

## OPTIMEXPORT AU SERVICE DE L'EXPORTATION ALGERIENNE

« Renforcer les capacités d'exportation des PME Algériennes », tel est le défi que s'est lancé en Mai 2007, l'équipe d'OPTIMEXPORT, le nouveau programme d'accompagnement pilote au service de la relance et de la diversification des exportations hors hydrocarbures algériennes.

Le programme OPTIMEXPORT de renforcement de capacités exportatrices des PME algériennes est doté d'un budget de 2,5 M€ (soutenu par l'AFD à hauteur de 2,1 M€ et pour 400 K€ par le Ministère du Commerce algérien). Il intervient dans un contexte économique en pleine transformation et dans un environnement international des affaires en Algérie marqué par la mise en œuvre de l'accord d'Association avec l'Union Européenne, et par la réhabilitation du système économique en prévision de l'accession de l'Algérie à l'OMC.

### Les objectifs d'Optimexport

En créant le programme OPTIMEXPORT, la coopération algéro-française se fixe l'objectif, de renforcer les capacités exportatrices des PME algériennes hors hydrocarbures au moyen de la mise en œuvre d'un planning structuré d'actions coordonnées dans les principaux volets liés au développement international des entreprises :

- Renforcer la formation et la professionnalisation aux techniques du commerce international,
- Développer l'offre de l'information à l'international,
- Accompagner les entreprises algériennes à la conquête des marchés étrangers.

Ces objectifs réalistes s'appuient sur les expertises diverses de l'opérateur du programme qui n'est autre qu'UBIFRANCE, l'Agence Française pour le développement international des entreprises - l'homologue français de l'Agence ALGEX - qui effectue un transfert de savoir-faire en détachant des experts spécialistes des grands métiers de l'exportation.

Pour mener à bien ce programme, les Maîtres d'Ouvrages délégués ont mis à la disposition du programme des locaux, précédemment à la CACI et actuellement - et sans doute jusqu'à la fin de l'intervention d'OPTIMEXPORT - au niveau d'ALGEX. Une équipe biculturelle française/arabe de 7 personnes animée d'une grande volonté de faire aboutir les actions d'information, de formation et d'accompagnement dont ils ont la charge. Il est à noter que les soutiens FSPE du Maître d'ouvrage (le Ministre du Commerce) viennent s'ajouter aux aides tangibles apportées par le programme pour les actions à l'étranger.

### Les bénéficiaires du programme et le « Challenge OPTIMEXPORT »

Le programme de soutien profite à trois (03) groupes de bénéficiaires :

- le premier d'environ 40 entreprises jouissant de l'accompagnement personnalisé de 2 ans appelé "le Challenge OPTIMEXPORT" ;
- le second, un vivier plus large d'entreprises algériennes exportatrices ou potentiellement exportatrices sensibilisées, formées et orientées ;
- le troisième enfin, les acteurs institutionnels publics et privés algériens du commerce international.

Pour la sélection des entreprises, des critères d'éligibilité sont mis en place à travers une combinaison des 3 procédés : un questionnaire jugeant des motivations du représentant de l'entreprise ; un entretien de diagnostic avec le dirigeant de l'entreprise ; une notation correspondant au potentiel de l'entreprise sur les marchés, avec l'aide de Coface Algérie Service.

Le groupe pilote d'une quarantaine d'entreprises, devant bénéficier de l'appui sur mesure étalé sur 2 ans dans le cadre d'un véritable contrat de partenariat à l'export dénommé le « Challenge Optimexport », sera tout d'abord soumis à un questionnaire comportant plusieurs paliers, dont le nombre et la typologie des réponses varient en fonction des chapitres. Ceci correspondra donc à la présentation de la candidature.

L'entretien de diagnostic interne comporte une soixantaine de questions qui permettront d'analyser les motivations du dirigeant, le potentiel et l'environnement de l'entreprise, son organisation, ses forces et faiblesses. Enfin, la notation de la Coface qui constitue un complément de sélection, vise à certifier de la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements.

En résumé, il s'agit pour OPTIMEXPORT d'avoir une vue d'ensemble objective des ambitions de la PME par rapport à l'axe d'export et de voir si elle peut répondre en toute confiance à des sollicitations venant de clients étrangers.

Le Challenge OPTIMEXPORT, dont les critères d'éligibilité auront constitué un gros travail de préparation pour l'équipe, ne donnera toute sa mesure qu'après le démarrage des actions avec le groupe piloté des 40 PME ; cette activité constitue un important investissement en temps pour les membres de l'équipe et devrait aboutir à la constitution d'un groupe homogène, vitrine de l'Algérie exportatrice grâce à l'implication de l'ensemble des bénéficiaires du programme.

L'ambition de ce programme étant de faire émerger des leaders de l'exportation algérienne, l'équipe OPTIMEXPORT veillera à ce que les entreprises soient représentatives des branches d'activité et sous-secteurs d'activité - qu'elles soient exportatrices ou potentiellement exportatrices - qu'elles soient également réparties sur tout le territoire et enfin qu'elles soient des PME PMI pouvant aller de l'artisan à l'entreprise comportant un service export.

### L'implication des Maîtres d'ouvrage délégués dans le Programme

L'Agence ALGEX et la CACI sont toutes deux présentes dans ce programme. L'Agence en charge de la promotion du commerce extérieur intervient sous l'angle de l'amélioration de l'offre d'information des entreprises algériennes. Il s'agit en effet, de palier à la carence en informations fiables et régulières des entreprises avec pour résultat de leur permettre de déterminer le positionnement de l'Algérie dans le commerce mondial, d'identifier les principaux importateurs, les secteurs porteurs, les marchés cibles, d'observer et d'analyser la concurrence et de mieux intervenir dans leurs démarches à l'international.

A travers ce programme ALGEX doit mettre à la disposition des entreprises algériennes exportatrices, différents types d'informations sur les échanges mondiaux, l'approche des marchés extérieurs ainsi que sur les secteurs porteurs à l'international. A titre d'exemple il est prévu la présentation d'une série de panoramas sectoriels, la réalisation d'études de marché cibles dans le cadre du « challenge OPTIMEXPORT », l'organisation de séminaires

d'information sur les marchés prioritaires à l'exportation pour l'Algérie, l'utilisation des statistiques du commerce extérieur etc.

C'est aussi avec ALGEX qu'OPTIMEXPORT viendra renforcer les outils d'information en place, la veille informative et la formation des personnels concernés pour l'accès aux bases de données et l'acquisition de sources d'information.

La Chambre Algérienne de Commerce et d'industrie (CACI) est, quant à elle, impliquée dans le cadre des volets formation et accompagnement qui visent à améliorer, d'une part, le niveau de compétence des acteurs institutionnels et des entreprises et, d'autre part, la participation des entreprises algériennes ainsi que leur encadrement lors des manifestations et salons organisés à l'étranger.

Après une année de présence en Algérie et bien qu'il reste encore un énorme travail à accomplir pour atteindre les objectifs ambitieux fixés à la création d'OPTIMEXPORT dans un calendrier de 3 années, de nombreuses actions ont déjà été engagées en précisant, toutefois, que la première année du programme s'est vue en partie consacrer à la mise en place de la structure et de son fonctionnement, au recrutement des équipes et la réalisation de toute la communication globale du programme.

Ainsi, un premier bilan fait état de l'organisation d'actions de sensibilisation sur le programme à Alger et en régions, la mise en œuvre d'un programme de formation destiné aux personnels institutionnels et consulaires avec un cursus de douze modules de formation portant sur des thèmes stratégiques et opérationnels en direction des personnels institutionnels et consulaires d'appui et enfin l'encadrement réussi de missions d'accompagnement sur des salons étrangers avec la planification préalable de réunions d'information sur la préparation de la participation algérienne aux événements en question.

Par ailleurs, la diffusion d'informations via des outils modernes (site internet et BoG-note de l'équipe) a donné une visibilité au programme OPTIMEXPORT qui constitue désormais un outil d'information au service de l'exportation algérienne.

S'agissant de l'encadrement des manifestations, il y a lieu de souligner l'implication et l'accompagnement d'OPTIMEXPORT aux côtés de l'Agence Algex et de la Safex pour, notamment, l'animation des rencontres B to B ou rendez-vous d'affaires personnalisés lors du Salon Djazaïr Export. Cet événement constitue une première dans le développement des relations entre les professionnels, les entreprises et les auxiliaires de l'exportation d'une part, et d'autre part les partenaires étrangers. Notre objectif est de faire en sorte que ces rencontres soient un catalyseur de relations d'affaires professionnelles et de partenariats de confiance pour que des idées de projets d'exportation se concrétisent et se maintiennent dans la durée.

### L'équipe opérationnelle du Programme

Sous la conduite du Chef de Projet, **Marc Martinant** représentant de l'Opérateur UBIFRANCE, l'agence française pour le développement international des entreprises, une équipe opérationnelle composée de 5 personnes est en charge de la mise en œuvre des trois volets. Il s'agit de :

**Amar Chouki Djebara**, adjoint au Chef de Projet, plus particulièrement chargé de la coordination administrative et réglementaire du programme. Il supervise également le volet formation sur le plan de la programmation et de la co-animation.

**Nouara Toubal**, Responsable opérationnel ALGEX en charge plus particulièrement du Volet " information " sur les marchés extérieurs, relations avec les entreprises et coordination du Challenge OPTIMEXPORT.

**Sid-Ali Rahmani**, Responsable opérationnel CACI, s'occupe du Volet "formation" et de la mise en œuvre des cursus en relation avec les experts internationaux et nationaux.

**Keltoum Bentahar**, Représentante du Maître d'ouvrage, suit le Volet "accompagnement" sur les marchés extérieurs et appuie le chef de projet et son adjoint sur la bonne marche des consultations fournisseurs et autres exigences contractuelles.

**Tarik Takarli**, Chargé de mission, actuellement en contrat de professionnalisation, veille à l'appui logistique et technique des actions du programme, formations, missions à l'étranger, stands, site internet, bloG-note de l'équipe, informatique.