

Remarques générales.

J'aimerais conclure mon propos par quelques remarques générales au sujet du marché algérien. Il faut du temps et un certain effort pour s'implanter sur le marché algérien. Généralement, les Algériens traitent uniquement avec les étrangers qui ont acquis leur confiance au moyen de visites au pays, de suivis attentifs et du respect de leurs engagements. Toutefois, comme j'espère l'avoir démontré aujourd'hui, il est possible d'y conclure des ententes substantielles, si bien que les efforts déployés pour les obtenir sont un bon investissement.

Bien que l'arabe soit la langue officielle de l'Algérie, le français est utilisé couramment dans la conduite des affaires. Les entreprises canadiennes constateront que la plupart de leurs homologues algériens préfèrent le français à l'anglais, ce qu'elles doivent s'efforcer de respecter. Le matériel utilisé à des fins de publicité et d'information ainsi que les documents d'expédition doivent être fournis en français ou en arabe.

Le recours à un agent, à un distributeur ou à une co-entreprise permet d'accélérer et de faciliter l'accès au marché. L'entreprise qui a un partenaire algérien lui donnant accès à des employés qualifiés et peu coûteux sera souvent avantagée lors de la sélection d'entrepreneurs. Les autorités algériennes accordent beaucoup d'importance à la création d'emplois et à la possibilité pour les entreprises algériennes d'acquérir des technologies par transfert.

La participation à une foire commerciale peut être un moyen efficace de se faire connaître sur le marché. Au cours des dernières années, la Société algérienne des foires et expositions (SAFEX) a organisé la Foire internationale d'Alger, des expositions spécialisées et un certain nombre de salons de l'industrie. L'ambassade du Canada loue de l'espace et organise la participation canadienne à la foire. Des colloques spécialisés et des expositions sont également organisés par des entreprises privées au cours de l'année.

En Algérie, presque tous les marchés publics supposent un processus d'appels d'offres, qui est décrit dans le « Code des marchés publics ». Il est donc essentiel de bien comprendre le fonctionnement du processus pour faire des affaires en Algérie. Le plus important à retenir pour toute entreprise qui participe au processus d'appels d'offres en Algérie est le respect des dates limites et la présentation des documents requis suivant les spécifications techniques.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation.

J'ai signalé plus tôt que la possibilité de recourir à Exportation et Développement Canada est un précieux avantage concurrentiel pour les entreprises dont les clients ont besoin de financement. La Corporation commerciale canadienne (CCC) peut jouer le rôle de principal entrepreneur au nom des petites et moyennes entreprises canadiennes, ce qui les rendra plus crédible auprès des sociétés et des organismes gouvernementaux étrangers.