



Participation avec stand et personnel :

- CIMCO disposait de 30 mètres carrés
- NORTEL (12 mètres carrés)
- SCIQUOM Conseil (10 mètres carrés)
- ZENON Environmental (9 mètres carrés)
- GEDCO (6 mètres carrés)
- SOLMERS International avec 8 mètres carrés

Sponsors:

- SNC-Lavalin
- PETRO-Canada
- Dessau-Soprin
- GM Locomotive
- Tecsub
- Ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada.

CIMCO:

La compagnie CIMCO qui avait apporté une immense machine fabriquant de la glace écaillée pour la congélation de poissons a pu vendre l'équipement exposé. Elle a organisé le 7 juin 2004 à l'Hôtel Mercure un séminaire technique regroupant une trentaine de patrons pêcheurs et a obtenu des promesses d'achat. Très satisfait, le responsable de CIMCO, dont c'était la première mission en Algérie, a promis de participer à la prochaine foire.

SCIQUOM CONSEIL:

M. Hadj-Messaoud un Algéro-Canadien PDG de la compagnie, a été ravi de participer à cette manifestation, qui lui a donné une opportunité unique de faire connaître sa compagnie en Algérie et de bénéficier de l'image favorable du Canada. M. Hadj-Messaoud a organisé un séminaire le 7 juin 2004 au sein même de la SAFEX ayant pour thème " *Les enjeux de la mise à niveau*". Ce séminaire qui a regroupé une cinquantaine de chefs d'entreprises algériennes, publiques et privées, a bénéficié d'une excellente couverture de presse.

GEDCO:

Les deux représentants de cette compagnie d'exportation de légumes secs ont été très satisfaits. Cette foire leur a permis de revoir leurs clients et d'en démarcher de nouveaux. Enchantés ils ont prolongé leur séjour afin de conclure d'autres affaires.

ZENON ENVIRONMENTAL:

Le partenaire local de Zenon Environnemental, la compagnie AFS a assuré la présence au stand tout au long de la durée de la foire. Zenon Environmental vend des membranes pour la purification de l'eau.

NORTEL Networks:

Les représentants de cette compagnie ont été satisfaits de cette manifestation, qui leur a permis d'afficher leur marque et de démontrer leur volonté de pénétrer le marché algérien. Le représentant de Nortel a profité de la foire pour organiser une présentation dans les locaux de Algérie Télécom, son principal client potentiel.

SOLMERS International:

Madame Djaouida Chenaf, a été ravie de présenter pour la première fois en Algérie les services environnementaux de sa compagnie et de rencontrer des gens d'affaires en relation avec son secteur d'activité. Elle a également pu participer au séminaire sur l'environnement organisé par le groupe Symbiose le 13 juin 2004.

En ce qui concerne les sponsors, leur participation leur a permis pour un budget minime de bénéficier d'une excellente publicité puisque leurs noms ont figuré dans les documents de la foire, dans la presse et que des posters ou films représentant leurs compagnies étaient visibles au stand du Canada. L'équipe de l'ambassade et deux hôtes additionnelles ont assuré la projection de différents films corporatifs de ces compagnies et répondu aux questions des visiteurs

Revue de presse de la 37e FIA

Entreprises: les enjeux de la mise à niveau

La mise à niveau des entreprises économiques dans un marché concurrentiel concerne beaucoup plus l'aspect humain qu'il faut repenser que les autres aspects techniques ou technologiques, a estimé, lundi à Alger, un expert algérien d'une société canadienne, Sciquom Conseil. Dans une conférence, intitulée "les enjeux de la mise à niveau", organisée en marge de la 37eme FIA au Palais des Expositions des Pins Maritimes, Ammar Hadj-Messaoud a souligné que l'entreprise algérienne d'aujourd'hui est en butte à de nombreux problèmes dont le plus important est celui ayant trait à l'efficacité de gestion de ses ressources humaines.

"Les responsabilités ne sont pas clairement délimitées" dans les différentes sphères de gestion, a-t-il expliqué, en prônant le modèle manageriale processuel qui prévoit trois niveaux de direction (stratégique, interdépartementale et opérationnelle) en vue de développer l'efficacité de la gestion et la maîtrise de la gestion.

Les autres problèmes dont souffre l'entreprise algérienne sont le déficit en communication et le manque de motivation. L'expert de la Sciquom a notamment insisté sur le fait que la mise à niveau d'une entreprise manufacturière ou de service sous-tend une production au moindre coûts, dans les délais et aux qualités exigeais, tout en faisant du profit.

Pour assurer la transition, le changement doit être géré avec un modèle d'accompagnement adéquat en fonction des valeurs culturelles et en adéquation avec le contexte de l'entreprise et du pays. Il n'existe pas de recettes miracles, a-t-il affirmé.

La satisfaction des clients doit être la raison d'être de toute entreprise qui devra adopter une approche de type "vision client" dans le cadre de la mise à niveau ou la réingénierie des processus d'affaires (RPA), a indiqué le conférencier, tout en mettant en relief l'émergence de l'organisation processuelle, dont les fondements sont opposés aux organisations classiques et mise sur l'esprit d'équipe.

L'orateur a, par ailleurs, souligné que l'entreprise et son environnement (interne et externe) constitue un seul système, mettant l'accent sur l'importance de la maîtrise de son environnement interne, en tant que facteur prépondérant dans l'efficacité de la gestion.

M. Ammar Hadj-Messaoud a présenté les avantages du modèle manageriale configuré autour des processus par rapport à celui configuré autour des fonctions. Il est instable, souple, orienté vers le client, basé sur l'esprit d'équipé, sur la confiance mutuelle et le règlement des conflits contrairement à celui articulé autour des fonctions, qui est stable, rigide, orienté vers la survie du système, relation d'autorité basée sur la soumission et le règlement des problèmes par la contrainte.

Au cours du débat, qui a porté sur plusieurs questions intéressant la vie des entreprises algériennes, l'expert algérien est revenu sur les défaillances de l'entreprise algérienne, qui continue d'évacuer la gestion des résultats et subit les conséquences fâcheuses de l'improvisation dans le management.
APS

37e FIA

Partenariat sur toutes les langues et dans toutes les langues

La 37e FIA est singulière du fait que les participants nationaux et étrangers, se rendant compte des changements réels de l'économie nationale, sont de plus en plus en quête de partenariat. C'est le cas de la plupart des sociétés françaises, présentes en force. M. Abdelkader Salamani, représentant local de Mégamat, est convaincu qu'aujourd'hui l'Algérie n'est plus ce qu'elle était il y a quelques années de cela. Preuve à l'appui, son entreprise se porte bien, il nous le fait savoir : "nous avons une entreprise familiale, on a cherché à investir dans le criblage.

Nous avons cherché un partenaire fiable et de confiance et nous l'avons trouvé, notre choix s'est porté définitivement sur Mégamat, leader mondial dans le domaine de fabrication du matériel de concassage et de criblage. En ce moment, nous nous sommes entendus avec le patron, Bernard Braat, directeur général de Mégamat, pour venir investir en Algérie et monter une entreprise de statut juridique algérien.