

on en parle

Bilan encourageant pour Procames-Algérie



Emilie Feral, PDG de Isotec et présidente de Procames

Il y a un an, le Club d'exportateurs du pays d'Arles, Provence Camargue Export (Procames), ouvrait un bureau de prospection en Algérie pour 14 PME provençales. Le bilan s'annonce très encourageant. "Nous avons d'abord bénéficié de l'aide logistique d'Isotec, une entreprise de Tarascon implantée en Algérie. Puis, notre démarche - originale et novatrice - a été labellisée par Ubi France, ce qui nous a permis d'abonder le budget de fonctionnement", explique Jean-Pierre Brun, président de Procames-Algérie. Sur place, à Alger, deux commerciaux et une assistante commerciale (tous de nationalité algérienne) ont été recrutés. Ils sont installés dans les locaux de la filiale d'Isotec, une société présidée par Emilie Feral. Leur rôle : mettre au point des contrats pour le compte des entreprises adhérentes. "Pour cela, il faut d'abord défricher le terrain, prospecter les marchés,

effectuer des visites sur place et, au besoin, organiser les rendez-vous avec les fournisseurs français", explique Mahdi Djamai, le commercial industrie. Les entreprises arlésiennes concernées ne sont désormais plus qu'une dizaine (quatre ayant déclaré forfait) et se répartissent en deux groupes (industrie/agro-alimentaire). Courtier en riz pour le compte de Marius Brun et fils (MBF), Jean-Pierre Brun a trouvé avec Procames-Algérie le fonctionnement qui lui convenait. Le commercial installé dans le pays importateur recense les clients susceptibles d'être intéressés, puis le courtier prend le relais en négociant directement avec eux, non sans une certaine réussite : "Le marché algérien du riz est important, puisqu'il correspond à 70.000 tonnes/an. Pour ma part, j'espérais atteindre 5.000 tonnes pour la première année, mais j'ai déjà dépassé la barre des 10.000 tonnes !".

Pour d'autres adhérents comme Aqualux (équipement de piscines), MMCC (solvants formulés) ou Bolmon (fertilisants), les résultats sont jugés "très encourageants". Comme l'indique Philippe Arché, manager export d'Aqualux : "Nous avons trouvé un partenaire à Oran, lequel fabrique les coques polyester pour le marché algérien". Francis Guillot, président de la CCI se félicite du succès de cette initiative. "Notre démarche consiste à nous regrouper entre entreprises exportatrices pour naviguer en escadre". Pas question pour autant de succomber à un optimisme béat. "Le marché algérien est un secteur difficile qui réclame du temps, beaucoup d'habileté et des rapports étroits entre clients et fournisseurs", souligne Jean-Pierre Brun. La question bancaire, les droits de douanes et les délais de réalisation des affaires viennent encore compliquer l'opération. Pour contourner ces difficultés, certains exportateurs ont créé une société de droit français en Algérie.

Pour les mois à venir, le programme Procames de la CCI du pays d'Arles semble étoffé. Des réunions d'information et de sensibilisation sur le Japon et le Canada sont d'ores et déjà programmées pour janvier 2008, et à partir du mois de février, l'Italie, la Grèce et l'Afrique du sud seront étudiées.

M.Deuff