

ALGERIE

ATELIER DE FORMATION DE DIPLOMATES

SUR LA REPRESENTATION COMMERCIALE A L'EXTERIEUR

Institut Diplomatique et des Relations Internationales
Ministère des Affaires Etrangères
Ministère du Commerce

Alger, IDRI, 14-16 Juin 2010

Notes

- Les intervenants s'efforceront de réserver au minimum 1/3 du temps de leur session à un débat (questions/ réponses)
- Dernière mise à jour du programme: 4 Juin 2010

LUNDI 14 Juin

Heure	Sessions	Intervenants	
8.30	9.00	Accueil et enrégistrement des participants	IDRI
9.00	10.15	Ouverture de l'atelier Objectifs de la formation Présentation du CCI et du programme EnACT Présentation du programme et des intervenants de l'Atelier Présentation des participants	IDRI / MAE MAE/ DGRECI ITC - T. Farhadi ITC - B. Monrozier Participants
10.15	10.30	<i>Pause</i>	
1. RESEAUX ET STRATEGIES			
10.30	11.10	Le Commerce Extérieur de l'Algérie	MC. M. Zaaf
11.10	11.50	Présentation du réseau d'institutions et du cadre réglementaire de l'appui au commerce extérieur.	ALGEX Mr Bennini
11.50	12.30	Les attentes de l'entreprise Algérienne à l'international: secteurs, produits, marchés, et services d'appui prioritaires	CACI M. Chami
<i>Déjeuner</i>			
14.00	14.40	Promotion des investissements : programmes et services offerts par ANDI	ANDI M. Mansouri
14.40	15.20	Rôle du MAE dans la promotion de la coopération économique et commerciale	MAE/ DGRECI
15.20	15.35	<i>Pause</i>	
15.35	16.15	Réseaux essentiels pour la Représentation Commerciale à l'Extérieur	ITC - B. Monrozier
16.15	17.00	Les défis de la Représentation Commerciale à l'Extérieur (RCE) Choix, et priorités à définir	ITC - N. Hebboul

MARDI 15 Juin

2. SERVICES (I)

9.00	10.00	Typologie des services d'appui au commerce, et avantages comparatifs des Représentations Commerciales à l'Etranger	ITC - B. Monrozier
10.00	10.45	Programmes et services offerts par ALGEX	ALGEX
10.45	11.00	<i>Pause</i>	
11-00	12.00	Aspects quantitatifs de l'intelligence commerciale : sources et méthodes d'information essentielles	ITC - D. Cordobes
12.00	13.00	Aspects qualitatifs de l'intelligence commerciale : sources et méthodes d'information essentielles	ITC - D. Cordobes
<i>Déjeuner</i>			
14.30	17.00	Exercices pratiques sur ordinateur	ITC - D. Cordobes

MERCREDI 16 Juin

2. SERVICES (II) Modes de fonctionnement et témoignages de services de représentation commerciale de pays étrangers

9.00	9.45	Représentation Commerciale du Canada en Algérie	Ambassade du Canada
9.45	10.30	Représentation Commerciale de la Chine	Ambassade de la Chine
10.30	10.45	<i>Pause café</i>	
10.45	11.30	Représentation Commerciale de la France en Algérie	Ambassade de France
11.30	12.15	Représentation Commerciale de la Tunisie en Algérie	Ambassade de Tunisie

Déjeuner

3. GESTION

13.30	15.00	Importance des outils de communication et de suivi des contacts avec les utilisateurs (CRM)	ITC - Martin Labbé
15.00	16.30	Approche recommandée pour une gestion optimale des ressources d'un réseau de Représentation Commerciale (« le vade-mecum » du conseiller commercial)	ITC - B. Monrozier
16.30	17.00	<i>Pause café</i>	
17.00	17.30	Evaluation de l'atelier par les participants	
17.30	18.00	CLOTURE de l'atelier	MAE / IDRI / DGCE / ALGEX/ITC