'établissement des priorités	45
1.2.4	La conception	45
1.3	OBJECTIFS DE LA STRATEGIE.....	46
2	LA SNE HORS HYDROCARBURES EN ALGERIE.....	46
2.1	FONDEMENTS DE LA STRATEGIE	47
2.2	ORGANISATION DE LA STRATEGIE	48
2.2.1	Court terme.....	48
2.2.2	Moyen terme.....	48
2.2.3	Long terme	48
3	PROMOTION DES EXPORTATIONS DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES.....	49
4	RESULTATS DES EXPORTATIONS PHARMACEUTIQUES	49
4.1	EXPORTATIONS DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES.....	50
4.2	EXPORTATION DES DISPOSITIFS MEDICAUX	53

5	LES PRINCIPAUX RENSEIGNEMENTS	54
SECTION 03 : IDENTIFICATION DES ENTRAVES AU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE A L'EXPORT.....		
1	CONTRAINTES DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE MONDIAL	55
1.1	CONTEXTE LIE AUX PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET DM.....	55
1.1.1	Les erreurs médicamenteuses	55
1.1.2	La falsification de médicaments.....	55
1.2	CONTRAINTES LIEES AU CONTEXTE ECONOMIQUE	56
1.2.1	Hausse de l'inflation en 2022	56
1.2.2	Ralentissement de l'économie mondiale en 2023	56
1.2.3	Envolée du prix des matières premières	57
2	PRINCIPALES CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE.....	57
2.1	LENTEUR ET LONGUEUR DES PROCEDURES D'ENREGISTREMENT	57
2.2	PRODUCTION NATIONALE DEPENDANTE DES IMPORTATIONS DE MATIERES PREMIERES.....	57
2.3	POLITIQUE D'ENCOURAGEMENT DE LA PRODUCTION NATIONALE MAL CONÇUE	58
2.4	POLITIQUE DE PRIX NON REMUNERATEURS	58
2.5	NON REMBOURSEMENT DES MEDICAMENTS	58
2.6	LA CONTRAINTE DU FONCIER	58
2.7	CONTRAINTES FINANCIERES.....	58
2.8	MANQUE DE RECHERCHE ET D'INNOVATION	58
3	DIAGNOSTIC DES ENTRAVES A LA COMPETITIVITE DES EXPORTATIONS.....	58
3.1	CONTRAINTES IMPACTANT LA COMPETITIVITE	59
3.1.1	Ecosystème des affaires.....	59
3.1.2	Environnement national.....	59
3.2	CONTRAINTES IMPACTANT LA CONNECTIVITE	59
3.2.1	Capacité des entreprises	59
3.2.2	Ecosystème des affaires.....	59
3.2.3	Environnement national.....	61
3.3	CONTRAINTES IMPACTANT LE CHANGEMENT	61
3.3.1	Ecosystème des affaires.....	61
3.3.2	Environnement national.....	62
4	SYNTHESE GLOBALE.....	63
CHAPITRE 03 :		65
LES DEFIS DU GROUPE SAIDAL DANS L'EXPORTATION DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES		65
SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL.....		67
1	PRESENTATION DU GROUPE SAIDAL	67
1.1	FICHE TECHNIQUE	67
1.2	HISTORIQUE.....	68
2	PARTENARIATS DU GROUPE (ANNEE 2020).....	69
2.1	PARTENARIATS FINANCIERS (PARTICIPATIONS)	69
2.1.1	Filiales détenues à plus de 50%	69
2.1.2	Joint-ventures.....	70
2.1.3	Autres partenariats	70
2.2	PARTENARIATS TECHNIQUES ET COMMERCIAUX	70
2.2.1	Novo Nordisk/ SAIDAL (Projet insuline).....	70
2.2.2	Prospection de nouveaux partenaires	70
3	STRUCTURES DE SOUTIEN DE SAIDAL	70
3.1	CENTRE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT.....	70
3.2	CENTRE DE BIOEQUIVALENCE	71
4	ÉTATS FINANCIERS DU GROUPE (ANNEE 2020)	71
4.1	PRINCIPAUX AGREGATS DE GESTION.....	71
4.1.1	Chiffre d'affaires.....	71
4.1.2	Production	71

4.2	BILANS COMPTABLES	71
4.2.1	Actif du bilan.....	71
4.2.2	Passif du bilan.....	72
4.2.3	Créances clients	72
4.2.4	Dettes	72
4.2.4.1	Dettes à long et moyen termes.....	72
4.2.4.2	Crédits à court terme	72
4.2.5	Trésorerie	73
4.2.6	Résultat net	73
5	DIRECTION MARKETING ET VENTE.....	73
5.1	ORGANISATION DE LA DMV	74
5.2	DIRECTION EXPORTATION.....	74
5.2.1	Produits exportés.....	74
5.2.2	Evolution des exportations du groupe	75
SECTION 02 : METHODOLOGIE DE RECHERCHE		78
1	ÉTUDE QUANTITATIVE : EXPORTATION DU PRODUIT ORAPEN DE L'ALGERIE VERS LE BURKINA-FASO.....	78
1.1	OBJECTIFS DE L'ETUDE QUANTITATIVE.....	78
1.2	PRESENTATION DES PARTIES PRENANTES ET DU PRODUIT DESTINE A L'EXPORT	78
1.2.1	Description de l'opération	78
1.2.2	Produit destiné à l'exportation.....	79
1.2.2.1	Description	79
1.2.2.2	Les excipients	80
1.2.2.3	Les normes de la qualité.....	80
1.2.2.4	Conditionnement.....	80
1.2.3	Le marché burkinabé.....	80
1.2.4	Les parties prenantes	81
1.2.4.1	Le client.....	81
1.2.4.2	Le fournisseur	81
1.3	PROCEDURE D'EXPORTATION.....	81
1.3.1	Sélection du fournisseur	81
1.3.2	Réception de la commande.....	81
1.3.3	Convocation de la réunion	82
1.3.4	Préparation de la facture définitive	82
1.3.5	Facture à domicile/ Domiciliation bancaire.....	82
1.3.6	Modalités de paiement.....	83
1.3.7	Préparation de la marchandise et du colisage	83
1.3.8	Phase d'exportation.....	83
1.3.8.1	Documents nécessaires à l'exportation.....	83
1.3.8.2	Le transit.....	83
1.3.8.3	Le dédouanement.....	84
1.3.8.4	Assurance	84
2	ANALYSE DE L'OPERATION D'EXPORTATION.....	84
2.1	AIDES PROFITANT AU GROUPE.....	85
2.2	PRINCIPAUX OBSTACLES RENCONTRES	85
2.3	SYNTHESE DE L'ETUDE QUANTITATIVE.....	85
3	ÉTUDE QUALITATIVE : ENTRETIENS AVEC LES RESPONSABLES DU DEPARTEMENT EXPORTATION DE SAIDAL	86
3.1	OBJECTIFS DE L'ETUDE QUALITATIVE.....	86
3.2	DEROULEMENT DE L'ETUDE QUALITATIVE.....	86
3.2.1	Élaboration du guide d'entretien	86
3.2.2	Entrevues.....	87
3.3	ANALYSE DE L'ETUDE QUALITATIVE	87
3.3.1	Axe 01 : Étude du contexte actuel d'exportation de produits pharmaceutiques chez SAIDAL	87
3.3.2	Synthèse du 1 ^{er} axe.....	90
3.3.3	Axe 02 : Investigation sur la concurrence, la demande du marché et les tendances du secteur pharmaceutique.....	90
3.3.4	Synthèse du 2 ^{ème} axe	92

3.3.5	Axe 03 : Analyse des obstacles rencontrés dans l'exportation de produits pharmaceutiques en Algérie	93
3.3.6	Synthèse du 3 ^{ème} axe	95
3.3.7	Axe 04 : Exploration des opportunités et stratégies pour améliorer l'exportation des produits pharmaceutiques	95
3.3.7.1	Opportunités	95
3.3.7.2	Stratégies d'exportation.....	96
3.3.7.3	Développement des capacités	97
3.3.8	Synthèse du 4 ^{ème} axe	97
4	SYNTHESE DE L'ETUDE	98
4.1	LES OBSTACLES RENCONTRES EN AMONT DU PROCESSUS D'EXPORTATION	98
4.2	LES OBSTACLES RENCONTRES A L' AVAL DU PROCESSUS D'EXPORTATION	98
SECTION 03 : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE SAIDAL :		
SUGGESTIONS D'ORIENTATIONS ET STRATEGIES D'AMELIORATION		99
1	ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DE SAIDAL	99
1.1	ANALYSE DU MACRO ENVIRONNEMENT DU GROUPE	99
1.1.1	Analyse PESTEL	99
1.1.2	Les cinq forces de PORTER.....	100
1.2	ANALYSE DU MICRO ENVIRONNEMENT	100
1.2.1	Matrice SWOT.....	100
2	ORIENTATIONS D'OPTIMISATIONS D'EXPORTATION	100
2.1	SUGGESTIONS D'ORIENTATION STRATEGIQUE	101
2.1.1	Diversifier le portefeuille produit.....	101
2.1.2	Augmenter la capacité de production à l'échelle internationale.....	101
2.1.3	Élargir des marchés cibles	101
2.1.4	Renforcer la compétitivité du groupe à l'international	101
2.1.5	Promotion et marketing	102
2.1.6	Soutenir le développement du secteur pharma algérien.....	102
2.1.7	Mettre à niveau le cadre national du médicament	102
2.1.8	Améliorer l'environnement régissant le secteur.....	102
3	PROPOSITIONS DE DEVELOPPEMENT DES MARCHES	102
3.1	PENETRATION DES MARCHES AFRICAINS : STRATEGIE A COURT TERME.....	103
3.1.1	Situation sanitaire globale en Afrique	103
3.1.2	Situation sanitaire globale en Afrique sub-saharienne francophone.....	103
3.1.2.1	Côte d'Ivoire.....	103
3.1.2.2	Togo, Bénin, Ghana	103
3.1.3	Pénétration des marchés	104
3.2	DIVERSIFICATION DES MARCHES : PENETRATION AU MOYEN-ORIENT ET EN EUROPE, STRATEGIE A MOYEN ET LONG TERMES	104
3.2.1	Situation sanitaire globale au Moyen-Orient	104
3.2.1.1	Syrie.....	104
3.2.2	Situation sanitaire globale en Europe	104
3.2.2.1	Pologne	104
3.2.2.2	Russie.....	105
3.2.3	Diversification des marchés.....	105
CONCLUSION GENERALE		108
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>		
ANNEXES		