

Cinq conseils pour réussir en Algérie

Depuis quelques années, l'Algérie a connu un essor économique impressionnant. A la faveur de la stabilité politique retrouvée, de la hausse des prix des hydrocarbures, des mesures de libéralisation et de privatisation intervenues dans les différentes branches de l'économie, le pays a enregistré un indice de croissance qui le fait figurer dans le peloton de tête des pays émergents. Toutefois, ces derniers mois, et en réponse à la crise financière mondiale, l'Algérie a annoncé plusieurs mesures protectionnistes dans sa nouvelle loi de finance 2009. Depuis le 2 août 2009, l'Algérie applique un strict contrôle de change qui impose l'utilisation des crédits documentaires pour toute importation quel qu'en soit le montant et supprime tout autre moyen de paiement vis-à-vis de l'étranger. Ces mesures sont dictées par une volonté du gouvernement algérien de mieux contrôler les importations et de les réduire quand c'est possible pour développer l'économie locale.

1. Tenez compte de la spécificité de l'Algérie dans le Maghreb

Ne faites pas l'erreur de prendre le Maghreb ou l'Afrique du Nord comme un marché «unique». L'Algérie a trop de particularités pour être approchée de la même façon que ses voisins. Elle mérite toute votre attention. Si l'Algérie et son énorme potentiel de développement vous intéressent, faites-en votre «spécialisation». Pour ce faire, il est indispensable de vous adapter aux horaires algériens. Le week-end a récemment été changé du jeudi et vendredi au vendredi et samedi. Evitez de prospecter pendant la période du Ramadan.

2. Préparez bien votre voyage de prospection

Le français est la langue commerciale en Algérie. Votre documentation doit donc obligatoirement être rédigée en français et non en anglais. L'utilisation de l'e-mail n'est pas très répandue et le nombre de personnes ayant une connexion à leur disposition est limité. Communiquez donc de préférence par fax, tant pour vos demandes que pour vos confirmations de rendez-vous, sauf si le partenaire algérien vous communique son adresse e-mail et que les premiers échanges se passent sans problème.

3. Apprenez à comprendre les particularités culturelles

Les Algériens ont une approche souvent indirecte dans leur façon de communiquer. Ils diront rarement «non» et une phrase qui revient constamment dans la conversation est «il n'y a pas de problème», même si votre interlocuteur ne voit pas encore de solution. Pour lui, c'est surtout une question de politesse. Il en va de même dans des négociations où votre interlocuteur vous dira rarement «non», mais plutôt «je vais analyser ces infos avec mes collaborateurs», ce qui revient souvent à un «non» camouflé. Beaucoup d'Algériens ont des difficultés à prendre des décisions et attendent de votre part que vous vous impliquiez davantage que comme simple «fournisseur».

Ils s'attendent à être aidés, guidés, suivis...

4. Suivez le rythme local et soignez vos déplacements sur place

La circulation dans les grandes villes algériennes est chaotique, particulièrement à Alger. Les rues sont encombrées de voitures et les parkings sont rares. Tenez toujours compte des encombrements et prévoyez de sortir avec une marge de temps suffisante avant le rendez-vous. Votre contact s'attend à ce que vous lui offriez votre temps généreusement. Ne soyez donc pas pressé et ne parlez pas uniquement «affaires».

Sachez également qu'il n'y a pas de taxi fixe pour des courses individuelles en Algérie. Il y a des stations de taxis où on peut trouver un taxi à «partager». Ces taxis vont de quartier en quartier et ne vous déposeront pas à votre destination finale. Il y a souvent de longues files d'attente, surtout en temps pluvieux. Pour les raisons mentionnées supra, nous vous conseillons de faire appel à un chauffeur.

5. Ne sortez pas sans argent liquide

L'utilisation des cartes de crédit n'est pas très répandue en Algérie. Les cartes ne sont acceptées que dans les hôtels internationaux. Les restaurants n'acceptent pas ce mode de paiement. Prévoyez donc toujours assez de liquidités. Vous pouvez changer vos euros en dinars à votre arrivée en Algérie.

Pour réussir des affaires en Algérie, il est fondamental d'utiliser les «3 P» : votre *présence* régulière est indispensable, votre *patience* sera mise à l'épreuve avant de «conclure» et votre *persévérance* sera récompensée par une relation commerciale et personnelle à long terme avec vos partenaires et/ou clients algériens.

Kathlijn FRUITHOF, Attachée économique et commerciale de l'AWEX à Alger