OPTIMEXPORT
ALGÉRIE

PROGRAMME DE RENFORCEMENT DES CAPACITES EXPORTATRICES DES PME ALGERIENNES

CHALLENGE OPTIMEXPORT — CONTRAT DE PARTENARIAT À L'EXPORT

FORMULAIRE DE PARTICIPATION A LA PRE-SELECTION DU GROUPE PILOTE D'ENTREPRISES

Remplissez ce formulaire et participez ainsi à la sélection des entreprises algériennes exportatrices pour être retenu afin de bénéficier d'un accompagnement personnalisé de 2 ans (2007-2009) et de profiter d'un programme d'actions à l'international "pédagogique et sur mesure".
Venez relever avec nous « **le Challenge OPTIMEXPORT** ».

Informations générales (IG)

Nom de l'entreprise IG1 :.....

.....

Sigle IG2: .....

Statut de l'entreprise :

Entreprise publique ☐ IG31 Groupe privé ☐ IG32 PME privée ☐ IG33 Entreprise mixte ☐ IG34

Effectifs IG4: ..... Année de création IG5: ..... N°Registre Commerce IG6: .....

Coordonnées de l'entreprise (C)

Rue C1:..... Ville C2: .....

Wilaya C3 : ..... Code postal C4 : .....

Tél. C5 : .....

Téléfax C6 : .....

E-mail C7: ..... @ .....

Site web C8 : http:/www .....

Nom du Dirigeant : Nom C91 :..... Prénom C92 : .....

E-mail C10 : ..... @ .....

Tél. mobile C11 : .....

Tél. Ligne Directe C12 : .....

Fax C13 : .....

Nom du Responsable Export : Nom C141 : ..... Prénom C142 : .....

E-mail C15 : ..... @ .....

Tél. mobile C16 : .....

Tél. Ligne Directe C17 : .....

Fax C18 : .....

Activité (A)

Secteur d'activité principal A1 : .....

Sous –secteur A2 : .....

Autres secteurs d'activité éventuels A3 : .....

Positionnement à l'Export (PE)

Producteur sans export n'envisageant pas l'exportation..... ☐ PE1
Producteur déjà exportateur et/ou à fort potentiel d'exportation..... ☐ PE2
Producteur non exportateur à fort potentiel et envisageant l'exportation..... ☐ PE3
Négociant, Import/Export..... ☐ PE4

Dynamisme et maîtrise du marché algérien (DM)

Le marché algérien de votre production est-il ?

En phase de lancement ☐ DM11 En régression ☐ DM12 Stable ☐ DM13 En progression ☐ DM14

Concurrence :

Connaissez – vous bien votre concurrence sur le marché algérien ? Oui ☐ DM21 Non ☐ DM 22

☐ Entreprise en position dominante (Je suis leader) DM23	☐ Plusieurs concurrents sur le marché DM24	☐ Je débute sur le marché DM25	☐ Aucune idée DM 26

Chiffre d'affaire DM3 : .....DZA/ an – Année 2006.

Moyens financiers (MF)

Pour faire face aux coûts supplémentaires induits par des opérations d'exportation (augmentation de la production, satisfaction immédiate d'une demande, adaptation du produit, approche des marchés, distances géographiques, etc.), votre entreprise dispose t-elle de ressources financières

Suffisantes ☐ MF11 Moyennes ☐ MF12 Inexistantes ☐ MF 13

Moyens humains (MH)

Votre personnel possède t–il la connaissance de l'international ?
Oui, d'un niveau élevé ☐ MH 11 d'un niveau moyen ☐ MH12 Non, nécessite une réelle mise à niveau ☐ MH13

Connaissance d'une ou plusieurs langues (en plus de la langue arabe):
Français ☐ MH21 Anglais ☐ MH22 Espagnol ☐ MH23 Autres ☐ MH24 précisez :..... MH25

Votre infrastructure à l'export (service export) est ? :

Inexistante ☐ MH31	peu organisée ☐ MH32	bien organisée ☐ MH33
Inefficace ☐ MH34	peu performante ☐ MH35	performante ☐ MH36

Capacité de production (CP)

Votre capacité de production correspond le mieux à :
Stock disponible ☐ CP1 Stock excédentaire ☐ CP2 Stock insuffisant ☐ CP3 mon entreprise propose des services ☐ CP4

Votre gamme de produits est :
Gamme étendue ☐ CP51 Gamme restreinte ☐ CP52 mono produit ☐ CP53

Capacité d'innovation appliquée à votre production :
J'ai un département d'études (Recherche & Développement)..... ☐ CP61
Je m'appuie sur un service externe ou compte créer mon propre département..... ☐ CP62
Je n'ai pas de politique d'innovation..... ☐ CP63

Concurrence de votre production (CP)

En termes de :	votre production est :		que la concurrence
Qualité	☐ CP71 meilleure	☐ CP72 moins bien	
Prix	☐ CP81 Plus compétitive	☐ CP82 moins compétitive	
Niveau technologique	☐ CP91 Plus compétitive	☐ CP92 moins compétitive	

Votre production répond t-elle à des normes locales (environnement, hygiène et sécurité) ?
Oui ☐ CP101 Non ☐ CP102

Si oui, lesquelles?
..... CP11

Information / Communication (IC)

Information

Votre entreprise a-t-elle réalisé une étude de marché ? Oui ☐ IC11 Non ☐ IC12

Si oui, l'étude est-elle réalisée par des moyens : internes ☐ IC21 externe (Consultant export) ☐ IC22

Etes-vous abonné à un système de veille (commerciale, juridique, ou autre) : Oui ☐ IC31 Non ☐ IC32

Si oui, précisez IC33 **:** .....

Quelles sont vos principales sources d'information ? :

Presse professionnelle ☐ IC41 Internet ☐ IC42 Documentation d'organismes ☐ IC43 Autres ☐ IC44

Votre entreprise utilise t-elle Internet ?

pour se faire connaître :

Oui, au quotidien ☐ IC51 de temps à autre ☐ IC52 non, jamais ☐ IC53

pour recueillir de l'information :

Oui, au quotidien ☐ IC51 de temps à autre ☐ IC52 non, jamais ☐ IC53

pour des opportunités d'affaires, des actions commerciales, de la vente en ligne :

Oui, au quotidien ☐ IC51 de temps à autre ☐ IC52 non, jamais ☐ IC53

Communication

Avez –vous une politique de communication et de prospection active à l'international ? :

Participation aux salons professionnels à l'étranger ..... ☐ IC61

Participation aux foires internationales ..... ☐ IC62

Appel à une agence de publicité ..... ☐ IC63

Utilisation des médias ..... ☐ IC64

Les différences culturelles dans la démarche export représentent pour vous :

un élément négligeable ..... ☐ IC71

un paramètre que je dois intégrer dans ma démarche ..... ☐ IC72

un aspect que je maîtrise ..... ☐ IC73

Marketing (M)

Votre produit est–il vendu sous marque ? Oui ☐ M11 Non ☐ M12

Votre marque est –elle protégée ? Oui ☐ M21 Non ☐ M22

Si oui, dans quels pays ? M3 **:** .....

Avez –vous une documentation technique de votre produit ? : Oui ☐ M41 Non ☐ M42

Avez –vous une documentation commerciale de votre produit ? Oui ☐ M51 Non ☐ M52

Si oui, dans quelles langues ?

Arabe ☐ M61 Français ☐ M62 Anglais ☐ M63 Autres ☐ M64, précisez : M65

Fournissez- vous un service après-vente ? Oui ☐ M71 Non ☐ M72

Votre distribution en Algérie est sous forme de ? :

Représentant / Agent ☐ M81 Distributeur / grossiste ☐ M82 Détaillant ☐ M83

Votre distribution en Algérie est :

Inefficace ☐ M81 Peu performante ☐ M82 Performante ☐ M83

Capacité à l'exportation (CE)

Considérez–vous votre entreprise comme exportatrice ? Oui ☐ CE11 Non ☐ CE12

Si oui, êtes-vous un exportateur ?

Régulier ..... ☐ CE21

Occasionnel ..... ☐ CE22

Potentiel ..... ☐ CE23

Pour quelle raison exportez-vous (ou souhaitez-vous exporter) ?

Étendue de mes activités ..... ☐ CE31

Baisse du marché local ..... ☐ CE32

Marché intérieur trop étroit ..... ☐ CE33

Chiffre d'affaire à l'export CE4 : ..... DZA/ an – Année 2006.

Votre production répond t-elle à des normes internationales (environnement, hygiène et sécurité) ?

Oui ☐ CE51 Non ☐ CE52

Votre produit nécessite–t-il une adaptation technique (emballage, étiquette) pour être vendu à l'international?

Oui ☐ CE61 Non ☐ CE62

Accompagnement export (AE)

Sollicitez-vous l'appui des organismes professionnels et/ou consulaires pour vos démarches d'exportation?

Oui, fréquemment ☐ AE11 de temps à autre ☐ AE12 pas du tout ☐ AE13

Etes–vous assuré auprès de la CAGEX ? Oui ☐ AE21 Non ☐ AE22

Quels sont selon vous les principaux risques à l'export? : AE3 .....

.....

.....

.....

Vos observations : AE4

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Veuillez retourner ce formulaire dûment rempli par courrier à l'adresse suivante :

OPTIMEXPORT - Palais Consulaire - 6, Boulevard Amilcar Cabral - Place des Martyres BP100 Alger-1er Novembre 16003 Alger – Algérie
Ou par fax l'ensemble des 4 pages (RECTO ET VERSO) de ce formulaire dûment rempli au n° suivant : 021 96 47 45

CONTACTS OPTIMEXPORT :
Tél. : 021 96 42 39 / 021 96 43 19 Fax : 021 96 47 45 info@optimexport-dz.org www.optimexport-dz.org

CHALLENGE OPTIMEXPORT