



PROGRAMME

Séminaires

Formations

Missions

Séminaires

Formations

Missions

Séminaires

Formations

Missions

Séminaires

Formations

Missions

Séminaires

Formations

Missions

The background features three overlapping, semi-transparent light gray circles. They are arranged in a triangular pattern, with one circle at the top and two below it, overlapping each other and the top one.

INFORMATION

OPTIMEXPORT 2008- 2009

Programme prévisionnel d'information

- Journées d'information sur les échanges mondiaux :

Alger : 29 juin 2008

- Bilan des exportations hors hydrocarbures algériennes sur les 05 dernières années *
- Détection de marchés porteurs à l'international pour l'Algérie
- Présentation résumée de trois panoramas sectoriels (Dattes, Crevettes, liège)

Autres régions (Est, Ouest, Sud) : 2^{ème} Semestre 2008

- Bilan des exportations hors hydrocarbures sur les 05 dernières années
- Détection des opportunités sur les marchés porteurs à l'international pour l'Algérie
- Présentation de panoramas sectoriels selon le potentiel à l'exportation de la région

* Mise en ligne de ces études sur les sites des institutions membres fondateurs du programme OPTIMEXPORT
www.optimexport-dz.org ; www.mincommerce.gov.dz ; www.algex.dz ; www.caci.dz

- Panoramas sectoriels

4^{ème} trimestre 2008 / 1^{er} trimestre 2009

- Réalisation de 2 Panoramas Sectoriels à l'International portant sur les opportunités de développement pour l'Algérie et restitution des résultats à un panel d'entreprises des secteurs concernés (exemple : filière légumes frais/Agroalimentaire/Services).

- Etudes de marchés cibles

1^{er} Semestre 2009

- Réalisation d'études de marché « cibles » sur mesure et études de positionnement à l'export pour le 1^{er} groupe d'entreprises sélectionnées dans le cadre du « Challenge OPTIMEXPORT »
(Elaboration d'une stratégie export et d'un programme d'actions sur 2 ans).

- Séminaires géographiques sur les marchés prioritaires à l'international

4^{ème} trimestre 2008 / Année 2009

- Organisation de 2 séminaires géographiques par an sur les marchés prioritaires à l'exportation pour l'Algérie (exemple : Pays partenaires à l'exportation pour l'Algérie, mais également marchés lointains : Asie, Etats-Unis)
- Appui technique à la création de services au sein du dispositif algérien de commerce extérieur :

Année 2009

Un service d'informations réglementaires - Un service sur les appels d'offres et projets internationaux - Une librairie de commerce international :

Amélioration de l'offre d'informations sur les marchés étrangers :

Dossiers pays ou dossier pays/produit, les appels d'offres, la réglementation douanière à l'étranger, la fiscalité applicable aux produits et services et les législations étrangères.

The background features three overlapping, semi-transparent light gray circles. The circles are arranged in a triangular pattern, with one circle on the left and two on the right, overlapping each other and the central space.

FORMATION

OPTIMEXPORT 2008- 2009

Projet de programme des formations Bénéficiaires : entreprises « Challenge OPTIMEXPORT » ou entreprises « Journées Objectifs export »

Durée par module :

- 2 jours pour les entreprises du Challenge OPTIMEXPORT
- 1 jour pour les entreprises assistant aux « Journées Objectifs Export »

Tous les intervenants sont des experts en développement international ayant une expérience de terrain reconnue et des qualités professionnelles et pédagogiques qualifiées

Planning des formations prévu pour :

2ème semestre 2008 et 1^{er} semestre 2009 (base : 2 modules / mois)

Titre de la formation	Descriptif de la formation
L'information au service de l'action commerciale à l'international	Elaborer une stratégie d'information - Rechercher l'information pertinente et identifier les partenaires commerciaux, technologiques et financiers sur des marchés étrangers - Intégrer l'information en ligne dans une stratégie d'intelligence économique, et mesurer son impact sur la fonction commerciale - Valider et protéger l'information
Les fondamentaux de l'international Notions de diagnostic export	Intégrer les phases fondamentales du développement international d'une entreprise et les techniques principales du commerce international.
Définir une stratégie de développement à l'international. Les circuits de distribution	Comment définir, mettre en œuvre une stratégie de développement international. Appui sur un cas concret.
Négocier à l'international et gérer les différences culturelles	Comprendre l'importance des différences culturelles dans la négociation de projets à l'international et savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management. Savoir appréhender les différents marchés en oubliant les stéréotypes.
Boîte à outils, pilotage d'actions export	Maîtriser une méthodologie de pilotage du développement export (mettre en œuvre un plan d'action commerciale export ; identifier des indicateurs de contrôle pertinents.
L'environnement juridique, ses opérations à l'international	Maîtrise des fondamentaux dans l'environnement juridique des opérations à l'international : contrat de vente, conditions générales de vente, notions de contrat d'agence commerciale ...
L'importance des incoterms	Module spécifique pour entreprises le Challenge OPTIMEXPORT Maîtriser opérationnellement les Incoterms et mesurer leurs incidences en matière de prix, responsabilité et maîtrise des coûts.

L'environnement financier des opérations de commerce international	Maîtrise des fondamentaux dans l'environnement financier des opérations à l'international : principaux instruments de paiement, leurs mécanismes. notion de risques et de couvertures. ..
L'environnement logistique des opérations de commerce international	Maîtrise des fondamentaux dans l'environnement logistique des opérations à l'international : les partenaires en présence, notion de chaîne de transport, les contrats de transport, prévention des litiges...
L'environnement douanier et fiscal des opérations export	Maîtriser les différentes procédures douanières et fiscales nécessaires aux opérations export
L'administration des ventes import et export Les documents d'accompagnement	Les différentes phases d'une opération import-export. Les documents d'accompagnement. Les principales procédures douanières et fiscales.
Rédiger une offre et calculer un prix export	Construire une offre adaptée et considérer les éléments constitutifs d'un prix export.
Répondre aux appels d'offres internationaux	Répondre efficacement aux appels d'offres internationaux. Mesurer les implications juridiques et financières.
Organiser efficacement un stand collectif dans un salon à l'international	Méthodologie d'organisation d'un stand collectif sur un salon international. Choix et budget, les différentes phases -avant, pendant, après - Organisation logistique. La communication. L'importance du suivi. Les composantes du calcul du prix export.
Transfert de savoir faire et partenariats industriels	Permettre aux participants de maîtriser les éléments indispensables à la réussite d'un transfert de savoir-faire; partager l'expérience de l'intervenant et analyser les potentialités de transposition.
Conduire des affaires en Europe	Donner aux participants les éléments leur permettant de réussir des affaires dans les pays européens en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès ; d'anticiper les évolutions.
Conduire des affaires aux Etats-Unis	Donner aux participants les éléments leur permettant de réussir des affaires aux USA en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès ; d'anticiper les évolutions.
Conduire des affaires en Chine	Donner aux participants les éléments leur permettant de réussir des affaires en Chine en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès ; d'anticiper les évolutions.
Le groupement à l'export : intérêt, conception et gestion Notion de cellule export	Considérer l'intérêt des groupements à l'export. Méthodologie de création et de gestion. Les fondamentaux de la création d'une cellule export dans une entreprise.
Etude cas	Etudes de cas : analyses d'entreprises algériennes

The background features three overlapping, semi-transparent light gray circles. One circle is positioned on the left, another on the right, and a third one overlaps both in the center. The word "ACCOMPAGNEMENT" is centered horizontally across the middle of these circles.

ACCOMPAGNEMENT

OPTIMEXPORT 2008/2009

Programme « Accompagnement » pour les marchés extérieurs

- **Pavillon Algérie :**
 - Salon international de l'Alimentation : Paris (France)
SIAL : du 19 au 23 octobre 2008
 - Foire Internationale de Dakar : Dakar (Sénégal)
FIDAK 2008 : du 20 novembre au 1^{er} décembre 2008
 - Salon International de l'Entreprise : Yaoundé (Cameroun)
PROMOTE 2008 : du 5 au 14 décembre 2008
 - Salon International de la Confiserie : Cologne (Allemagne)
ISM : du 1^{er} au 4 février 2009

- **Missions collectives :**
 - Salon international pour le marketing des fruits et légumes : Berlin (Allemagne)
Fruit Logistica : du 4 au 6 février 2009
 - Forum de rencontres d'affaires : pays à confirmer
Med-Allia 2009 (dates à confirmer, 1^{er} semestre 2009)

- **Exposition spécifique de produits et services algériens :**
 - Exposition spécifique de produits et services algériens : Nouakchott (Mauritanie)
Date à confirmer, 1^{er} semestre 2009

- **Présentation de produits :**
 - Mission de présentation de produits Algériens aux centrales d'achats internationales : Alger
Date à confirmer, 1^{er} semestre 2009

OPTIMEXPORT 2008/2009

Programme « Accompagnement » pour les marchés extérieurs

- Evénements et opérations à caractère international en Algérie :
 - Foire maghrébine : Alger (Algérie)
Première foire maghrébine : du 26 novembre au 1^{er} décembre 2008
 - Salon de l'exportation : Alger (Algérie)
Premier salon algérien de l'exportation : (dates à préciser - février 2009

CHALLENGE
OPTIMEXPORT



OPTIMEXPORT 2008- 2009

CHALLENGE OPTIMEXPORT

3^{ème} trimestre et 4^{ème} trimestre 2008

Le programme prend en charge l'ensemble des frais liés à l'information, à la formation et à la participation aux séminaires organisés à l'échelle nationale, à l'exception des frais d'hébergement et de transport qui sont à la charge de l'entreprise.

Le **Challenge OPTIMEXPORT** ou véritable **Contrat de Partenariat à l'Export** proposé, s'étale sur une durée maximale de 2 ans.

En moyenne, la PME bénéficiaire du programme contribue à hauteur de 25% des frais de participation aux missions collectives et salons professionnels organisés à l'étranger, en plus de ses frais de transport et de séjour.

COMMENT BÉNÉFICIER DU CHALLENGE OPTIMEXPORT ?

Etre une PME du secteur public ou privé,
Etre à fort potentiel exportateur, nouvel exportateur ou exportateur confirmé
Avoir un objectif de développement à l'international.

AVEC QUELLE METHODE, AVEC QUEL CRITERE D'ELIGIBILITE ?

Participer à la présélection du 1^{er} Groupe pilote d'entreprises (30 à 40 entreprises) :

- en remplissant le formulaire d'adhésion
- en effectuant un entretien de pré diagnostic interne entre OPTIMEXPORT et le Chef d'entreprise.

Pour chaque entreprise sélectionnée, l'objectif du Challenge OPTIMEXPORT est de lui permettre de disposer de sa stratégie d'exportation.

Le Challenge OPTIMEXPORT l'aidera donc à élaborer une étude sur mesure selon ses produits ou services, à faire une analyse des marchés porteurs, à connaître les principaux clients de l'Algérie dans son domaine et à mesurer la stratégie de ses principaux concurrents.