

*La Faculté des Sciences Economiques, Commerciale et des Sciences de Gestions
et la Chambre de commerce Soummam de Bejaia*

organisent

Des Journées d'études intitulées :

***Les exportations hors hydrocarbures en Algérie : quelles contraintes
et quelles stratégies pour leur développement ?***

Les 24 et 25 juin 2013 au Campus d'Aboudaou

Et

Un salon Export (Soummam) intitulé :

***Salon Export (Soummam) : des capacités de production et des
possibilités d'exportation***

Les 23, 24 et 25 juin 2013 au Campus d'Aboudaou

Problématique

La nécessité d'une vision stratégique destinée à promouvoir les exportations hors hydrocarbures a été souvent mise en exergue par les pouvoirs publics et par la communauté universitaire, et ce depuis la crise qui a ébranlé l'économie algérienne suite à la chute vertigineuse des prix du pétrole durant le milieu les années 1980. Une crise qui a montré la vulnérabilité de l'économie algérienne, basée sur les hydrocarbures, comme seule ressource en devise forte, contribuant à plus de 98% des recettes des exportations.

Depuis le début de la décennie 1990, l'Algérie s'est lancée dans une dynamique de mise en œuvre d'un processus de réformes économiques substantielles à la faveur notamment d'une politique globale d'ouverture de son économie sur le marché international et de diversifications des produits destinés à l'exportation. Dans cette optique, un programme de mise à niveau du cadre juridique et institutionnel de l'économie algérienne a été engagé, dans le but d'assurer les meilleures conditions de son intégration dans le processus de mondialisation et d'échange avec le reste du monde, mais surtout d'accompagner les

entreprises dans leurs engagements sur les marchés internationaux et de promouvoir ainsi les exportations hors hydrocarbures.

Cependant, malgré les efforts engagés par les pouvoirs publics, les résultats enregistrés semblent loin de l'objectif de deux milliards de dollars d'exportations hors hydrocarbures avancés depuis la fin des années 90. Ainsi, après plus d'une vingtaine d'années de réformes et d'actions des pouvoirs publics, l'économie algérienne reste totalement dépendante des hydrocarbures et de la fluctuation de leur prix tant au niveau économique (plus de 97% des recettes d'exportations) que budgétaire (plus de 60% des recettes de l'Etat proviennent de la fiscalité pétrolière). Selon le Centre national de l'informatique et des statistiques des douanes, les exportations hors hydrocarbures ont atteint 281 millions de dollars en octobre 2012, ce qui représente 4,69% du volume global des exportations algériennes. Un taux qui reste très marginale.

L'observation montre que les PME algériennes semblent être le maillon faible du processus de promotion des exportations.

Plusieurs pistes de réflexions peuvent être explorées pour comprendre les raisons structurelles de cette contre performance.

La contre-performance des secteurs hors hydrocarbures sur le marché international est imputée à la difficulté que rencontrent les PME pour grandir suffisamment ou s'organiser¹ pour gagner en compétitivité à l'international², mais également à la culture entrepreneuriale des chefs d'entreprises qui ne conduit pas spontanément les PME à se projeter à l'international. L'analyse de la structure du tissu exportateur et le nombre de PME exportatrices (moins d'une centaine d'entreprises exportent³ dont 40 seulement exportent de manière permanente) semble refléter ce constat. Un chiffre insignifiant devant les performances des pays voisins et Européens. A titre d'exemple, en France plus de 120 000 entreprises exportatrices et en Allemagne le nombre de PME exportatrices est de 400 000 contre 200 000 en Italie.

A côté du manque d'appétence de la part des PME pour s'ouvrir sur l'extérieur, la capacité des PME à suivre l'évolution des besoins des consommateurs sur les marchés

¹ N'ayant pas la taille critique pour se développer à l'international, les entreprises devaient s'organiser sous forme de groupes ou de coopératives pour être compétitives à l'international.

² 80% des exportations en Allemagne sont réalisées par des entreprises de 50 à 250 salariés (les gazelles). En Algérie, cette catégorie d'entreprises ne dépasse pas 0,5% de l'ensemble des entreprises existantes alors qu'en Allemagne elles représentent plus de 14% des entreprises existantes.

³ Les pme en Algérie et politiques de soutiens à leur développement, TRESOR, publication des services économiques, janvier 2012

étrangers et à réaliser des adaptations et des innovations⁴, nécessaires pour offrir des produits en mesure de rivaliser avec les concurrents en matière de qualité - prix est certainement l'un des freins essentiels qu'il faut impérativement parvenir à neutraliser. Effectivement, le développement des exportations hors hydrocarbures nécessite une démarche offensive à l'international de la part des entreprises et une capacité à s'adapter au nouveau contexte de mondialisation et à affronter leurs concurrents étrangers sur leurs propres marchés. Cet état de fait, soulève l'impérieuse nécessité de développement de la veille commerciale permettant d'assurer une surveillance active et permanente de l'environnement international dans sa globalité en vue de fournir des données permanentes et fiables nécessaires pour saisir les opportunités et éviter les risques.

Par ailleurs, la pénétration des marchés étrangers n'est pas importante si les PME ne sont pas en mesure d'assurer leur maintien sur ces marchés par l'acquisition de positions concurrentielles défendables et suffisamment rentables. Un défi qui nécessite, à côté du rôle primordial que doit jouer les représentations diplomatiques nationales pour promouvoir le « Made in Algeria », des dispositifs d'accompagnements des PME à l'international par la présence sur les marchés ciblés des structures d'appuis telles que des représentations bancaires, compagnies d'assurances nationales et le développement d'un réseau de chambre de commerce dans le but d'animer la communauté d'affaires algérienne à l'étranger.

Ce sont autant de pistes de réflexions que nous souhaitons développer durant ces journées d'études.

Les axes de recherches :

Axe 1 : Les limites organisationnelles et managérielles des entreprises algériennes à l'exportation.

Axe 2: Le rôle de l'Etat dans l'accompagnement des PME exportatrices (des études comparatives avec d'autres pays).

Axe 3 : Le rôle de la veille commerciale et du marketing dans la conquête des marchés étrangers.

Axe 4 : Les secteurs économiques à promouvoir et à orienter vers l'exportation.

⁴Selon une étude publiée par Oseo, *regards sur les PME, n°10, 2ème trimestre 2006*, une PME innovatrice sur deux exporte.

Format des communications

Langue officielle des journées d'étude est le français et arabe.

Résumé : Préciser l'axe retenu, la problématique, les résultats de recherche à étayer ultérieurement et les références théoriques en appui au projet de communication (maximum palus de 3000 mots).

Page de garde : Titre de la communication, nom(s) de(s) l'auteur(s) et affiliation(s) professionnelle(s), coordonnées professionnelles, adresse email de correspondance et le résumé de l'article (en 250 mots).

Pages suivantes : Titre de la communication, résumé en 250 mots, introduction, problématique, résultats ou études de cas, discussions, conclusion, bibliographie (sélective) et annexes ne doivent pas dépasser 20 pages, Times 12, interligne 1,5 et des marges de 3 cm.

NB : Seules les communications qui n'ont pas fait déjà objet de présentation dans d'autres événements scientifiques seront retenues.

L'évaluation des communications sera faite selon l'originalité et la pertinence des résultats obtenus.

Calendrier

Date limite de réception des projets de communication : 15/05/2013

Réponse du Comité scientifique : 30/05/2013

Confirmation des auteurs (textes en appui aux communications) : 20/06/2013

Remise des présentations en format Powerpoint : 22/06/2013.

Dates des journées sont : les 24 et 25 juin 2013

Lieu de la tenue des journées d'études : Université de Bejaia, faculté SEGC.

Comité scientifique

Présidente d'honneur : Dr. ARABI Khaloudja doyenne de la faculté SEGC, université de Bejaia

Président du comité scientifique : Dr. BOUKRIF Moussa, Université de Bejaia

Membres :

Pr. Hamid Kherbachi
Pr. Ali Hammoutene,
Pr. Mohamed Madoui
Pr. Ahmed Silem
Pr. Matouk Belataf
Dr. Khaloudja Arabi
Dr. Tayeb Chabi
Dr. Baziz Amokrane
Dr. Dalila Metmar
Dr. Farida Amokrane
Pr. Mohamed Djitli

Université de Bejaia
EHEC Alger
CNAM Paris
Université de Lyon
Université de Bejaia
Université de Bejaia
Université de Bejaia
Université de Tizi-Ouzou
Université de Tizi-Ouzou
Université de Tizi-Ouzou
Université de BBA

Comité d'organisation

- **Président d'honneur : Pr. SAIDANI Boualem**
- **Présidents du comité d'organisation :** Mr. ZORELI Md-Amokrane, KHIDER Abdelkrim et HAIL Lazize (Directeur de la C.C.I. Soummam)

Membres :

Coté université

- Mr. MOUSSAOUI Ali
- Mr. HARICHE Kamel
- Mme. KHEBACHE Nawal
- Mr. BEZTOUH Djaber
- Mr. MAHOUI Karim
- Mme. RAHMANI Lila
- Mr. MERIDJA Azeddine
- Mr. BENNACER Nasreddine
- Mme.TOUATI Djamila
- Dr. AMAD Mourad

Coté professionnel

- Représentant de la CAGEX
- Représentant d'ALGEX
- Représentant d'ANEXAL
- Représentant des Douanes
- Représentant des Impôts
- Représentant des Banques
- Mr. NOUAD mouhand-Amokrane,
(Consultant auprès de l'ONUDI et
du ministre de la PME et de
la promotion des investissements)

Information – Secrétariat d'organisation

Pour toute correspondance contacter

Mr. ZORELI Md Amokrane
Mr. Khider Abdelkrim

mail : journee.etude2013@yahoo.fr

Salon Export (Soummam) : des capacités de production et des possibilités d'exportation

Les 23, 24 et 25 juin 2013 au Campus d'Aboudaou

En parallèle avec ces journées d'études, un salon Export Soummam sera organisé au campus d'Aboudaou, les 23, 24 et 25 juin 2013.

L'objectif de ce salon est de réunir nos différents producteurs locaux pour qu'ils exposent en commun leurs produits dans l'enceinte de l'université, contenant un échantillon appréciable de consommateurs réels ou potentiels, de leaders d'opinion et de compétences en formation.

Ce salon offre un triple intérêt. Un intérêt pour les producteurs, en ce sens que ça leur permettra, en plus de se rencontrer entre eux, de faire voir à leur futur (capital connaissances), source d'innovation et de performance, les étudiants de différentes spécialités, les produits que ces derniers seraient censés perfectionner en tant que futurs employés et qu'ils sont appelés à promouvoir en tant qu'élite de la société. Un intérêt pour les étudiants et les chercheurs, qui consiste à leur permettre d'avoir sous leur regard des produits locaux devant leur inspirer des idées innovatrices à forger et à leur écouter des représentants d'entreprises affichant leur pleine disponibilité à se faire interroger. Un intérêt pour la dynamique économique régionale, dans la mesure où il va à coup sûr constituer un terreau fertile où l'arbre de la connaissance, l'université, va se mettre en contact direct avec le moteur de la croissance, le secteur productif, ce qui donnera la possibilité aux chercheurs de s'enrichir en connaissance du réel, aux entrepreneurs de se nourrir d'une vision idéale et aux deux parties de bien consolider leur capital relationnel.

Il est important de souligner que, par l'organisation de ce salon, les porteurs du projet ambitionnent d'arriver à construire, au bénéfice de la région, un consortium de producteurs-exportateurs et des projets de coopération entre les chercheurs et les entrepreneurs, ainsi que d'identifier tous les produits exportables.

Responsables du salon export (Soummam)

Mr HAYEL Lazize, Directeur de la Chambre de commerce et d'industrie Soummam.

Mr ZORELI Mohamed-Amokrane, représentant de l'université de Bejaia.

Déroulement du salon export (Soummam)

Le salon export (Soummam) se déroulera en trois jours, les 23, 24 et 25 juin 2013 au Campus d'Aboudaou de l'université de Bejaia. Chaque participant va occuper un stand dans l'enceinte réservée à l'événement.