

Le Dialogue d’Affaires Algérie-Maroc: Le Système de Santé

Le 10 novembre dernier, l’Institut EastWest (EWI) a organisé, en partenariat avec les Chambres de Commerce Allemandes à Alger et à Casablanca, un webinaire intitulé “L’Industrie des Soins de Santé: Défis et Opportunités ”— la quatrième de toute une série de rencontres en ligne relevant du Dialogue d’Affaires Algérie-Maroc lancé par l’EWI. Ce webinaire a rassemblé sept dirigeants d’entreprise – trois d’Algérie et quatre du Maroc – dans le cadre d’un dialogue d’affaires transfrontalier visant à promouvoir une connectivité économique renforcée entre les deux pays dans le secteur des soins de santé.

Le Secteur des Soins de Santé

Vu de l’extérieur, le secteur des soins de santé ouvre des possibilités d’investissement attrayantes, tant en Algérie qu’au Maroc. Ces deux pays, les plus peuplés de tout le Maghreb, offrent de grands marchés à faible concurrence. Selon les données les plus récentes (2018) fournies par l’Observatoire de la Complexité économique, les exportations algériennes de produits pharmaceutiques n’ont totalisé que 6,4 millions USD, contre le montant colossal de 1,77 milliards USD atteint par les importations. Quoique bien loin d’afficher un écart aussi profond, le commerce marocain de produits pharmaceutiques est, lui aussi, fortement déséquilibré en faveur des importations – 662 millions USD, contre seulement 110 millions USD d’exportations. Mais en dépit des vastes possibilités qu’ils offrent aux grands opérateurs du secteur de la santé, ces deux pays présentent des conditions entièrement différentes pour pénétrer sur leurs marchés.

Malgré les 4,3 milliards USD de dépenses publiques affectées chaque année à ce qui constitue le seul exemple de service de santé universel en Afrique du Nord, le système algérien de soins de santé est régulièrement décrit comme ruiné et en manque flagrant d’équipement médical adéquat. Un enjeu essentiel réside dans le grand nombre d’obstacles liés à la bureaucratie, ainsi qu’aux procédures

d'enregistrement et de certification internationale que les investisseurs extérieurs doivent surmonter pour pouvoir s'implanter dans le pays. Mais, en dépit de toutes ces difficultés, de grands opérateurs du secteur privé international portent un intérêt croissant à l'Algérie, dont le gouvernement est en train de diversifier l'économie, ce qui fait prévoir dans de nombreux cercles que le pays s'ouvrira inévitablement aux marchés internationaux. De son côté, le Maroc est souvent présenté comme un espace beaucoup plus accueillant et plus propice aux affaires, fort d'une classe moyenne en plein essor et d'une réglementation moins exigeante en matière de certification internationale.

Aussi grand que puisse paraître l'attrait exercé par le secteur de la santé dans chacun des deux pays, cela ne dispense aucunement des procédures d'enregistrement auprès des autorités gouvernementales de l'autre côté de la frontière. Seul l'équivalent de 1,2 million USD du volume total des produits pharmaceutiques exportés par le Maroc a réussi à franchir la frontière, représentant à peine 0,068% du total des importations algériennes de ces mêmes produits. Ces chiffres dérisoires n'ont malheureusement rien de surprenant dans le contexte des échanges commerciaux entre l'Algérie et le Maroc, puisqu'ils ne sont qu'un épisode de toute une série d'occasions ratées dans plusieurs domaines.

Expérience locale et Solutions

Le webinaire a réuni des participants exerçant une vaste gamme d'activités dans le secteur des soins de santé - allant de la fabrication d'équipements médicaux ou d'appareils de laboratoire, jusqu'à la production de médicaments, cosmétiques et compléments alimentaires - représentant ainsi un large éventail d'intérêts sur tout l'ensemble de l'industrie. Pourtant, indépendamment de leur domaine d'activité, tous les intervenants ont exprimé la même frustration en constatant leur incapacité à effectuer des échanges commerciaux avec des interlocuteurs du pays voisin. Il a cependant été remarqué que cela n'était pas dû à un manque de volonté. Les représentants d'entreprises des deux côtés de la frontière ont confirmé leur souhait de trouver des partenaires et des marchés en Algérie et au Maroc respectivement, tout en témoignant de leur expérience, ô combien décourageante, par rapport aux lourdeurs bureaucratiques; par ailleurs, un participant est même allé jusqu'à exclure le partenariat croisé en tant qu'option viable.

Un problème de nature plus structurelle affectant les échanges bilatéraux dans ce secteur est le manque de confiance de chaque partie dans les capacités et les marques de l'autre. C'est l'un des aspects fondamentaux, constamment évoqué au cours de tout ce projet, alors que les participants issus de divers secteurs confirment le constat selon lequel les produits importés de pays tiers, notamment européens, inspirent souvent plus de confiance et sont accueillis plus favorablement que ceux originaires de la région. La préférence accordée aux produits fabriqués en Europe décourage les entreprises algériennes et marocaines dans leur effort de pénétrer sur les marchés respectifs, considérant que cette attitude générale des consommateurs rend extrêmement difficile la commercialisation efficace des produits.

Recommandations

Fabriqué au Maghreb: Pour remédier au manque de confiance dans les produits fabriqués localement, les entreprises de la région devront créer des conditions favorables à une plus grande ouverture du marché local aux biens originaires du Maghreb. Une solution envisageable consisterait à mettre en place des coentreprises qui se partageraient les différentes étapes de fabrication des deux côtés de la frontière. Compte tenu de la pandémie de COVID-19, cette idée pourrait contribuer à réduire la dépendance à l'égard des grandes chaînes logistiques ayant pour origine des pays tels que la Chine.

Plateforme de Connaissances: La Chambre Algéro-Allemande de Commerce et d'Industrie (AHK) a déjà lancé une plateforme Internet visant à faciliter l'échange d'informations et de bonnes pratiques entre les entreprises d'Algérie et de Tunisie, auxquelles pourront s'ajouter celles du Maroc. Cette plateforme est censée offrir aux dirigeants d'entreprise un outil viable pour nouer des partenariats avec leurs homologues et trouver les moyens de contourner les écueils bureaucratiques de chaque côté de la frontière.

Gestion commune des Risques: Jusqu'à présent, la pandémie de COVID-19 n'a pas persuadé les deux capitales de donner un nouvel élan à leur coopération pour surmonter les obstacles communs; et cela malgré le fait que les deux voisins se trouvent parmi les pays les plus durement touchés de tout le continent africain. Dans les deux pays, des entreprises opérant dans plusieurs secteurs ont perdu des marchés à

cause de la situation actuelle. Toutefois, la pandémie offre aux entreprises l'occasion d'intégrer les divers éléments de leur gestion de crise, ce qui les aidera à émerger des futures crises sanitaires avec un bilan plus robuste et plus stable.

Actions de formation et webinaires scientifiques: En raison de la complémentarité économique entre les deux pays, les échanges de connaissances et d'expériences constituent un outil de coopération à la fois direct et pratique. Par ailleurs, vu le manque d'interaction entre les milieux d'affaires algériens et marocains à l'heure actuelle, le développement de services éducatifs offrira un point de départ plus viable pour la future mise en valeur des produits fabriqués au Maghreb.

Poursuivre le processus: Les participants au webinaire ont souligné à quel point il était important d'organiser des réunions à l'avenir et de donner continuité au processus en cours. Puisque les dirigeants d'entreprise algériens et marocains manquent d'occasions pour se rencontrer et échanger des idées, il revient clairement à l'EWI de continuer à ouvrir des voies de communication en vue des relations commerciales futures. L'organisation de webinaires axés plus particulièrement sur des thématiques subsectorielles offre un outil parfaitement justifié par le besoin de poursuivre sur la lancée et de mettre en valeur les résultats déjà obtenus. Dans le secteur des soins de santé, cela pourrait se traduire par une série de webinaires consacrés aux produits pharmaceutiques ou aux équipements médicaux.

À propos du Dialogue d'Affaires Algérie-Maroc

En dépit de son énorme potentiel, le Maghreb est souvent classé parmi les régions du monde les moins intégrées sur le plan économique. Le Dialogue d'Affaires Algérie-Maroc est un projet qui se propose de réunir des dirigeants d'entreprise algériens et marocains intervenant dans de nombreux secteurs, afin de surmonter les obstacles qui entravent les échanges entre les deux voisins.

Les dialogues sont axés sur toute une série de sujets essentiels à la réussite des entreprises algériennes et marocaines, tels que la sécurité alimentaire, l'agriculture, les soins de santé, les incidences du numérique et des nouvelles technologies, ainsi que l'énergie – en mettant plus particulièrement l'accent sur la manière d'agir pour attirer

les investissements de qualité, assurer la protection de l'environnement et dynamiser l'entreprenariat féminin.

La COVID-19 a malheureusement eu des conséquences néfastes pour le déroulement général du projet selon l'échéancier initialement prévu. Chaque réunion avait été conçue au départ comme une rencontre étalée sur deux jours. C'était le cas de la première manifestation portant sur l'industrie agricole, tenue pendant deux jours à Berlin, dans le cadre de la "Semaine verte" – l'une des plus grandes manifestations internationales consacrées à l'agriculture et au commerce de produits alimentaires à l'échelle mondiale. L'EWI a pourtant dû passer à la communication en ligne pour ne pas perdre l'élan que le projet avait suscité à Berlin. Même si les débats entre les participants ont été par conséquent moins interactifs, ce n'est pas pour autant qu'ils ont été moins approfondis ou moins fructueux, comme en témoignent les actions stratégiques recommandées ci-après.