

PROMOTION DES EXPORTATIONS HORS HYDROCARBURES

## La volonté des opérateurs se profile

*La naissance, récemment, de l'Association nationale « Algérie Conseil Export » atteste des efforts qui sont consentis par différentes parties y compris les exportateurs afin de booster ce secteur.*

Lire en page 12



Ph : Archives

SMAIN LALMAS, CONSEILLER ET FORMATEUR AUX MÉTIERS DE L'EXPORT, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION NATIONALE ALGÉRIE CONSEIL EXPORT, AU COURRIER D'ALGÉRIE :



Ph : DR

**« Il est temps pour l'Algérie d'avoir un ministère du Commerce extérieur »**

Lire en page 13

EXPORTAL

**Les produits algériens en vitrine virtuelle**

CRÉATION DE CONSORTIUMS

**Le projet s'arrête à l'agroalimentaire**

Lire en page 12

PROMOTION DES EXPORTATIONS HORS HYDROCARBURES

## La volonté des opérateurs se profile

*La naissance, récemment, de l'Association nationale « Algérie Conseil Export » atteste des efforts qui sont consentis par différentes parties y compris les exportateurs afin de booster ce secteur.*

**E**n fait, cette association s'ajoute aux différents organismes et institutions financières qui ont été installés pour la promotion des exportations hors hydrocarbures. Pourtant ces dernières peinent à atteindre les objectifs assignés par le gouvernement qui lance d'année en année des mesures incitatives à promouvoir ce secteur. Algex, Cagex, Analex Exportal, sont les noms qui reviennent à chaque fois qu'on parle d'exportations hors hydrocarbures. Pour certains le parcours est encore long pour arriver à développer ce secteur. Aujourd'hui, l'Algérie n'arrive toujours pas à joindre les deux bouts dans sa politique d'exportation hors hydrocarbures.

Le volume reste encore très en deçà des attentes bien qu'il y ait une volonté politique affichée. Cela est loin d'être suffisant en réalité. Les opérateurs économiques se plaignent d'une législation existante qui, selon eux, freine toute initiative.

Rien qu'en 2010, les exportations hors hydrocarbures ont été évaluées à près de 1,6 milliard de dollars seulement. Une somme tout simplement dérisoire.

Plusieurs facteurs sont à l'origine de la faiblesse de nos exportations hors hydrocarbures. Les opérateurs déplorent l'absence d'une stratégie d'exportation et d'une vision d'intégration. A ces causes s'ajoutent le manque de compétitivité des entreprises, le manque de savoir-faire et l'environnement défavorable des affaires. Sur un



Ph. : Archives

autre point, il y a lieu de revenir sur les accords conclus par l'Algérie avec, à la fois, l'Union européenne (UE) et la Zone arabe de libre-échange (Zale).

Notre pays n'exporte que pour une valeur de 42 millions de dollars vers l'Europe et 20 millions de dollars dans le cadre de la Zale. Pour les opérateurs algériens, la situation est très décevante. Réda Hamiani, à ce propos, a qualifié l'Europe de « marché de dupes » et la Zale de « marché de l'hypocrisie ». Les conditions d'accès au marché européen, surtout les normes exigées, sont contraignantes, tandis que les pays arabes établissent régulièrement des listes négatives au sein de la Zale, touchant ainsi les produits algériens. Par ailleurs,

pour d'autres l'espoir est grandissant. Tout est possible pour un pays qui a relevé à maintes reprises des défis. Pourquoi pas dans le domaine des exportations hors hydrocarbures.

Plusieurs solutions se présentent mais faut-il encore que celles-ci soient appliquées sur le terrain et avec une bonne volonté de toutes les parties. Aussi, le ministre du Commerce, Mustapha Benbada, a annoncé l'élaboration d'une nouvelle feuille de route afin de promouvoir les exportations hors hydrocarbures.

Il a, dernièrement, déclaré que son département avait préparé une plate-forme de travail, en collaboration avec l'Association des exportateurs (Analex). Cette plate-

forme devait être proposée aux experts durant le mois de mai pour sortir avec des propositions complémentaires. Selon le ministre, parmi les axes à prendre en compte pour ce plan de soutien aux exportations hors hydrocarbures, figure la mise à niveau et la qualification des entreprises, de la logistique dédiée à l'exportation, la recherche scientifique et les ressources humaines, le développement de l'environnement de l'entreprise pour l'export (financement...). Pour le ministre du Commerce, l'industrie agroalimentaire, qui représente 40% du PIB de l'industrie globale du pays, nécessite un soutien de la part des autorités.

Ines B.

## BON À SAVOIR

**ALGÉRIE CONSEIL EXPORT, ACE**, est une association nationale, professionnelle constituée d'experts, conseillers et de formateurs qui s'engage à dynamiser et accompagner les entreprises algériennes désireuses de se lancer à l'international. A.C.E ambitionne à regrouper le corps des conseillers et de formateurs, donc une expertise diversifiée dans différents métiers de l'export pour devenir un partenaire privilégié dans l'accompagnement et la mise en œuvre de la politique de l'export en Algérie. D'autres objectifs ont été le leitmotiv dans la création de cette organisation : être un partenaire stratégique dans la mise en œuvre de la politique export en Algérie, aider au développement et au renforcement des capacités de nos entreprises à l'international, participer à la mise en place d'une charte nationale de l'exportation, interlocuteur de proximité, organisation de portes ouvertes pour la sensibilisation à l'export et création des cellules de réflexion avec d'autres partenaires sur la réglementation dans le domaine de l'exportation... ACE sera le partenaire de tous les opérateurs économiques qui voudront booster les exportations hors hydrocarbures. Par ailleurs, créée le 10 Juin 2001, l'Analex est une association régie par la loi N° 90/31 du 24 décembre 1990 ainsi que par ses statuts particuliers. Les Objectifs de l'Analex étant de rassembler et fédérer les exportateurs algériens, défendre leurs intérêts matériels et moraux, participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations, assister et sensibiliser les opérateurs économiques, promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'informations, animer les programmes de formation aux techniques des exportations, organiser et participer aux salons spécifiques et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger, participer à la mise à niveau de l'outil de production en vue de développer la capacité d'exportation par, notamment, la recherche de meilleures solutions logistiques et promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.

I.B.

SMAIN LALMAS, CONSEILLER ET FORMATEUR AUX MÉTIERS DE L'EXPORT, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION NATIONALE ALGÉRIE CONSEIL EXPORT, AU COURRIER D'ALGÉRIE :

## « Il est temps pour l'Algérie d'avoir un ministère du Commerce extérieur »

**Le Courrier d'Algérie : Algérie Conseil Export (ACE) est une association nationale, professionnelle constituée d'experts, conseillers et de formateurs qui s'engage à dynamiser et accompagner les entreprises algériennes désireuses de se lancer à l'international. Qu'est-ce qui vous a motivé à créer cette association qui est la première du genre en Algérie ?**

**Smain Lalmas :** L'idée de départ était de regrouper les conseillers et formateurs à l'effet de vulgariser et d'affirmer le rôle de ce corps d'experts formés dans le cadre des programmes Optimexport, Enact et Formatex initiés par le ministère du Commerce, des formations dédiées aux métiers de l'export. Dans cette optique, nous nous sommes constitués en association dans le but de donner un caractère officiel à ce corps, surtout après avoir constaté l'absence totale de ce genre d'organisation. Ce corps véhicule un ensemble de métiers répondant aux besoins des entreprises en conseils et accompagnement, pour leur permettre de maîtriser

**des exportations hors hydrocarbures et pourquoi à votre avis elles n'arrivent pas à décoller ?**

Pour le premier volet de votre question, à savoir l'évaluation des exportations hors hydrocarbures, je crois que tout le monde s'accorde à dire que c'est catastrophique, même ceux qui ont l'habitude de maquiller les chiffres vous diront la même chose (c'est ce qu'on appelle avoir un large consensus autour de cette vérité). Je ne vais pas m'étaler sur les chiffres qu'on trouve sur différents supports.

**Les autorités algériennes tentent depuis de nombreuses années de mener une politique de promotion et de diversification des exportations hors hydrocarbures mais sans succès. La question qui s'impose est la suivante : est-ce que c'est la politique export menée depuis plus de 15 ans en Algérie qui n'est pas bonne, ou bien ce sont les initiateurs et ceux en charge de son application qui ne le sont pas ?**

**Pourquoi elles n'arrivent pas à décoller ?**

Parce que premièrement, le facteur humain a été absent des différentes stratégies mises en places par nos autorités, alors qu'il est au cœur de toutes les stratégies de développement à l'export des entreprises des pays développés. Sur les quatre facteurs essentiels à la réussite d'une entreprise à l'export : humain, information, innovation et capacité financière, le facteur humain est la composante la plus indispensable, car il est le fait générateur du développement de la prise de contact, de la maîtrise du savoir-faire, le porteur de l'entreprise dans toutes ses composantes. Pour cela, la nouvelle stratégie export de notre ministère du Commerce est basée sur la formation, que la CACI met en pratique à travers des programmes de formation destinés

aux managers d'entreprises dans les différentes régions du pays. Un travail que j'encourage, quoique lourd à mettre en place, mais qui permet la proximité avec les opérateurs, les sensibiliser aux bienfaits d'aller à l'international et les former aux métiers de l'export. Mais cela n'est pas suffisant, il faudrait penser à mettre en place d'autres actions en parallèle à la formation pour booster réellement l'export, comme susciter un climat de confiance entre l'Etat et l'exportateur à travers l'élaboration de textes moins contraignants, en mettant fin aux lourds bureaux bureaucratiques qui freinent les exportations. Aller à l'export est un challenge très profitable à l'entreprise, pour diversifier les débouchés, dynamiser l'image, trouver des relais de croissance.»



Ph. : DR.

ce. Quand on parle d'export on parle de quantité, et pour répondre à ce paramètre il faut de la main-d'œuvre en nombre important, c'est donc un moyen très efficace pour absorber le chômage. Plusieurs mesures ont été prises par le gouvernement afin de booster les exportations hors hydrocarbures, comme la création des consortiums et actuellement seul celui des produits agroalimentaires est en marche.

**Quel commentaire faites-vous sur ce genre d'initiative ?**

J'ai constaté les efforts de l'Etat dans ce sens. Cependant, nous constatons la dispersion des efforts ; il m'est arrivé d'assister dans la même semaine à deux séminaires portant sur le même objet, mais organisés par deux entités étatiques différentes. Je pourrais vous dire la même chose sur des programmes de coopération engagés en même temps par différents ministères, très coûteux avec un retour sur investissement très insignifiant, des actions donc dispersées avec un manque flagrant en communication. Je dirais qu'il faut ramener la raison à l'action. Concernant les consortiums, il faut comprendre qu'il s'agit d'une formule parmi tant d'autres à l'export, c'est une forme d'exportation concertée, autrement dit une mise en collectivité par plusieurs entreprises, non concurrentes d'une partie ou de l'intégralité de leur activité d'exportation sur des marchés étrangers. Pour être efficace, le consortium doit réunir les conditions suivantes : les produits doivent être complémentaires et non concurrents, les partenaires en nombre limité

et de tailles plus ou moins comparables, des règlements stricts mais souples, un niveau de cohésion élevé et une convergence de vues et un niveau élevé d'engagement et de professionnalisme. Pour tout cela, je dis qu'il est temps de faire un diagnostic sur toutes les opérations qui touchent à l'export initiés par nos différentes institutions et

**Est-ce que l'ACE est optimiste quant au développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie ?**

Les bienfaits de l'export sont nombreux, j'en ai cité quelques-uns, mais à vrai dire il intervient sur les quatre paramètres de production qui sont la qualité la quantité temps et le coût, ce qui oblige l'entreprise à se mettre à niveau pour répondre aux exigences de l'international et avoir une entité saine avec un management de qualité. Au préalable, il est donc nécessaire de réaliser un diagnostic de l'entreprise pour apprécier la capacité de celle-ci à aborder les marchés étrangers, voire si son produit est exportable, connaître l'environnement, si le marché ciblé est porteur ou pas... un certain nombre de questions auxquelles l'entreprise doit trouver des réponses pour décider d'y aller ou pas. Il faut souligner l'existence d'un projet au niveau d'Algex qui avait pour but la réalisation d'un diagnostic export auprès de 200 entreprises sélectionnées, qui n'a malheureusement pas vu le jour. Je pense que ce projet fera partie des actions du nouveau directeur général avec qui j'ai eu une rencontre chaleureuse et qui m'a assuré de son entière disponibilité pour toute action commune dans le but de booster l'export. Pour répondre à votre question, l'ACE n'a pas le droit de ne pas être optimiste, l'un de ses objectifs est justement de donner confiance à nos différents opérateurs et parfois même aux responsables en charge du dossier, et de dire clairement que la situation actuelle de l'export n'est pas une fatalité ; d'autres pays nous prédisposés que nous réussissent bien à l'international, je ne vois pas pourquoi l'Algérie se retrouverait à la traîne. Pour y remédier, il faut un projet audacieux avec des idées nouvelles et des moyens pour un bon décollage. L'ACE milite pour un Algérie féroce à l'export, et ceci reste un challenge.

*Entretien réalisé par Ines B.*

EXPORTAL

## Les produits algériens en vitrine virtuelle

**U**ne vitrine virtuelle des produits algériens à l'exportation sera mise en place, prochainement, par la Chambre algérienne de commerce et d'industrie, et sera intitulée « Exportal ». L'initiative permet de faire connaître les produits éligibles à l'export et aider, par la même occasion, les entreprises algériennes à mettre en valeur la qua-

lité de leur production par le biais de ce site web qui permet d'afficher, en images notamment, les gammes de produits, leurs caractéristiques techniques, fiches techniques et certaines modalités commerciales pratiques pour mieux aider à cibler le produit exportable. D'autre part, ajoute le document mis en ligne par la Chambre du commerce et de l'indus-

trie, Exportal assure une autonomie « dans la gestion des sessions à travers des accès personnalisés et sécurisés pour les exportateurs. »

Il s'agit pour les initiateurs de ce projet de relever le défi et faire découvrir « l'offre algérienne hors hydrocarbures, tous secteurs confondus, sur les marchés extérieurs, en vue d'améliorer la visibilité des pro-

duits algériens à l'étranger (...) » Exportal, une fois opérationnel, constituera un outil de promotion supplémentaire et crédible vis-à-vis des potentiels acheteurs étrangers. Aussi, ce site qui constitue un « outil promotionnel supplémentaire et crédible vis-à-vis des acheteurs étrangers potentiels, bénéficiera de la part des institutions nationales d'une large

médiatisation et promotion dans les différentes manifestations à l'étranger ».

Le portail, qui est une première, devra constituer une référence et un moyen pour faire découvrir l'offre algérienne hors hydrocarbures, tous secteurs confondus, sur les marchés extérieurs, en vue d'améliorer la visibilité des produits algériens à l'étranger et celle des éventuels exportateurs, et, par conséquent, contribuer au développement des exportations algériennes hors hydrocarbures, un défi auquel fait face l'économie nationale dans un contexte marqué par la fluctuation et l'incertitude des cours du pétrole, principal source de renflouement des caisses de l'Etat.

Une journée d'information et de présentation de cet espace sera organisée le 13 juin à l'auditorium de l'Ecole supérieure algérienne des affaires (ESAA) au profit des producteurs et industriels, invités à appuyer cette initiative.

I. B.

Synthèse Ines B.

CRÉATION DE CONSORTIUMS

## Le projet s'arrête à l'agroalimentaire

**D**ans le but d'encourager la création en Algérie d'au moins trois consortiums d'exportation dans les industries agroalimentaires à l'horizon 2013, un programme algéro-onusien a été lancé en février 2012. Une initiative lancée conjointement avec le ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'investissement. Ainsi, ce programme algéro-onusien visant à encourager la création de consortiums d'exportation dans les industries agroalimentaires qui s'étale sur trois années, est élaboré par le ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'investissement en collabo-

ration avec l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (Onudi). Financé par l'ambassade de France en Algérie à 450 000 euros, le programme cible en premier lieu les entreprises moyennes disposant d'un potentiel et de parts de marché. Un consortium d'exportation est une alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de promouvoir les biens et services de ses membres à l'étranger et de faciliter l'exportation de leurs produits grâce à des actions communes. Concernant le processus de développement de ce programme, il est utile de relever que lors de la pre-

mière année, il sera question de sensibiliser des entreprises nationales publiques et privées sur les avantages offerts par l'adhésion aux consortiums, notamment pour la conquête des marchés étrangers et d'exportations des produits et services. Le choix a été porté sur le secteur agroalimentaire car c'est un secteur important qui contribue à hauteur de 33 % à la valeur ajoutée et à 45 % au chiffre d'affaires de la production industrielle nationale. Le projet vise à s'élargir à d'autres secteurs comme la pharmacie.