

Convention France Maghreb - Paris 05-06 Février 2008

---



# **STRATEGIE D'ALLIANCE FRANCE/ALGERIE**

## **OPPORTUNITES ET MODALITES POUR LA PME**

# Contexte Politique



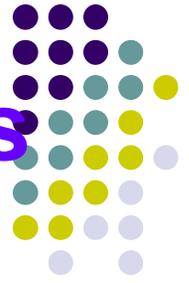
- Le gouvernement Algérien a fermement exprimé son regret de ne pas recevoir suffisamment de IDE en provenance de l'UE suite à la signature de l'accord d'association.
- La France peut répondre positivement à cette attente car elle dispose :
  - “D'un historique et d'une représentativité économique significative.
  - “De références et de outils capables de mobiliser et accompagner les PME Françaises.

# Stratégie d'Alliance, point de départ ou résultante de l'Approche stratégique ?



- Outil de développement ou fuite en avant
- Un constat : très souvent la PME n'a pas les moyens ni les ressources pour créer seule une filiale ou une unité de production
- Une solution : mise en commun de ressources, partage d'une réelle stratégie, des responsabilités définies et partagées

# Motivations et mobiles des divers partenaires



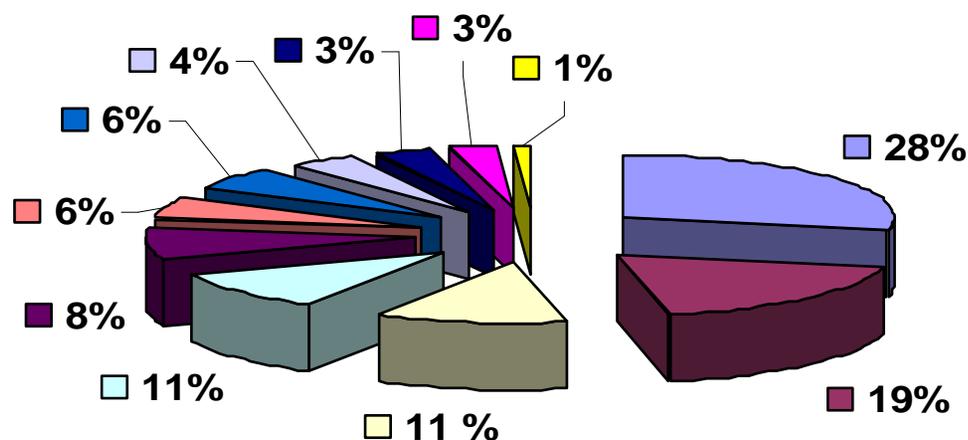
- ❑ Acheter ou acquérir (licence) un savoir faire, une marque, une technologie
- ❑ Accéder à un marché direct, triangulé (on parle des alliances Nord Sud mais aussi des alliances Sud Sud)
- ❑ Répondre en commun à des appels d'offre (normes, références, SAV..)
- ❑ S'inscrire dans une mondialisation que la PME ne peut aborder seule.
- ❑ Les accords d'Agadir, le marché commun du golfe



# Recherche de Partenaire

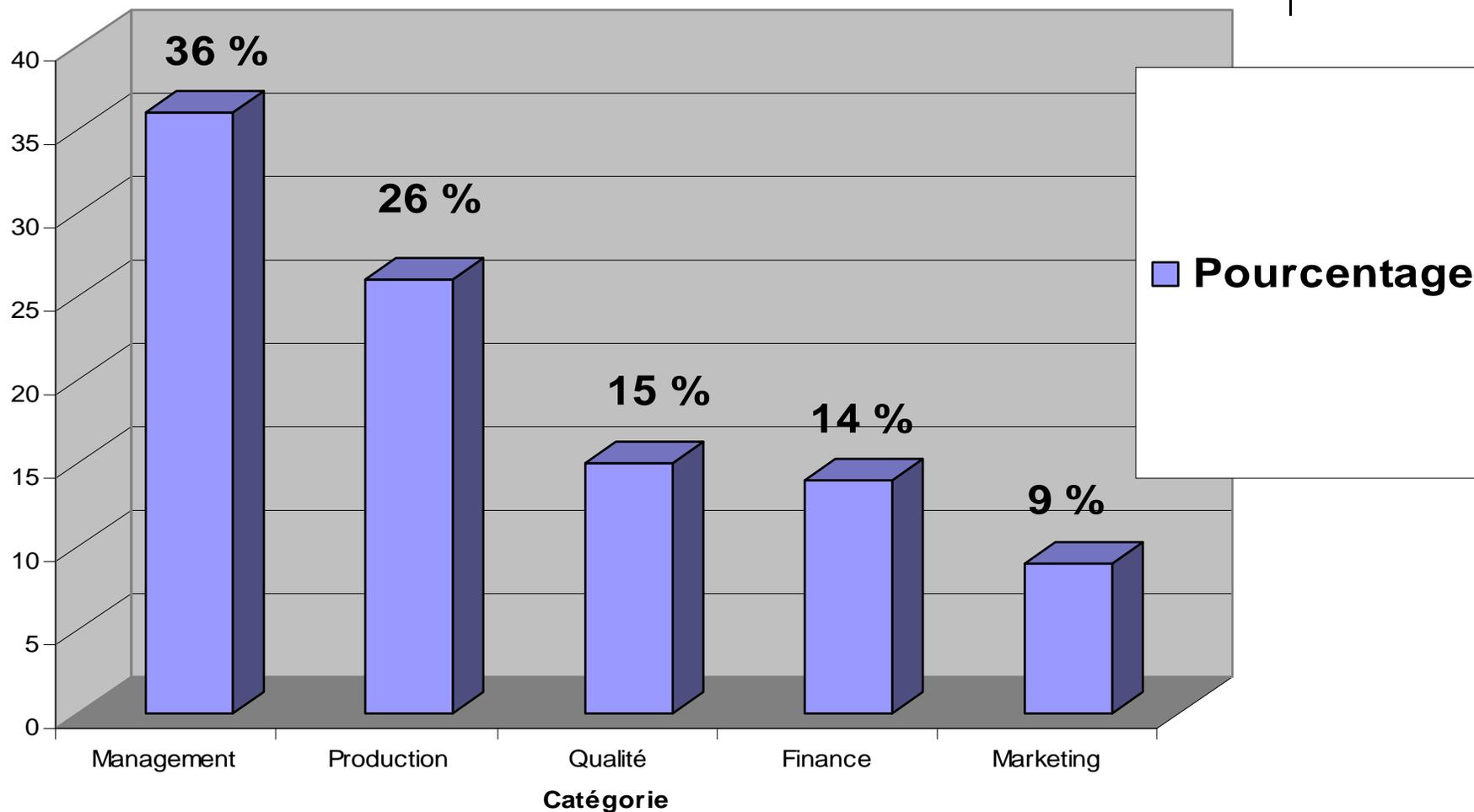
## Une cible privilégiée

## Répartition des PME par secteur d'activité sur 450 PME

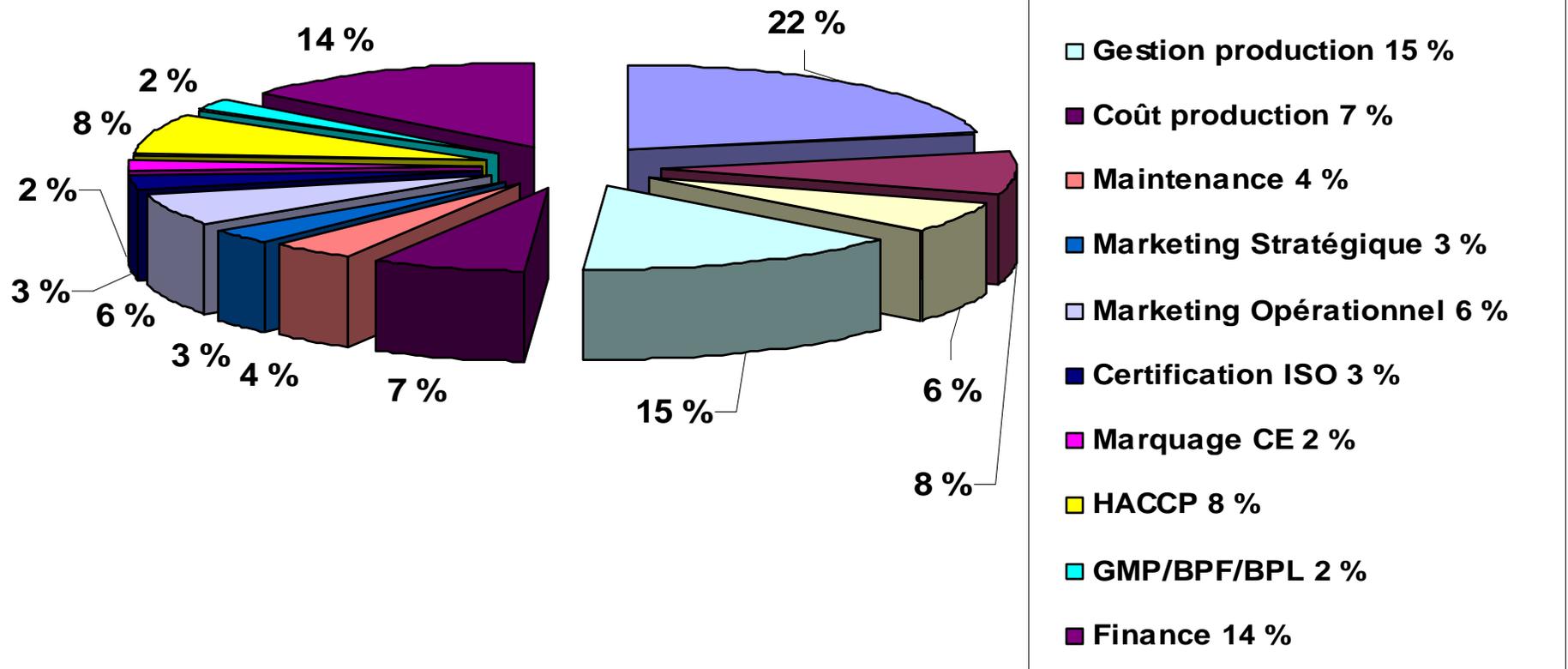


- Agro Alimentaire 28 %**
- Industrie Chimique 19 %**
- Matériaux de construction  
céramique et verre 11 %**
- Industrie mécanique et  
métallurgique 11 %**
- Electricité électronique 8 %**
- Textile Habillement 6 %**
- Conditionnement  
Emballage 6 %**
- Industries diverses 4 %**
- Bois et Ameublement 3 %**
- Services 3 %**
- Industrie cuir et  
Chaussure 1 %**

## Répartition des PME par Catégorie d'action sur 450 PME



**Répartition des PME par sous catégorie d'action sur 450 PME**



# Les interlocuteurs en Algérie



- La CACI
- La CACI qui regroupe une quarantaine de CCI algériennes ;
- Les fédérations et confédérations patronales,
- Les associations professionnelles
- Les opérateurs privés : Cabinets Conseil, il en existe dans tous les domaines et le Programme de Mise à Niveau des PME de l'UE, en les faisant travailler en binôme avec les Consultants UE a conforté leur expérience.

# Comment monter son projet ? - 1/2



- ❑ Prévoir 7 à 9 contacts. Ceci mobilise en FR ou en DZ 7 à 9 fois 3 ou 4 H/jours des 2 cotés !
- ❑ 8 à 14 mois ne sont pas des durées excessives (pression des partenaires !)
- ❑ Rechercher toutes les informations économiques et juridiques concernant le pays et le projet. (en France et sur place)
- ❑ S'entourer de professionnels expérimentés qui peuvent :

# Comment monter son projet ? - 2/2



- ✓ au départ ; vous accompagner dans une recherche confidentielle.
- ✓ Au premier contact ; vous apporter la sécurité et la référence dans un contexte économique différent
- ✓ En cours et en final : préciser la réalité économique, juridique et fiscale pour vos plans d'affaire et contrats et vous appuyer lors de la négociation finale
- ✓ En final : vous accompagner pour la mise en œuvre de votre projet. Banques, Partenaire, Administration

# Les instruments d'appui

## France



- ❑ Le réseau UBIFRANCE et son guide Algérie dans la collection « l'essentiel d'un marché » 2007/2008
- ❑ La Chambre Française de Commerce et d'Industrie en Algérie
- ❑ Les banques FR installées en Algérie, les lignes BEI, le Capital risk
- ❑ Les Programmes de coopération FR/DZ et plus particulièrement OPTIMEXPORT
- ❑ **En réflexion un programme PSAFA**

# Mise en Ê uvre, gestion et pérennisation des accords : quelques règles - 1/2



- Attention à ne pas changer de contact « pilote » en cours de route
- Bâtir sur une vision d'intérêts durables
- Planifier mais s'adapter
- Anticiper des conflits, les aborder avec transparence avant signature

# Mise en Ê uvre, gestion et pérennisation des accords : quelques règles - 2/2



- ❑ Définir clairement le rôle et le apport de chaque partie : attention trop de synergie peut cacher de énorme manque.
- ❑ Ne pas chercher à obtenir des avantages déséquilibrés
- ❑ Identifier dès le début les différences culturelles et se faire aider à les comprendre.
- ❑ Ne pas tricher sur la qualité du transfert de technologie
- ❑ Bien connaître les forces de son partenaire en particulier « ses hommes »
- ❑ Ne pas croire que la confidentialité dure longtemps !