



SEMINAIRE

INDUSTRIE ELECTRIQUES : LE MARCHE DES EQUIPEMENTS ELECTRIQUES ET LES POTENTIALITES D'EXPORTATION

lundi 21 juin 2021

wilaya de Blida

Note conceptuelle

Contexte

La conjoncture économique mondiale d'aujourd'hui nous impose de diversifier l'économie et nous incite à un développement qui doit commencer par un positionnement plus dynamique sur le marché national mais également par une présence forte sur les marchés internationaux.

Le marché algérien des équipements électriques a bien évolué et continuera à évoluer rapidement, notamment avec le développement des réseaux électriques et de l'électrification, les mesures d'efficacité énergétique, le développement des réseaux électriques intelligents (smart grids), stockage, mobilité durable... ces usages vont faire évoluer le marché des équipements électriques. Pour ce faire, il est nécessaire d'analyser les tendances qui soutiendront la demande et d'apporter un regard positif et stratégique sur son évolution au regard d'une dynamique d'exportation.

Les opérateurs économiques devront profiter notamment de la croissance du BTPH, qui soutiendra la demande de matériels électriques basses tensions. L'activité des opérateurs des équipements électriques peut être également soutenue par des facteurs structurels : la future loi sur la transition énergétique qui est en cours de préparation incitera à réduire les consommations et prévoira le renouvellement d'une grande partie des équipements électriques et l'intégration de matériels complémentaires (appareils de mesure, système de contrôle de la consommation), et également, l'éclairage public serait aussi prometteur, avec l'essor des LEDs, des batteries de longues capacités et l'apparition de solutions intelligentes,... Autant de segments porteurs pour les opérateurs et les industriels du secteur.

Les opérateurs/industriels positionnés sur ces segments pourront également bénéficier d'une dynamique qui leur ouvrira des perspectives à l'exportation.

Les entreprises et les ménages seront, eux aussi, incités à réduire leur consommation d'énergie. Ce qui s'expliquerait par une prise de conscience progressive des enjeux environnementaux, mais aussi par la volonté de maîtriser les factures d'électricité et de gaz.

Cependant, la concurrence étrangère se renforce et les importations de produits asiatiques sont en perpétuelle augmentation. Les entreprises qui activent dans ce secteur devront doubler d'effort et se focaliser plus sur la R&D et l'innovation pour acquérir un savoir-faire sur les segments porteurs (smart grids, smart meters, smart charging, smart mobility,...) et surtout s'allier avec des start-up innovantes dans le domaine de la smart energy qui bascule le monde avec l'arrivée de la 4G/5G .

A noter que, les équipements électriques seront tirés par les marchés émergents et les infrastructures de réseaux dans ces pays, en particulier en Afrique qui représente t le continent par excellence de la croissance pour les pays développés. L'Algérie a un rôle prédominant à jouer sur ce continent, le marché des équipements électriques offre encore de réelles opportunités de croissance et d'affaires, notamment avec le développement des réseaux électriques intelligents et l'accélération de l'électro mobilité dans les différents transports.

Objectif global

Un séminaire sur « l'Industrie électrique : le marché des équipements électriques et les potentialités d'exportation » est organisé par le CNESE le lundi 21 juin 2021 au niveau du siège de la wilaya de Blida.

Cette rencontre permettra aux acteurs de ce secteur d'effectuer un constat sur cette activité et les perspectives de développement, d'apporter un éclairage sur les différentes mesures incitatives de soutien au secteur et de présenter les opportunités qui s'offrent aux opérateurs économiques dudit secteur et a pour objectif, également, d'analyser et de définir les attentes des acteurs concernés et d'arrêter, dans le cadre d'un dialogue public-privé, des stratégies de développement de l'industrie électrique tant sur le plan national qu'international, en mettant en exergue la dynamique des principaux débouchés de ce secteur stratégique à savoir : bâtiment, travaux publics, industrie, transports réseaux d'électricité,... et la forte concurrence des produits étrangers.

Par ailleurs, la nouvelle stratégie des Pouvoirs Publics repose sur le modèle de substitution aux importations centré notamment sur les biens d'équipement électrique-électronique, cependant, quels sont les défis à relever pour assurer un développement industriel durable et inclusif dans ce secteur à haute valeur ajoutée?

Le but également est :

- d'inciter les parties prenantes de l'industrie électrique à aller vers l'export, notamment dans le cadre de la mise en œuvre de la ZLECAf : un marché prometteur offrant des opportunités intéressantes à des conditions attrayantes.
- Réunir les principaux acteurs opérant au sein du marché cible et lancer un débat national afin d'analyser le marché des équipements électriques et son évolution à l'horizon 2030-2040.

Principaux résultats attendus :

- Maîtrise de la consommation énergétique, par la valorisation des produits électriques dans le cadre de l'efficacité énergétique ;
- Levée des contraintes réglementaires ;
- Conquête de nouveaux marchés pour dessiner les perspectives du secteur ;
- Disposer d'un contexte globalement favorable aux énergies renouvelables ;
- Développement des réseaux intelligents (smart grids) dans le domaine des infrastructures, une option indispensable pour optimiser les systèmes électriques et participer à l'efficacité énergétique ;
- Prioriser l'installation de compteurs intelligents ;
- Promouvoir de nouvelles formes de contrats, de partenariats qui devront être un outil de conquête de nouveaux marchés, notamment pour l'éclairage public ;
- Intégration de nouvelles compétences en développant des logiciels de suivi en temps réel de la consommation énergétique en développant une solution de télégestion de l'éclairage public, par exemple pour une gestion intelligente de l'énergie ;
- Assouplissement des conditions d'accès au financement aux opérateurs activant dans le domaine de l'industrie électrique ;
- Il est nécessaire aux industriels/opérateurs de développer leur offre de services, afin de dégager durablement des marges supérieures, notamment par des opérations de croissance externe ;
- Appui aux dispositifs d'innovation, qui sont nécessaires pour moderniser constamment l'offre existante ;
- Mise en place d'une stratégie ciblée afin d'accompagner les entreprises du secteur dans leur développement international et régional.

Les travaux du séminaire

ATELIERS AXES SUR L'INDUSTRIE ELECTRIQUE

Les principaux points à aborder lors des travaux au niveau des ateliers

Atelier N°01 : Quelles stratégies pour la conquête des marchés africains ?

- La pénétration rapide des marchés étrangers est une stratégie déterminante notamment pour les PME, ce qui pose de nouveaux défis aux chefs d'entreprise. Quel est le plan marketing à mettre en place pour vendre à l'international et promouvoir le produit algérien ?
- La mise en place d'un cadre normatif en vue de renforcer la qualité des produits industriels notamment en UE ;
- La veille informationnelle et commerciale, est devenue une composante essentielle du marketing, et un impératif permanent pour réussir à l'international, qui touche aux grands domaines tels que : l'environnement politique économique social et technologique, fournir la bonne information, au bon moment, à la bonne personne pour lui permettre de prendre la bonne décision à l'export. Quelles est la place de cette veille dans nos entreprises et nos instituts d'appui (ALGEX, CACI, DG Douanes, MC...)
- L'intérêt de mettre en place un plan d'action dédié au contrôle de conformité des marchandises à destination de l'Algérie, et la mise en place d'un système normatif opposable aux producteurs, quelle est la stratégie à adopter par notre pays ?
- Les entreprises industrielles adhèrent-elle au principe d'appliquer la réciprocité dans les échanges commerciaux en matière de conformité des marchandises (l'exemple du Maroc dont la conformité des produits industriels aux normes marocaines devient obligatoire à compter du 17 juin 2021 ?
- Comment étudier les différentes composantes du marché africain et de son environnement avant de prendre toute décision d'exportation ?
- Comment appuyer les entreprises algériennes afin qu'elles puissent aller vers une segmentation du marché international, une action primordiale pour mener une démarche stratégique commerciale et marketing efficace, afin de positionner nos produits sur ce marché et d'agir avec une efficacité maximale pour mieux adapter l'offre à la demande des consommateurs étrangers ?
- Est-il nécessaire d'aller vers des alliances stratégiques pour la distribution et la conquête des marchés internationaux, en assurant également un partage pertinent de l'information ? Le cas des clusters créés en Algérie, ou des alliances avec des multinationales.
- Est-il nécessaire de définir une politique « produits » à l'international en se basant sur une marque à l'international (la labélisation des produits industriels/ made ALGERIA) ?
- Quelles sont les actions et les réformes phares susceptibles d'être engagées en vue d'accroître les exportations de nos produits industriels et d'améliorer les conditions de leur vente sur le marché international ?
- Comment mettre en place une politique active et offensive de promotion des exportations dans le cadre de la ZLECAf ?
- Faut-il créer une agence ou banque d'accompagnement des exportateurs sous l'égide des ministères des finances, de l'industrie et du commerce ?

Atelier N°02 : Accompagnement financier et technique à l'export

- Support bancaire
- Internationalisation des banques et l'ouverture des bureaux de liaison
- Réseau bancaire pour protéger les exportateurs
- Rapatriement des devises
- L'aide des PME pour relancer le tissu industriel à l'export (cash-flow ; dette,)
- Comment pouvoir gérer les risques financiers : risques d'impayés, risque de change, risque de taux,...?
- Comment assurer la garantie et l'assurance à l'export ?
- Accompagnement des PME dans le financement de leurs projets d'export : qu'en est-il sur le terrain ? (L'avis des opérateurs sur les dispositifs d'aide déployés par les autorités publics)
- Création d'un fonds dédié au développement à l'international
-

Atelier N°03 : Logistique pour l'export

- Coûts logistiques et Incoterms, comment définir une politique idoine de distribution à l'international avec moindre de risque possible, en passant par le choix des canaux de distribution et une politique de communication à l'international efficace ?
- Optimiser la logistique internationale : les Incoterms, solutions de transport et opérations douanières, ...
- Les solutions adéquates à proposer à la hausse du coût du transport et de la logistique, à la lourdeur des procédures administratives et aux problèmes de logistique de transport...
- Comment promouvoir le rôle des ports et des compagnies maritimes et aériennes dans le processus d'exportations ;
- Création de comptoir, show room, bases de logistiques, zones franches, zones économiques spéciales,....
- Facilitation des conditions de circulation de personnes (visa électronique, ...) ;
- Dématérialisation de l'acte des procédures administratives ;
- Le rôle de la formation de compétences dédiées à la logistique dans le cadre de la promotion des exportations HH ;
-

I. ATELIER N°01 : QUELLES STRATEGIES POUR LA CONQUETE DES MARCHES AFRICAINS?

MODERATEURS

Monsieur CHAMI Mohamed et Monsieur FASSIH Rabah

RAPPORTEUR

Mme BOULEFOUL Chafia (CES/Cabinet CNESE)

PARTICIPANTS

1. Ministère des Affaires étrangères
2. Ministère du Commerce
3. Ministère de l'industrie
4. Ministère de la Transition Energétique et des Energies Renouvelables
5. Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville
6. Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
7. Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
8. Ministère de la Formation et de l'Enseignement Professionnels

Associations professionnelles

9. Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL)
10. Association Algérienne pour la Promotion de l'industrie (AAPI)
11. Collectif des Fabricants Algériens de Produits Électroniques et Électroménagers
12. Association des Réseaux Électriques à Haute Tension en Algérie – ARELEC

Organismes d'appui :

13. Agence nationale de promotion du commerce extérieur « ALGEX »
14. Centre national des transmissions et du système d'information des douanes
15. Compagnie Algérienne d'Assurance de Garantie des Exportations (CAGEX)
16. Organisme Algérien d'Accréditation (ALGERAC)
17. Institut Algérien de Normalisation (IANOR)
18. Banque Extérieure d'Algérie
19. Conseil National Consultatif de la PME (CNC PME)
20.

Entreprises Publiques/Privées :

21. NAFTAL
22. SONELGAZ
23. COSIDER
24. Entreprise Nationale Des Industries Electroniques (ENIE)
25. Entreprise Algérienne de Fabrication et Commercialisation de Moteurs Electriques et Transformateurs (Electro-industrie)
26. Entreprise Nationale des Industries Electroménagères (ENIEM)
27. SARL GISB BENDEHIBA
28. CONDOR
29. BRANDT
30.

Représentants locaux

31. Un représentant de daïra
32. Un représentant de commune

Expert CNESE :

33. M. BENABDELLAH Youcef

Expert :

34. M. AZREUG M'ahmed

II. ATELIER N°02 : ACCOMPAGNEMENT FINANCIER ET TECHNIQUE A L'EXPORT

<u>MODERATEUR</u>
Monsieur BOUDJEMADI Ryadh (expert)
<u>RAPPORTEURS</u>
M. HEMIDET Mohamed Elhadi et Mme HADDAD Sonia (chefs d'études/CNESE)
<u>PARTICIPANTS</u>
1. Ministère des Finances 2. Ministère de l'industrie 3. Ministère de la Numérisation et des Statistiques 4. Ministère délégué auprès du Premier Ministre chargé de l'économie de la connaissance et des start-up 5. Banque d'Algérie
<u>Associations professionnelles</u>
6. Association Professionnelle des Banques et des Etablissements Financiers « ABEF » 7. CACI 8.
<u>Organismes d'appui :</u>
9. ALGEX 10. SAFEX 11. SATIM 12. Algerian Start-up Fund 13. Banque Nationale d'Algérie 14. Banque de l'Agriculture et du Développement Rural 15. AGB Banque 16. ABC Banque 17. AL BARAKA Banque 18. Agence nationale du développement des investissements (ANDI) 19.
<u>Entreprises Publiques/Privées :</u>
20. Entreprise Electrification d'Algérie (AL ELEC) 21. Entreprise d'Electricité Domestique (DOMELEC) 22. Entreprise Des Réalisations Electriques (REELEC) 23. IRIS 24. BOMARE COMPANY 25.
<u>Représentants locaux</u>
26. Un représentant daïra 27. Un représentant de commune
<u>Expert CNESE:</u>
28. M. OULD MOUSSA Yacine

III. ATELIER N°03 : LOGISTIQUE POUR L'EXPORT

<u>MODERATEUR</u>
Monsieur BENALLEGUE Abdelalim
<u>RAPPORTEURS</u>
Mme REKKACHE Soraya et Melle BELHADJ Amina (Sous-Directrices/CNESE)
<u>PARTICIPANTS</u>
1. Ministère de l'Energie et des Mines 2. Ministère des Travaux Publics et des Transports 3. Ministère de l'Environnement 4. Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé des Micro entreprises
<u>Associations professionnelles</u>
5. Association Algérienne de Génie Electrique et Electronique 6.
<u>Organismes d'appui</u>
7. Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) 8. Algerian Start-up Fund 9. Bourse de Sous-traitance
<u>Entreprises Publiques/Privées :</u>
10. NAFTAL 11. Entreprise Transport Maritime marchandise. 12. Entreprise Transport Routière. 13. Entreprise Transport Ferroviaire. 14. LOGITRANS 15. NUMILOG SPA 16. TRANS BAEUCHI SARL 17. EURL ATRANS LOGISTIQUE 18. FILTRANS 19.
<u>Représentants locaux</u>
20. Un représentant daïra 21. Un représentant de commune