

COOPÉRATION ALGÉRO-FRANÇAISE OPTIMEXPORT OU COMMENT AIDER L'ENTREPRISE ALGÉRIENNE À EXPORTER

Partenaire privilégié de l'Algérie, la France vient de lancer, depuis le mois de janvier 2008, un programme de renforcement des capacités exportatrices des PME algériennes disposant d'un fort potentiel à l'exportation hors hydrocarbures. Une initiative première du genre.

Optimexport s'adresse non seulement aux PME algériennes mais également aux acteurs institutionnels publics et privés.



«**M**ais mieux vaut tard que jamais !» De l'avis de tous, le premier client et fournisseur de l'Algérie ne pouvait continuer à détourner davantage les yeux sur cette demande pressante des autorités algériennes à l'effet d'accompagner nos entreprises dans une démarche pratique de diversification des exportations hors hydrocarbures, une nécessité considérée, du reste, comme vitale pour l'économie du pays.

Optimexport, tel est le nom du nouveau programme de la coopération algéro-française, initié dans ce domaine crucial, objet, faut-il rappeler, de controverses. Financé à plus de 2 millions d'euros par l'Agence Française de Développement (AFD), Optimexport affiche donc l'ambition de permettre aux entreprises algériennes de mieux contribuer à terme à la balance commerciale de leurs

pays. Comment ? Avant de répondre à cette question, il y a lieu de relever, d'abord, que les pouvoirs publics ont déjà pris, en Algérie, différentes mesures allant dans le sens d'un renforcement du dispositif de l'aide à l'export. Mais force a été de constater, hélas, que l'environnement de la PME algérienne était encore peu propice à un tel essor de nos exportations

Il est prévu des actions de formation au profit des PME exportatrices ou candidates à l'exportation. S'agissant du volet formation, le programme Optimexport mettra, semble-t-il, l'accent sur l'organisation de l'entreprise et sur l'amélioration de ses capacités techniques et managériales

hors hydrocarbures.

En effet, les contraintes liées à la réglementation bancaire et à la bureaucratie ambiante, l'absence d'infrastructures adaptées au niveau des ports et des aéroports et les défaillances de la chaîne logistique ont fini par dissuader les plus téméraires de nos exportateurs dont nombre d'entre eux s'estiment toujours capables d'offrir à l'étranger des produits et des services de qualité similaires, voire supérieurs à ceux de la concurrence internationale. Cependant, la demande interne reste, comme chacun sait, largement solvable et surtout beaucoup moins risquée. Pour lever, un tant soit peu, l'incertitude et les aléas liés à l'exportation en Algérie, Optimexport va s'intéresser particulièrement «à la mise à niveau des personnels des institutions en charge de la promotion des exportations».



→

De même qu'il est prévu des actions de formation au profit des PME exportatrices ou candidates à l'exportation. S'agissant du volet formation, le programme Optimexport mettra, semble-t-il, l'accent sur l'organisation de l'entreprise et sur l'amélioration de ses capacités techniques et managériales (méthodologie, documentation, évaluation des risques, détermination des coûts, ...).

GAGNER LE CHALLENGE DE L'EXPORT

Il faut savoir, ainsi, que lorsqu'une entreprise veut agir et prospecter à l'international, il s'agit, pour elle, d'une décision stratégique qui concerne directement l'entreprise dans son ensemble. C'est aussi une décision irréversible et souvent onéreuse. D'où les précautions à se prémunir contre les déconvenues qui auraient pour origine la méconnaissance des marchés, la structure financière de l'entreprise ou encore la non-maîtrise de la notion du temps chez ses gestionnaires. Cette démarche consiste à prendre des décisions toujours «en connaissance de cause», et ce, quelles que soient les circonstances.

La philosophie de ce programme qui sera très certainement bien accueilli chez les promoteurs est fondée sur le triptyque suivant : «s'informer, se former et se faire accompagner à l'international». Parmi les résultats concrètement escomptés pour ce programme, il y a la possibilité offerte à un groupe-pilote d'environ 40 entre-

La philosophie de ce programme qui sera très certainement bien accueilli chez les promoteurs, est fondée sur le triptyque suivant : «s'informer, se former et se faire accompagner à l'international».

prises, de remporter le «challenge Optimexport». Cela consiste à faire bénéficier à l'entreprise sélectionnée d'un accompagnement personnalisé durant deux années avec, à la clef, la perspective de l'instauration d'un courant d'affaires. Dans le sens «export-export» faut-il bien comprendre. Autre aspect important et non des moindres : Optimexport se propose, par ailleurs, de sensibiliser l'Etat algérien, à travers notamment le ministère du commerce, maître d'ouvrage dudit programme, à l'effet de redéfinir le rôle des institutions impliquées dans le traitement des opérations de commerce international. On retiendra, ainsi, qu'Optimexport s'adresse non seulement aux PME algériennes mais également aux acteurs institutionnels tant publics que privés. Par ailleurs, au regard du contexte de l'ouverture économique du pays conjugué à un démantèlement des barrières douanières, l'exportation hors hydrocarbures revêt, à l'heure actuelle, une

importance extrême pour le pays. Au point, où il est devenu un «devoir citoyen» que d'exporter. Aussi, à l'ère de la globalisation des échanges, il y a comme une véritable urgence, aujourd'hui, pour la PME algérienne de s'intéresser davantage à l'international et à pénétrer, enfin, des marchés étrangers pas si inaccessibles qu'ils n'y paraissent. En somme, c'est une question qui touche non seulement à l'honneur national mais qui implique également la compétitivité même de l'entreprise. ■

Mohamed-Chérif Lachichi

LE RÉSEAU D'APPUI DU PROGRAMME D'OPTIMEXPORT

- Ministère du commerce (maître d'ouvrage)
- ALGEX (Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur)
- CACI (Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie)
- Les opérateurs partenaires naturels des entreprises à l'exportation (banques, commissionnaires de transport, CCI, consultants, etc.).

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, S'ADRESSER À :

OPTIMEXPORT

Palais Consulaire : 6, Boulevard Amilcar Cabral - Place des Martyrs

BP.100 Alger-1er Novembre 16000

Alger – Algérie

Tél.: 213 021 96 42 39 / 96 43 19

Fax : 213 021 96 47 45

Bureau OPTIMEXPORT/ ALGEX :
213 021 52 04 86

Site web: www.optimexport-dz.org

Email: info@optimexport-dz.com

CONTACTS:

M. Marc Martinant, chef de projet.
Mme Nouara Toubal, responsable opérationnel / ALGEX.

M. Zineddine Nedioui,
responsable opérationnel / CACI.

Une possibilité offerte pour un groupe-pilote d'environ 40 entreprises, de remporter le «challenge Optimexport».

