

# Partenaires

REVUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALGÉRO-FRANÇAISE-ISSN 5271-2011-N°33 Janvier-Février-Mars 2019

## 1<sup>RE</sup> RENCONTRE ALGÉRO-FRANÇAISE DE L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE ET GAZIÈRE



Wahida Chaab, PDG de Cital

**LE PARCOURS D'UNE FEMME  
DIRIGEANTE  
HORS PAIR**

Lakhdar Rekhroukh, PDG du groupe  
Cosider à Partenaires :

**«NOUS SOMMES DANS  
UNE DYNAMIQUE  
DE PARTENARIATS»**





# VOTRE PARTENAIRE SÉCURITÉ



Protection \* Gardiennage \* Sécurité \* Etudes



Distributeur officiel des marques en Algérie



[www.pgse.dz](http://www.pgse.dz)

# LE SALON INTERNATIONAL DES PRODUCTIONS ANIMALES

Plus de **1 400** exposants dans **11 halls**  
et **250 stands en air libre**.

**16 Ha** de surface d'exposition.

**Visites d'élevages  
gratuites.**

Plus de **100 000** visiteurs professionnels,  
dont plus de **14 000** internationaux de **121** pays.

**100** conférences sur 4 jours.

Le Top de la génétique avec  
plus de **700** animaux en présentation.



# SPACE

## 10-13 SEPT. 2019

## RENNES - FRANCE

**space.fr** +33 2 23 48 28 90 / INTERNATIONAL@SPACE.FR



@SPACERennes #SPACE2019





الشركة الصناعية لتحويل المطاط و البلاستيك

Société Industrielle de Traitement des Elastomères et Polymères

توبلاست  
tuboplast



50 ans à vous accompagner avec l'engagement qualité,  
ensemble progressons...



Tube PVC-U à joint intégré / à coller  
Tube PE Eau Potable / GAZ  
Tube DRAIN / PVC-U & PEHD  
Tube FORAGE / PVC-U & PEHD  
Gaine PEHD câblages / F.O.  
Maille de signalisation



Hydraulique  
Travaux Publics  
Bâtiment  
Industrie  
Agriculture  
Environnement

ISO 9001 / 2015  
BUREAU VERITAS  
Certification

Certificat N° : 18/09011



TUBE PE Eau Potable  
certifié TEDJ

Sarl au Capital de 1 000 000 000.00 DA. Siège social et usine :

Voie 3 et voie 5, Zone industrielle de Oued Smar, 4 route de Mefteh, BP 23, Oued Smar, 16270, Alger, Algérie

Tél. : +213 (0) 21 51 60 97, 21 51 55 15, 21 51 68 18, 21 51 68 56, 21 51 57 60.

Fax : +213 (0) 21 51 37 83, 21 51 61 76

Tél. Mob. Standard : +213 (0) 661 41 56 94, 656 40 34 02

Tél. Mob. Commercial : +213 (0) 660 37 91 81, 661 54 32 84

E-mail : contact@sitep-tuboplast.com - Web : sitep-tuboplast.com



# SOMMAIRE



## Actualité

Mondialisation : L'avis de trois éditorialistes vedette de BFM Business  
Elles sont situées au siège de la CCIAF :  
Des salles de travail pour les adhérents  
Enquête de satisfaction : 90% des adhérents satisfaits des services de la CCIAF

## Événement

Rencontre des parapétroliers français avec les entreprises algériennes de l'énergie :  
Plus de 800 rendez-vous B to B enregistrés  
La stratégie SH2030 de SONATRACH  
Jean-Pascal Cléménçon, Directeur Général de Total E&P Algérie : «Nous avons besoin de créer des liens avec les plus petites entreprises»  
Paroles de participants  
1ère rencontre algéro-française de la pharmacie et des équipements de santé à Constantine  
Le potentiel algérien de la santé exposé à l'expertise française  
11èmes rencontres Algéro-Françaises des Mines et des Carrières et 2èmes rencontres du Vrac :  
Le rendez-vous professionnel incontournable des carrières  
Dossier : Entreprises françaises en Algérie  
Présence des entreprises françaises en Algérie  
Une adaptation à l'environnement

7-8

8

11-12

15

18

20-21

22

24-25

26-27

30

Entretien avec le Consul général de France à Alger, M. Marc Sedille :  
«La CCIAF nous apporte son expertise»

31-32

Messaoud Zermani, Président du Conseil d'Administration d'Afitex Algérie Spa: «Maintenir notre position de leader en Algérie»

33

Entretien avec M. Ali Rabahi, Directeur général de Sensus :  
«Des projections futures sont possibles en Algérie»

34

Salim Bernaoui, General Manager Algeria d'Aromatech :  
« Nous apportons des solutions aux producteurs locaux »

35

## Entretien

Lakhdar Rekhroukh, PDG du groupe Cosider :  
«Nous sommes ouverts à toutes propositions de partenariats»

36-37

## Activités de la CCIAF

Cycles de formations de la CCIAF

Un service à la carte

39

Le Directeur adjoint de la CCIAF a effectué une mission d'exploration en France : La Bretagne et la Bourgogne Franche Comté prospectées

40

## Ateliers de la CCIAF

Gestion de la masse salariale

Définitions, méthodes de calcul et optimisation

41

La couverture du risque de change

Comment éviter les soubresauts des monnaies

43



P.16

**M<sup>R</sup> OULD  
KADDOUR**  
PDG de la Sonatrach



P.28

**M<sup>R</sup> FRANÇOIS  
BURGAUD**  
PDG de l'ADEPTA



P.38

**M<sup>R</sup> RAKHROUKH**  
PDG du Groupe  
Cosider



P.48

**M<sup>ME</sup> CHAAB  
WAHIBA**  
PDG de Citral

## Partenaires

CCI ALGÉRO-FRANÇAISE

### LA REVUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALGÉRO-FRANÇAISE

Villa Malglaive, 1, rue du Prof  
Vincent, Alger, Algérie  
Tél.: +213 (0) 23 50 70 19 –  
Fax : +213 (0) 23 50 70 32  
Courriel : cci@cciaf.org –  
www.cci.org

**Directeur de la publication:**

Reda El Baki

**Président de la CCIAF :**

Michel Bisac

**Vice-président de la CCIAF :**

Jean-Marie Pinel

**Directeur Adjoint et responsable**

**de l'adhésion et de l'appui aux**

**entreprises :** Halim Ammar Khodja

– Poste 110

halim.ammarkhodja@cciaf.org

**Assistante Directeur général :**

Narymane Babaci – poste 113 /

n.babaci@cciaf.org

**Chargée des Adhésions :** Maya

Amazouz

poste 125 / m.amazouz@cciaf.org

**Responsable de l'information**

**Réglementaire :** Mohamed Akram

Hamouda poste 300

ma.hamouda@cciaf.org

**Responsable Veille Economique**

: Sihem Belkacem – poste 157 /

s.belkacem@cciaf.org

**Responsable de l'adhésion des**

**entreprises françaises et**

**Animation de la Communauté**

**d'Affaires :** Amina Boussefsaf

poste 109 /

a.boussefsaf@cciaf.org

**Responsable des activités**

**Réglementaires :** Nacima

Chabane Chaouche – poste 129 /

c.chaouch@cciaf.org

**Responsable du suivi**

**administratif et de la mise à**

**disposition des espaces :** Nadia

Boumedine poste 122

n.boumedine@cciaf.org

**Responsable communication &**

**marketing :**

Baya Hadjali Poste 120 /

b.hadjali@cciaf.org

**Présents sur les Réseaux Sociaux :**

**CCIAF Présente en régions :**

Oran – Béjaïa Sétif Annaba et

Constantine avec les téléphones

respectivement :

Oran : Samir AYAD :

0770 50 31 91

Béjaïa : Sid Ali Tedjiza :

0770 74 77 03

Sétif : Hadjer SELMANE :

0770 74 77 51

Annaba : Imène MAACHI :

0770 97 64 86

Constantine : Islem FOURA :

0770 37 53 81

### CONCEPTION, RÉALISATION ET PUBLICITÉ

CCIAF

Villa Malglaive, 1, rue du Prof  
Vincent, Alger, Algérie

Tél.: +213 (0) 23 50 70 19

Fax : +213 (0) 23 50 70 32

Courriel : cci@cciaf.org –

www.cci.org

### SERVICE PUBLICITÉ

Baya Hadjali Poste 120 /

b.hadjali@cciaf.org

### RÉDACTION

Rédacteur en chef : Kamel Aït

Bessai

Rédacteurs : Sarra M - Ramdane

Yacine - Kamel Aït Bessai

Photos : CCIAF

### INFOGRAPHIE

Lyes Zobiri

### IMPRESSION

Société d'Impression d'Alger SIA

Les articles et points de vue  
publiés dans cette revue ne  
reflètent pas nécessairement les  
positions de la CCIAF.  
Cette publication est distribuée  
gracieusement aux adhérents  
de la CCIAF

# Protégez votre business



## Nous vous offrons la meilleure protection

- ✓ N°1 en indemnisation des entreprises (cadence de règlement 85% en 2018)
- ✓ Délais de traitement des sinistres 30 jours (expertise comprise)
- ✓ Des solutions d'assurances personnalisées et adaptées à votre activité
- ✓ Un espace client digitalisé dédié (Liste des contrats, échéanciers, indemnisations, renouvellements, ...)
- ✓ Télédéclarations des sinistres
- ✓ Assistance 24h/24 – 7jrs/7



**ALLIANCE**  
S S U R A N C E S  
Plus qu'une Assurance, une Alliance

[www.allianceassurances.com.dz](http://www.allianceassurances.com.dz)

Suivez-nous sur :      



À votre écoute  
**021 379 379**

La conférence a été organisée par la CCIAF au CIC

# La mondialisation vue par trois éditorialistes vedette de BFM Business

**Trois brillants éditorialistes économiques, qui commentent l'économie sur BFM Business et BFMTV : Emmanuel Lechypre, Jean-Marc Daniel et Nicolas Doze ont animé une conférence intitulée « Mondialisation, quand tu nous tiens », le 16 février 2019, à Alger, à l'invitation de M. Xavier Driencourt, Ambassadeur de France en Algérie, et de la CCIAF.**

**L**a conférence qui s'est déroulée au Centre international des conférences (CIC), a donné l'occasion aux trois économistes d'échanger également avec leur public autour des questions liées aux enjeux économiques mondiaux.

Pour l'économiste Jean-Marc Daniel, l'économie mondiale fonctionne selon des cycles. L'enjeu de la matière grise pour les pays émergents est primordial. Il a ajouté que la question qui se pose n'est pas de savoir quand les prix du pétrole vont augmenter mais quand cela va-t-il s'arrêter.

De son côté, Emmanuel Lechypre a mis en exergue la dislocation du lien entre le consommateur et le travailleur. « Dans l'économie de la solution, on a besoin d'individualiser les services ». Pour lui, les grands équilibres énergétiques sont en train d'être remis en cause. Il n'est pas question de la fin de la mondialisation ou de l'effondrement mais de la « désinternationalisation ».

Nicolas Doze, lui, a estimé que 60 % des



Les trois éditorialistes de BFM Business © CCIAF

échanges mondiaux se font en dollar. Selon lui, c'est la Chine qui profite le plus de la mondialisation. À propos des BRICS, Doze dira qu'ils sont trop dépendants du

dollar et que le vrai protectionnisme finit toujours par se retourner contre celui qu'il est censé protéger.

## Jean-Marc Daniel :

### « L'Algérie a un potentiel énorme »

Ce n'est pas la première fois que je viens en Algérie. J'étais venu à la fin des années 90, à une époque où je travaillais au ministère des Affaires étrangères. Ensuite, je suis venu donner des cours à l'École supérieure d'Alger et j'avais constaté le besoin de la jeunesse algérienne de faire vivre ou revivre et se développer ce pays qui a un potentiel énorme.

De cette conférence, je retiens cette impression d'un pays qui a de l'avenir. Ce que j'ai retenu aussi du débat, ce sont trois (3) choses : la première, c'est un intérêt porté sur la capacité des pays émergents dont l'Algérie à bénéficier de la croissance mondiale, de l'évolution du développement des pays comme la Chine à être associés à tous ces pays qui ont été dans des situations très défavorisées et qui ont réussi à s'en sortir par une combinaison

d'investissements et de travail. La deuxième chose, c'est que finalement, le pétrole avait joué un rôle très important dans l'évolution de l'économie et la question qui se pose est comment l'Algérie peut utiliser les ressources issues de ce pétrole pour assurer son développement. Durant le débat, il a été beaucoup question qu'un pays, ça repose beaucoup sur son capital humain. Et l'Algérie est une population jeune, un capital avec énormément de potentialités pourvu qu'on le forme et qu'on lui fasse confiance.



M. Jean-Marc Daniel © CCIAF

## Emmanuel Lechypre : « Comprendre vos questionnements par rapport à la mondialisation »



M. Emmanuel Lechypre © CCIAF

Je suis très content de venir à Alger pour parler de la mondialisation. L'idée, c'était d'essayer de voir un petit peu comment on

pouvait décrire le moment de mondialisation dans lequel on est aujourd'hui et de rappeler que la mondialisation, ce n'est pas un processus continu. Il y a eu des périodes où l'économie mondiale était peut-être encore plus mondialisée qu'aujourd'hui. Et là, on est rentré dans la 3<sup>e</sup> phase, celle de la révolution des nouvelles technologies de l'information. C'est intéressant de venir se confronter à des modèles de développement économiques différents. Il faut donner aux jeunes l'envie d'apprendre. Les grands travaux qui sont faits par les économistes disent que les grands gagnants de la mondialisation, ce sont les classes

moyennes des pays émergents et les grands perdants sont la classe moyenne des pays développés. Ce que j'ai trouvé de particulièrement passionnant ici, c'est de venir se confronter à des gens, à des économies, à des modèles d'organisation économique qui ne sont pas du tout comme les nôtres et qui ont une place dans la mondialisation et de discuter pour pouvoir comprendre quels sont vos questionnements par rapport à la mondialisation, quelles sont vos interrogations, quels sont vos espoirs et vos doutes. Je trouve qu'en confrontant nos points de vue, on arrive à dégager une vision assez enrichissante de la mondialisation.

## Nicholas Doze : « Miser sur le capital humain »

C'est la première fois que je viens dans ce pays. Je viens de découvrir Alger, aujourd'hui. Et ça donne envie de revenir. Je me dis pourquoi Alger n'est pas une destination touristique des Européens alors qu'elle le mérite. J'espère que nous avons réussi à éclairer pas mal de points. Je pense qu'il y a quand même des lignes de force qui sont ressorties de ce débat et selon moi, tout dépendra des deux facteurs de production : le capital financier et le capital humain. Effectivement, la mondialisation que l'on vit est celle de groupes qui deviennent monolithiques et plus puissants que les Etats. Je pense que la plupart des pays ont véritablement à miser sur le capital humain parce que le capital financier

n'est pas détenu par nous, mais par les Américains. Donc, je pense que le capital humain, c'est véritablement l'enjeu pour tous les pays qui veulent garder leur place dans un monde mondialisé et qui ne va pas se « dé-mondialiser » même si, effectivement il existe des forces de relocalisation. Je pense qu'en Algérie, comme en France, on pourrait travailler beaucoup plus. Je pense qu'on sous-estime la francophonie, alors que nous avons véritablement un atout commun dans ce domaine.



M. Nicholas Doze © CCIAF

Elles sont situées au siège de la CCIAF

## Des salles de travail pour les adhérents

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) met à la disposition de ses adhérents des salles de réunion climatisées et équipées, à la demande, de vidéoprojecteur pour organiser des événements. Les salles de la CCI AF offrent un cadre idéal pour les

entreprises qui souhaitent organiser leurs manifestations, réunions, séminaires, ou encore leur lancement de produits. L'offre de location de salles comprend 4 salles pour assurer des prestations de qualité dans un cadre mauresque d'exception.

Nos salles peuvent accueillir jusqu'à 100 personnes assises. Équipée de vidéoprojecteur et de sonorisation, la salle est idéale pour organiser des brainstormings ou de collations.

Deux salons, pouvant accueillir entre 20 et 40 personnes assises. Les entreprises intéressées sont invitées à exprimer leurs besoins en renseignant le formulaire disponible à travers ce lien :

<http://salles.cci af.org>

Contact : Yasmina ASSAR - Email : [y.assar@cci af.org](mailto:y.assar@cci af.org) - Tél. : +213 (0)770 503 192





**Séminaire sur la Loi de finances 2019**

**Les dispositions expliquées aux adhérents**

PAR KAMELAÏT BESSAÏ

**L**a Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, en partenariat avec le cabinet KPMG Algérie, a organisé un séminaire, le 16 janvier 2019, sur le thème des « Principales mesures de la Loi de finances 2019 : rétrospective réglementaire fiscale, bancaire et douanière ».

Le séminaire sur la LF2019 de la CCI AF a été animé par des représentants de la Direction générale des Impôts, de la Direction générale des Douanes et de l'ABEF.

Le séminaire sur la LF2019 a connu une très forte participation des entreprises adhérentes dont les dirigeants ont tenu à faire le déplacement et rehaussé le niveau du débat et des échanges.

**Farid Osmane, analyste juridique chez BNP Paribas Al Djazaïr :**

**«Une LF2019 avec peu de nouvelles dispositions»**

«Les intervenants ont fait beaucoup plus un rappel des règles, chacun dans son domaine. Pour les impôts, il y a eu un résumé sur les dispositifs fiscaux, idem pour les Douanes et les banques.»

**Amar Abbas, ALD Automotive Algérie SPA :**

**«Améliorer leur compliance vis-à-vis des exigences légales»**

«La journée a été très intéressante au vu des échanges très fluides et productifs auxquels elle a donné lieu. Cela apporte des éclairages aux

opérateurs économiques pour s'inscrire dans le cadre réglementaire et pour améliorer leur *compliance* vis-à-vis des exigences légales. Elle a permis aussi de remonter un certain nombre de questionnements aux représentants de l'Administration. On encourage la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française à renouveler ce genre d'évènements».

**Mourad Zerkal, Directeur commercial à la SIA :**

**«Une journée bénéfique pour nous»**

«C'était une journée très bénéfique pour l'ensemble des participants. On aimerait bien participer à d'autres séminaires de ce genre. On aimerait aussi un autre séminaire dédié aux instruments de paiement. Cela nous permettra de cerner un peu plus nos intérêts en matière de négociations.»



**Les Sauces**



**GROUPE THIKA**

Adresse: Zone d'activité Ain-Smara N°41 Constantine Tél: 031 97 20 25 / 031 97 10 57

Email: [contact@groubethika.com](mailto:contact@groubethika.com) / SiteWeb: [www.groubethika.com](http://www.groubethika.com)

Annuaire des entreprises adhérentes à la CCI AF

# Un outil au service des professionnels



**L'annuaire des entreprises adhérentes de la Chambre de commerce et d'Industrie algéro-française (CCIAF) est une publication que réalise la société spécialisée en communication, Pixal Communication, pour le compte de la CCIAF.**

PAR RAMDANE YACINE

L'annuaire est un support qui répertorie les entreprises adhérentes de la Chambre par secteurs d'activités. Les entreprises sont réparties sur 13 secteurs, pour faciliter la recherche thématique. « Ce qui fait la référence de l'annuaire en ce moment, entre les adhérents de la chambre et en dehors, dans le monde professionnel, c'est la fiabilité de ses données », a expliqué M<sup>me</sup> Zohra Daoudi, responsable technique chez Pixal. Dès que l'entreprise adhère à la CCIAF, la fiche renfermant ses coordonnées est transmise à la base de données conjointe servant à la confection de

l'annuaire. Cela permet une traçabilité de l'information et sa réactualisation annuelle à l'occasion du renouvellement de l'adhésion.

L'annuaire a une ergonomie et sa présence en spirale facilite la lecture et l'accès direct à l'information recherchée.

« Beaucoup de chefs d'entreprises nous disent que c'est un outil utile pour leurs services commerciaux », a fait savoir M<sup>me</sup> Daoudi.

La confection de l'annuaire est le fruit d'une coordination parfaite entre le service communication de la CCIAF et le service Adhésions pour l'actualisation des données. Cette dernière tâche est menée jusqu'à la dernière minute afin de vérifier toutes les données relatives aux adhérents. « Chaque annuaire est abordé comme si c'était le premier et on essaye toujours de trouver quelque chose de nouveau à ajouter par rapport à l'édition précédente », a ajouté M<sup>me</sup> Daoudi.

L'annuaire est distribué à plus

de 2 000 entreprises adhérentes ainsi qu'aux administrations et ministères. Il connaît zéro retour, ce qui signifie que la cible est atteinte et que le document est vu par l'ensemble des adhérents qui sont exclusivement des professionnels. L'annuaire est un excellent argument pour amener des entreprises à adhérer à la Chambre.

Pour la Directrice de l'agence Pixal, M<sup>me</sup> Ameyar, il existe une confiance absolue entre la CCIAF et Pixal. C'est ce qui explique la réussite de l'annuaire et surtout sa pérennité. La coordination entre l'agence de communication et la Chambre se fait du début jusqu'à la fin de la réalisation de l'annuaire.

Si l'annuaire est toujours là c'est aussi grâce à la fidélité de certains partenaires tels que Sibeal, ATP Mesrouk, Moussaoui, Port de Béjaïa, Peugeot, Renault, Iveco, Wouroud, Tchik Lait, Canon Sabi Systems, NCA Rouiba, BNP Paris et d'autres.

Enquête de satisfaction

**90 % des adhérents satisfaits des services de la CCIAF**

**Une enquête de satisfaction a été réalisée pour la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) auprès de ses adhérents. L'enquête a fait ressortir que près de 90 % des chefs d'entreprise sondés sont globalement satisfaits de leur adhésion à la CCI AF. De plus, 92,67 % d'entre eux sont prêts à recommander la Chambre à leur entourage professionnel.**

PAR RAMDANE YACINE

L'enquête a été initiée dans le but de connaître le degré de réponses par la Chambre aux attentes des entreprises adhérentes. Les résultats de ce sondage ont mis en évidence des éléments d'appréciation intéressants au sujet de l'impact qu'ont les actions de la CCI AF auprès des entreprises membres. Ainsi, les activités thématiques sectorielles de la CCI AF sont appréciées par près de 95 % des personnes sondées, et 90 % d'entre elles souhaitent y participer. Le reste des participants à l'enquête recommande une plus grande vulgarisation de ces clubs au regard des échanges positifs auxquels ils donnent lieu entre les membres participants. Concernant le site web de la CCI AF, 98,45 % des adhérents qui se sont exprimés ont indiqué l'avoir déjà consulté et se sont montrés satisfaits du contenu (navigation, pertinence des informations et du contenu). Ils disent trouver l'information

dont ils ont besoin. Les entreprises interrogées suggèrent aussi de rajouter quelques rubriques concernant les formations, les clubs, les rôles et les missions de la CCI AF.

À propos des e-mails et des newsletters envoyés, 96,64 % des adhérents sondés se sont montrés satisfaits, estimant que c'est une façon d'être à jour par rapport aux nouvelles réglementations et que cela les aide dans leurs affaires. Quelques-uns ont émis le souhait que les envois soient ciblés, c'est-à-dire que les newsletters qui leur sont envoyées soient en rapport avec leurs secteurs d'activités.

Interrogés sur le guide réglementaire qui est mis à leur disposition et qui fait l'objet d'une mise à jour périodique, les adhérents de la CCI AF interrogés s'estiment à 96,3 % satisfaits de son contenu.

À propos de l'annuaire papier des membres de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, les entreprises ayant participé au sondage ont estimé à 93,6 % qu'il permet à la communauté des

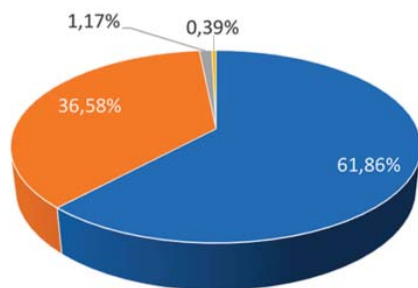
adhérents de la CCI AF de se connaître et favorise aussi la relation entre les entreprises algéro-algériennes et algéro-françaises.

Aussi, plus de 50 % des entreprises ayant participé à ce sondage sont informés de la disponibilité d'une application mobile, téléchargeable gratuitement sur Internet, qui leur permet de suivre toutes les informations sur les activités de la Chambre.

Au sujet de la fréquence des envois, 80 % des adhérents en sont satisfaits. La majorité des adhérents sondés souhaiterait recevoir les contenus de la CCI AF, le guide réglementaire et l'annuaire sur support numérique, par mail.

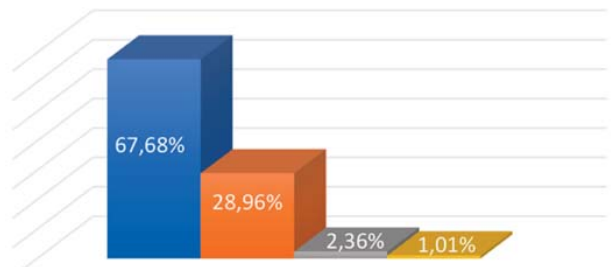
Outre le renforcement de la communication concernant les formations dispensées par la CCI AF au bénéfice de ses adhérents, les clubs et une meilleure gestion des avantages adhérents, les adhérents des régions Est, Ouest et Sud souhaitent bénéficier davantage des activités et services de la CCI AF.

**Êtes-vous satisfait de notre site internet (navigation, pertinence des informations et du contenu) ?**



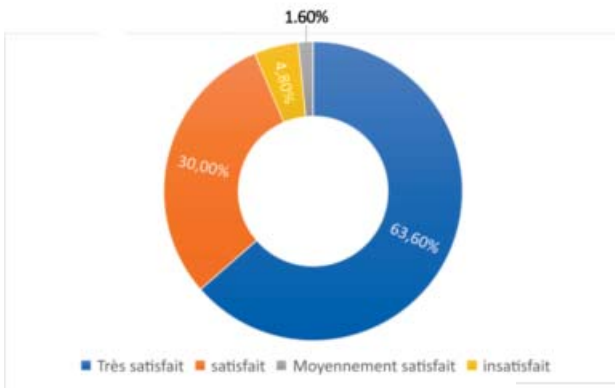
■ Très satisfait  
■ Satisfait  
■ Moyennement satisfait  
■ Insatisfait

**Êtes-vous satisfait de nos newsletters envoyées mensuellement ?**

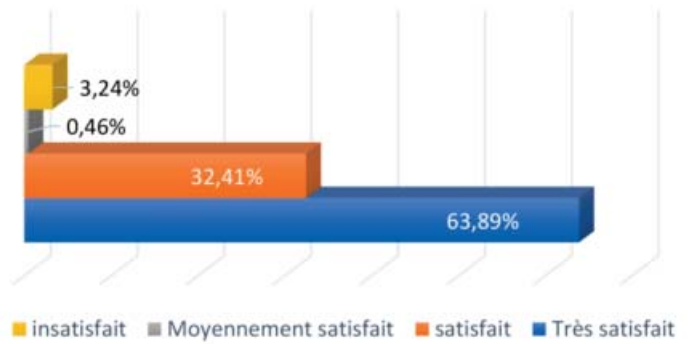


■ Très satisfait ■ satisfait ■ Moyennement satisfait ■ insatisfait

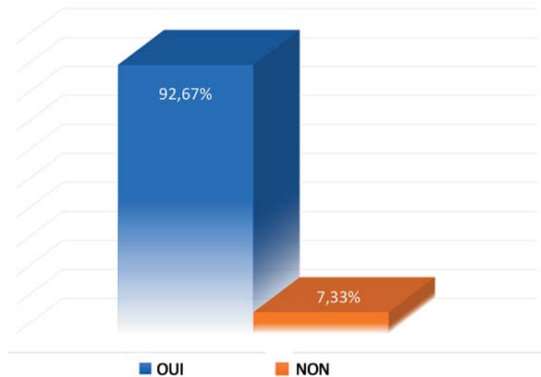
## Êtes-vous satisfait de l'annuaire papier mis à votre disposition par la CCIAF ?



## Êtes-vous satisfait du guide réglementaire mis à votre disposition par la CCIAF ?



## Recommanderiez-vous la CCIAF à votre entourage professionnel ?



## AGRANA FRUIT QUI SOMMES NOUS ?

Nous sommes spécialistes dans la préparation et l'élaboration de fruits, destinés à l'industrie agroalimentaire.

AGRANA est le leader mondial des préparations de fruits avec une dimension internationale, possédant 28 usines dans 21 pays sur les 5 continents. En Algérie, nous avons une usine située à Akbou, en charge de livrer le marché local ainsi que d'effectuer des exports dans les pays proches. L'aspect innovant et original de nos produits et services, notre appartenance à un groupe leader mondial, et les réelles compétences d'équipe ont fait de nous un partenaire fiable connu des plus grands groupes industriels, qu'ils soient des acteurs globaux ou régionaux.

Nous répondons aux exigences des marchés des produits laitiers, des boissons, des glaces et des pâtisseries.

Concernant notre implantation en Algérie, la R&D et l'innovation sont réalisées par les centres de développements en France et en Algérie. Cela permet de garder le lien avec les tendances innovantes du marché européen et le réseau d'innovation AGRANA, tout en considérant les besoins et spécificités du marché Algérien.

Grâce à notre force de développement, notre expertise, la connaissance du consommateur ainsi que notre réseau mondial, nous offrons des solutions innovantes qui créent une véritable valeur ajoutée aux produits de nos clients.

### Contactez-nous

info@elafruits.com  
 +213 (0) 34 19 61 82 / +213 (0) 34 19 61 83  
 ZAC Taharacht, 06001 Akbou Wilaya de Béjaïa Algérie  
 www.dz.agrana.com



## INNOVATION, QUALITÉ & PRÉSENCE MONDIALE

Nous sommes les fournisseurs préférés des industriels des



Conférence sur la cohésion d'équipe et la performance au sein de l'entreprise

# Le rugbyman Bernard Laporte apporte son éclairage

Une conférence ayant pour thème « la cohésion d'équipe et la performance au sein de l'entreprise » a été animée par M. Bernard Laporte, ancien joueur puis entraîneur de rugby à XV de l'équipe nationale et président de la Fédération française de rugby, le 31 mars 2019, à l'hôtel Sofitel d'Alger, à l'invitation de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF).

PAR RAMDANE YACINE

Cette conférence qui s'est déroulée dans une salle comble avec près de 200 représentants d'entreprises françaises et algériennes, a commencé avec une allocution du président de la Fédération algérienne de rugby, M. Sofiane Ben Hassen, qui a indiqué que son ambition est de participer à la Coupe du monde de 2023. L'orateur a remercié la CCIAF d'avoir accepté d'organiser cette rencontre avec ses adhérents. S'appuyant sur des films montrant les rugbywomen et les rugbymen algériens à l'entraînement, le vice-président de la FAR a parlé d'épanouissement auprès des jeunes qui pratiquent ce sport.

Prenant la parole, Bernard Laporte a d'abord déclaré qu'« une nation majeure, comme la France, se doit accompagner l'équipe algérienne », avant d'enchaîner avec : « je suis très fier d'être là ». Pour le conférencier, il y a une véritable similitude et parallèle entre le monde de l'entreprise et le sport. Dans les deux cas, « il faut être un passionné », dira-t-il. Et d'ajouter : « une entreprise réussit quand chacun est bon à son poste », et c'est pareil pour le rugby. En outre, l'ancien secrétaire d'Etat français a expliqué que la cohésion, élément indispensable pour chaque action de groupe, « ne peut exister que si chacun fait un effort. La cohésion, c'est quand les joueurs ou les employés s'aiment ». Il a ajouté : « moi, j'aimais les joueurs et je leur dis tout. Et ce que je leur dis, je ne le dis

pas à la presse ».

Expliquant la gestion de l'entreprise à travers son regard de sportif, Bernard Laporte explique que son expérience lui fait dire qu'il y a deux maîtres-mots : la transparence et la proximité. Parlant de la gestion de l'échec, il dira que l'échec fait partie de la vie quotidienne d'un entraîneur. « il ne faut jamais dire que ça nous suffit ».

Interrogé par l'assistance lors du débat qui s'en est suivi sur les qualités pour être un joueur, M. Laporte dira « la générosité ». À une autre question sur l'ego et son impact sur le rendement d'un sportif, il dira que « les champions ont énormément d'ego. Il faut du caractériel », citant comme exemple les tennismen Fédérer et Nadal.

## Bernard Laporte : « On ne peut pas manager si on n'aime pas les gens »

**Partenaires : quel est le message que vous êtes venu adresser aux chefs d'entreprises présents à cette rencontre ?**

**Bernard Laporte :** Moi, je pense que la transparence et la proximité, ce sont les qualités essentielles d'un manager. Il faut arriver à aimer la personne que l'on manage pour tirer la quintessence de la personne que l'on manage. Il faut se dire là où ça va et là où ça ne va pas. Il faut qu'il y ait une relation de confiance qui s'établisse entre les deux.

**Ce sont en fait des valeurs universelles qui se mettent en place ?**

Oui. Comment manager, c'est ça. Il faut aimer la personne d'abord. On ne peut pas manager si on n'aime pas les gens.

**Vous êtes ici ce soir à l'invitation de la**

**Chambre de commerce et d'industrie algéro-française. Que pouvez-vous nous dire à ce sujet ?**

Quand on m'a demandé d'animer cette rencontre, j'ai dit oui. Je suis ici pour accompagner la Fédération algérienne de rugby. On a vu des officiels, au ministère de la Jeunesse et des Sports, au Comité olympique algérien et je suis là ce soir à l'invitation de la CCIAF.

**Un dernier mot ?**

Je souhaite un véritable développement du rugby algérien. On en a besoin dans le monde, que ce soit en Afrique ou ailleurs. L'Algérie a le potentiel. Elle a beaucoup de jeunes et on a besoin que le rugby se développe.



M. Bernard Laporte © CCIAF

 **AIGLE AZUR**  
La vie en bleu

2<sup>ème</sup> COMPAGNIE AÉRIENNE FRANÇAISE\*



*Envolez-vous vers*  
**KIEV\***

Aigle Azur - RCS Evry 300 755 387 - Credits photos: Shutterstock

\* Bulletin statistique DGAC 2017 - \*\* Via Paris

**AIGLEAZUR.DZ**  
ou votre agence de voyages

Rencontre des parapétroliers français avec les entreprises algériennes de l'énergie

# Plus de 800 rendez-vous B to B enregistrés

**La première rencontre algéro-française de l'industrie pétrolière et gazière qui s'est déroulée les 5 et 6 mars 2019, à Oran, a connu une forte participation d'entreprises algériennes publiques et privées et d'entreprises françaises activant dans le secteur de l'industrie pétrolière et gazière.**

PAR RAMDANE YACINE

Organisée par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), en partenariat avec le Club d'affaires pour le développement des entreprises françaises en Algérie (CADEFA) et la Chambre de commerce et d'industrie de la région PACA (France). Cette première rencontre a connu la participation de 33 entreprises françaises et 200 entreprises algériennes publiques et privées.

Cet événement sponsorisé par Total Algérie, a également vu la participation du groupe SONATRACH avec ses 18 filiales, soit plus de 100 participants.

Ces journées ont été une opportunité pour rencontrer les entreprises françaises du parapétrolier et pour favoriser les opportunités d'affaires et le développement des partenariats.

Ces rencontres professionnelles se sont déroulées en format B to B, avec des rendez-vous organisés entre les entreprises des deux pays, ainsi qu'un programme

d'ateliers thématiques et techniques. L'échange, la confrontation des besoins et des opportunités, entre chefs d'entreprises algériens et français, sont les objectifs de ces premières rencontres qui visent également à favoriser la concrétisation de partenariats productifs. À cet effet, plus de 800 rendez-vous B to B personnalisés ont été enregistrés durant ces deux jours.

Lors de la cérémonie inaugurant cette rencontre, le président de la CCIAF, M. Michel Bisac, a déclaré aux responsables des entreprises françaises présents que c'est le moment d'investir en Algérie au vu des opportunités qui sont offertes et de l'accompagnement qu'apporte la Chambre à cet effet.

De son côté, le Directeur central Marchés et Logistique à la Sonatrach, M. Réda Defous a parlé du plan stratégique 2030 de la compagnie publique et des énormes besoins en partenariats, notamment dans la pétrochimie. Pour sa part, le représentant de l'Ambassade de France, M. Denis Lefers, a brossé un tableau sur la présence des entreprises françaises en Algérie. Il a souligné la qualité de cette

représentation avant d'inciter les entreprises françaises encore hésitantes, à venir investir. Par ailleurs, le Vice-Président de la Bourse algérienne de la sous-traitance pour la région de l'Ouest, a énuméré les potentialités algériennes dans le domaine de la sous-traitance a invité les entreprises présentes à découvrir les opportunités qu'offre le tissu d'entreprises dans ce domaine. Enfin, le Directeur général de la CCIAF a fait un exposé sur les potentialités économiques que recèle l'Algérie et a plaidé pour le développement de l'entrepreneuriat entre les entreprises des deux pays.

À l'issue de cette rencontre, la majorité des entreprises françaises approchées ont qualifié de pertinents les rendez-vous qu'elles ont eus avec les entreprises algériennes. En outre, la plupart des entreprises françaises ont déclaré avoir établi des contacts intéressants pour l'avenir.

Enfin, toutes les entreprises françaises ayant pris part à ces rencontres ont émis le souhait de revenir l'année prochaine pour la 2e édition de l'*Oil & Gas business*.



M. Abdelmoumen Ould-Kadour, PDG de la Sonatrach :

## «Ces rencontres sont très bénéfiques pour le développement de partenariats»

**La 1<sup>re</sup> rencontre algéro-française de l'industrie pétrolière et gazière organisée par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), les 5 et 6 mars 2019, à Oran, avec le précieux concours de la Sonatrach, atteste de cette volonté profonde d'accompagner ce redéploiement et cette diversification. Dans l'entretien qui suit, le PDG de la Sonatrach, M. Abdelmoumen Ould-Kadour, a décliné la stratégie SH2030 a souligné l'importance de ce type d'événements et de rencontres pour le développement des partenariats.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR  
KAMEL AÏT BESSAÏ

**Partenaires : la Sonatrach a élaboré une stratégie de développement qui s'étale jusqu'en 2030. Quelle est la place de la petite et moyenne entreprise locale dans cette nouvelle stratégie ?**

Abdelmoumen Ould-Kadour : la Stratégie SH2030 a défini des objectifs ambitieux en matière d'énergies renouvelables et d'industrie pétrochimique.

Au sujet des énergies renouvelables, Sonatrach veut générer 1,3 GW d'énergie solaire pour couvrir 80 % des besoins sur site en 2030.

Les investissements dans l'industrie pétrochimique quant à eux se concentrent sur les produits à haute valeur ajoutée, comme le PDH-PP ou l'hydrocraquage de GPL, ainsi que sur la poursuite du développement de notre portefeuille de projets qui comporte les chaînes de méthanol et les unités MTBE, entre autres. Dans le cadre de la stratégie SH2030, nous avons fixé un taux d'intégration nationale de 55 %. Il s'agit d'augmenter la part de la production algérienne dans la valeur créée par Sonatrach, notamment sur ses grands projets. Dans ce contexte, les petites et moyennes entreprises ont un rôle important à jouer. Elles interviennent déjà beaucoup sur nos sites et elles ont vocation à continuer. Nous les rencontrons régulièrement pour présenter notre carnet de commande et évaluer comment elles peuvent monter en puissance sur nos projets.



**Quel est le rôle des partenaires étrangers dans la réalisation de ces objectifs ?**

Sonatrach entretient aujourd'hui plus de 80 partenariats avec des entreprises étrangères, tant dans l'amont pétrolier que dans l'aval. Ces partenariats apportent une expertise internationale, tout en permettant de partager les risques économiques. Ils sont donc positifs pour Sonatrach et l'Algérie et tiennent une place importante dans la Stratégie SH2030.

**La sous-traitance locale représente-elle un intérêt dans la stratégie de développement de la compagnie nationale ?**

La Stratégie SH2030 définit une vision basée sur trois piliers :

- faire de Sonatrach une référence mondiale parmi les compagnies pétrolières nationales,
- rejoindre le Top 5 des compagnies pétrolières nationales,
- Atteindre un taux d'intégration nationale de 55 %,

Comme je vous le disais, ce troisième objectif est très important pour contribuer au développement économique, en densifiant le tissu industriel et en générant des retombées économiques locales, et au développement social du pays, grâce à la valorisation du savoir-faire et au développement des compétences.





**Le partenariat algéro-français dans le domaine énergétique s'est consolidé par la signature entre le groupe Sonatrach et le groupe français Total, le jeudi 17 janvier 2019 à Oran, des statuts de la société mixte « Sonatrach-Total Entreprise Polymères (STEP) ». Quels sont les impacts attendus de ces investissements sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME) dans ce domaine ?**

La création de STEP est une bonne nouvelle pour les PME algériennes spécialisées dans la pétrochimie. En effet, le développement de cette nouvelle activité va dynamiser la création de PME auxquelles sera sous-traitée une série d'activités.

Des mesures significatives vont permettre à Sonatrach d'atteindre l'objectif de 55 % de taux d'intégration nationale, notamment grâce à :

- des objectifs à tous les niveaux, et notamment au niveau local. Ainsi, d'ici à 2023 les unités locales de Sonatrach doivent atteindre un taux d'intégration nationale de 45 %,
- la nouvelle procédure d'achats qui prend en compte l'offre locale dans le choix des fournisseurs de Sonatrach, tant au niveau des biens qu'au niveau des services, ainsi qu'un accompagnement des fournisseurs locaux pour augmenter leur compétitivité,
- un engagement fort pour voir émerger un secteur national en service d'ingénierie et en industrie,

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) organise la 1<sup>re</sup> rencontre algéro-française sur l'industrie pétrolière et gazière, les 5 et 6 mars 2019 à Oran. Comment ce genre d'événement peut aider à multiplier les partenariats dans les différents domaines liés à l'industrie Oil&Gas en Algérie ?**

Ces événements sont très bénéfiques pour le développement de partenariats.

En décloisonnant les secteurs industriels nationaux, on favorise non seulement les



partenariats de grands groupes industriels tels que Sonatrach et Total mais aussi la rencontre de PME qui elles aussi ont beaucoup de bénéfices à tirer de ce genre de rencontres.

C'est par le partage d'expérience et le transfert d'expertise qu'un tissu local de PME algériennes pour émerger, et ce, avec l'aide de Sonatrach.

**Qu'est-ce qui intéresse la compagnie publique dans l'industrie française de l'Oil&Gas ?**

Sonatrach voit dans les partenariats avec l'industrie française de l'Oil and Gas trois atouts majeurs :

- Une source d'expertise dans des domaines nouveaux, comme le solaire ou encore l'offshore ;
- Une capacité d'investissements dans des projets de diversification, tels que la pétrochimie.
- Enfin, une diminution des risques techniques, économiques, financiers et environnementaux.

**Quelle est la stratégie Sonatrach en matière d'énergies propres ?**

La stratégie en matière d'énergie propre réside essentiellement dans le développement de l'énergie solaire, dont la puissance totale des installations de Sonatrach va générer 1,3 GW d'énergie solaire d'ici à 2030, en vue de couvrir 80 % des besoins sur site. Ceci se fera en partenariat avec des firmes étrangères et internationales pour palier au relatif manque de connaissance de ces technologies sur le sol national. Ainsi, deux projets ont déjà été initiés avec ENI et TOTAL, partenaires historiques de Sonatrach dans l'exploration et la production.

Avec le groupe TOTAL, Sonatrach a lancé un projet solaire d'une capacité de 5 MW à TFT. Une centrale solaire de 10 MW photovoltaïque à Bir Rbeaa Nord en partenariat avec l'entreprise italienne ENI a été mise en service.

En matière de réduction d'émissions de gaz à effet de serre, Sonatrach a rejoint en août l'initiative mondiale Zero Routing Flaring by 2030 de la Banque mondiale qui a pour objectif d'éliminer le torchage de routine d'ici à 2030. Sonatrach se fixe également un objectif à court terme qui est de réduire à 1 % le volume de gaz torché d'ici à 2021. Outre une réduction des émissions de gaz à effet de serre de Sonatrach, l'arrêt définitif du torchage aura des effets positifs en termes de qualité de l'air sur les sites de production, ainsi qu'en réduction du gaspillage des ressources gazières et donc une augmentation des revenus économiques.

# La stratégie SH2030 de SONATRACH

**Au cours de l'année 2017, SONATRACH a lancé un vaste chantier de transformation, baptisé « SH2030 », pour refonder la stratégie et l'organisation de l'entreprise.**

Il s'agit de faire face aux divers défis en particulier la déplétion des grands champs historiques, la pression exercée sur les prix du baril de brut, la progression de la demande nationale et internationale en énergies, l'environnement réglementaire et l'enjeu du renforcement des forces humaines de l'entreprise.

## **La stratégie mise en œuvre s'articule autour des grands objectifs chiffrés :**

- Forage : relancer la production par l'optimisation de la productivité du forage par rig pour développer six puits par an et par rig en production et quatre en exploration.
- Exploration : donner la priorité à la découverte de nouveaux gisements gaziers et pétroliers aux frontières et à la refonte des processus d'exploration afin d'augmenter les réserves récupérables de 50 à 100 milliards de TEP par an.
- Performance volume : optimiser la productivité des puits pour augmenter la production. Grâce à la mise en œuvre des technologies IOR/EOR, plus performantes et adaptées à l'exploitation des champs gaziers et pétroliers, améliorer la production de plus 2 Mtep d'ici 2040.
- Grands projets : créer une Direction centrale *Engineering et Project Management* (EPM) pour assurer la conduite de grands projets dans les délais et coûts impartis.
- Pétrochimie : accroître la présence sur toute la chaîne de l'industrie pétrochimique en concentrant les efforts sur des projets à forte valeur ajoutée comme la déshydrogénation du propane et du polypropylène (PDH-PP) et le vapocraquage d'éthylène et de gaz de pétrole liquéfié.
- Raffinage : réussir les projets de la raffinerie de Hassi Messaoud et de conversion de Skikda ainsi que le renforcement de l'activité aval en optimisant l'outil et les marges. Cette stratégie s'articule autour de trois axes :
  1. réduire drastiquement les coûts d'importation de produits raffinés,
  2. réaliser l'acquisition de raffineries à l'étranger pour permettre de raffiner le pétrole de Sonatrach et rapatrier les produits,
- ressources nouvelles : porter l'accent sur le développement des ressources non conventionnelles afin de

porter la production à 20 bcm en 2030, puis à 70 bcm en 2040. Pour accompagner sa montée en puissance, Sonatrach a notamment prévu la création, dans cette filière de 15 000 emplois directs et l'ouverture de deux usines spécialisées dans la fabrication de proppants (agents de soutènement) et de filetage de tubulaires.

- Offshore : nouer des partenariats avec de grandes firmes internationales pour développer l'exploitation des ressources offshore en Méditerranée.

- Transition énergétique : amorcer la mise en œuvre d'une démarche de transition énergétique notamment fondée sur le développement de l'énergie solaire dans nos installations les plus pertinentes pour une capacité de 1,3 GW.

- Commercialisation : réorienter les exportations de gaz vers des marchés à plus forte valeur ajoutée et développer les capacités de trading international pour tirer profit des arbitrages selon la qualité du brut, du fuel et du naphta. Prendre une dimension internationale, en termes de ressources exploitées, de capacité de raffinage et de trading.

Pour atteindre ces objectifs, la Stratégie SH2030 passe par la transformation des processus clés au niveau :

- de la création d'une Direction *Engineering* pour assurer le suivi des grands projets de l'entreprise,

- de l'approvisionnement, domaine où Sonatrach va se doter d'une gestion centralisée pour simplifier les processus, gagner en performance et réduire ses coûts, avec un objectif de 500 à 800 M\$ d'économies.

- de la gestion de la

performance opérationnelle : la performance de chacun doit être mesurée, chiffrée et vérifiée de façon simple, rapide et rigoureuse.

- de la digitalisation de l'entreprise : mise en place d'un ERP afin d'optimiser ses processus et faciliter le quotidien de ses collaborateurs,

- de la culture et l'ADN de l'entreprise, avec la mise en œuvre de 6 valeurs fortes :

- la simplicité et l'action : transformer les procédures trop complexes et trop hétérogènes, qui ralentissent l'activité et se concentrer sur l'action créatrice de valeur,

- la délégation et l'initiative : prendre les décisions au juste niveau pour profiter au mieux des compétences des collaborateurs formés et responsabilisés en conséquence. En parallèle, valoriser l'initiative de chacun et des risques en les récompensant,

- la communication et la coopération : Partage des savoirs et des informations au sein de l'entreprise pour résoudre les problèmes de manière collective,

- des ressources humaines : processus cœur par excellence. Ce volet fait l'objet d'une attention particulière dans la Stratégie SH2030 de la Sonatrach. En parallèle, le lancement de la *Sonatrach Management Academy* pour développer les collaborateurs et les dirigeants, vise à leur donner les compétences nécessaires pour qu'ils puissent mener à bien cette transformation.



# FADERCO

L'IMPLICATION D'UNE ÉQUIPE DYNAMIQUE,  
LES AMBITIONS D'UN GRAND GROUPE.



[www.Faderco.dz](http://www.Faderco.dz)





Jean-Pascal Cléménçon, Directeur Général de Total E&P Algérie :  
**«Nous avons besoin de créer des liens avec les plus petites entreprises»**

**Total E&P (Exploration & production) Algérie est un acteur majeur du secteur énergétique en Algérie aux côtés de la Sonatrach. De plus, la part d'intervention de la multinationale française en Algérie va en grandissant, à la faveur des accords passés avec le partenaire Sonatrach et qui épousent les orientations de la politique de diversification de l'économie nationale.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMEL AÏT BESSAÏ

**T**otal E&P Algérie est aussi la tête de pont des entreprises du secteur Oil&Gas français qui vont participer avec leurs homologues algériennes à la première rencontre sur l'industrie du pétrole et du gaz organisée par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), les 5 et 6 mars 2019 à Oran. Le Directeur général de Total E&P Algérie, M. Jean-Pascal Cléménçon nous parle dans cet entretien de la place de Total et des perspectives futures pour le leader français de l'Oil&Gas en Algérie.

**Partenaires : vous êtes à la tête de Total E&P Algérie depuis le 13 septembre 2018. Qu'est-ce que cela vous fait de vous retrouver à la tête d'une société qui est en pleine croissance en Algérie et quels sont les défis auxquels vous êtes confronté ?**

Jean-Pascal Cléménçon : Je suis particulièrement heureux d'être en Algérie, où le groupe est en phase de croissance. Il m'est agréable de pouvoir accompagner cette phase de développement en misant sur des investissements diversifiés et des ressources humaines qualifiées. Le principal défi est effectivement d'accompagner, avec des équipes bien organisées, ces gros projets d'investissement puisque le groupe va passer à une taille significative. Pour donner un ordre de grandeur, la production en quote-part de Total dans le pays est passée de 15 000 à quasiment 70 000 b/j. C'est une croissance très significative pour nous en l'espace d'une année avec les différents projets que je vais vous lister. C'est effectivement une période

extrêmement porteuse avec beaucoup de travail, mais très excitante dans la gestion des ressources humaines que cela implique.

***Vous faites une appréciation plutôt favorable de l'environnement des affaires en Algérie, même si vous plaidez pour une fiscalité adaptée en ce qui concerne l'investissement en off-shore et probablement dans les zones frontalières sujettes aux risques. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet ?***

Je pense que la meilleure illustration de mon appréciation du climat des affaires, c'est notre récente série de signature d'accords. En février 2018, Total a démarré la production du champ de gaz de Timimoun, dans le Sud-ouest algérien, dont le nouveau contrat de concession avait été signé en décembre 2017. Suite à l'acquisition de Maersk Oil par le groupe Total en mars 2018, Total détient désormais 12,25 % dans les groupements exploitant les champs d'El Merk de Hassi Berkine et d'Ourhoud. En juin 2018, on a de nouveau signé un contrat de concession pour une période de 25 ans pour étendre l'exploitation du champ de gaz de TFT. Et puis, en octobre 2018, on a signé encore un contrat sur un nouveau permis de TFT sud. Au-delà des domaines que je qualifierais de classiques, nous considérons également que le potentiel off-shore en mer très profonde représente pour nous un intérêt significatif à l'Ouest comme à l'Est avec plusieurs prospects requérant une acquisition sismique 3D de haute

résolution pour faire mûrir un futur forage. Dans ce sens, nous avons engagé une discussion constructive avec Alnaft et Sonatrach sur ce potentiel et nous pensons que les termes futurs de cette nouvelle loi permettront une exploitation rentable de ce type de thématique. C'est pourquoi Total,



**J'espère que l'investissement de Total et la pérennité de ses projets inciteront les sociétés françaises et algériennes à continuer d'investir en Algérie.**

Eni et Sonatrach ont signé des accords pour obtenir des permis dans ces domaines géologiques prometteurs.

***Vous avez aussi signé avec Sonatrach, le 17 janvier dernier, à Oran, un contrat portant sur la création d'une société commune, Step, qui construira et exploitera le premier complexe de production de polypropylène en Algérie. Quelle est l'importance de ce projet pour les deux parties ?***

Le 17 janvier 2019, nous avons signé les statuts qui donnaient naissance à une société commune, Sonatrach-Total-Entreprise-Polymères (STEP), et qui construira et exploitera le premier complexe de production de produits propylène en Algérie. C'est un projet très important pour le groupe Total. Il totalise 1,4 milliard de dollars. Le projet sera implanté à Arzew, dans la wilaya d'Oran. Il comprend la réalisation d'une usine de

déshydrogénation de propane et une unité de production de polypropylène, le tout d'une capacité de 550 000 tonnes par an et elle sera détenue à 51 % par Sonatrach et 49 % par Total. C'est un projet qui est dédié spécifiquement à la production du polypropylène qui permettra de valoriser le propane disponible localement en grande quantité en le transformant en polypropylène qui est un plastique dont la demande est en très forte croissance ; il complète les autres projets du groupe Total récemment lancés aux États-Unis, au Moyen-Orient et en Asie essentiellement orientés vers le polyéthylène..

### Que représente Total en Algérie ?

Jean-Pascal Cléménçon : Total est un partenaire historique de Sonatrach, principalement dans l'exploration/production. Notre présence en Algérie remonte à 1952 et nous sommes partenaires dans plusieurs projets à travers le pays.

En avril 2017, nous avons signé un accord global avec la Sonatrach qui nous a permis de renforcer notre partenariat et de l'étendre à l'ensemble du secteur énergétique. Maintenant, celui-ci s'étend de l'exploration/production à la pétrochimie, en passant par la distribution. Total Lubrifiants Algérie, par exemple, a commencé la commercialisation de lubrifiants de marque Total et Elf en juin 2004 et avec une large gamme de produits répondant aux besoins des clients, notamment industriels. Il y a également Total Bitumes Spa, qui a été créée en 1999 qui est spécialisée dans la distribution et la transformation du bitume. En 2017, Total a lancé l'acquisition des actifs GNL d'Engie, ce qui ajoute au portefeuille du groupe 4,2 Mt/a de contrats de fourniture GNL en provenance d'Algérie. Le groupe ambitionne aussi de contribuer au développement de l'énergie solaire en Algérie. L'ambition du groupe Total en Algérie est de devenir une major de l'énergie responsable en travaillant sur l'ensemble des projets en partenariat avec Sonatrach. J'espère que l'investissement de Total et la pérennité de ses projets inciteront les sociétés françaises et algériennes à continuer d'investir en Algérie.

**À ce propos justement, vous participez à la première rencontre algéro-française sur l'industrie pétrolière et gazière qui se déroule à**

**Oran. Vous êtes la tête de pont des entreprises françaises dans cet événement. Que représente pour vous un tel événement ?**

Ce type de rencontres est une opportunité pour tout un tissu de PME, il y aura la



**Le programme PAM (Pour Acquérir un Métier), est un programme qui s'adresse à des jeunes non qualifiés leur permettant d'acquérir un métier manuel. Les stages proposés représentent 80 % de pratique et 20 % de théorie.**

présence d'une importante délégation française et des sociétés algériennes dont des filiales de Sonatrach. C'est l'occasion de recréer le contact entre ces sociétés et les grandes majors comme Total qui conduisent les grands projets et qui ont besoin de tout un tissu de plus petites entreprises pour conduire ces projets, mais dont on n'a pas toujours le contact direct. En général, la manière dont Total conduit ses projets, qui sont des mégaprojets avec parfois plusieurs centaines de millions de dollars d'investissements, est de passer par ce qu'on appelle des projets EPC (Engineering Procurement Construction), tout en un, où il y a un seul interlocuteur



**Ces rencontres vont justement nous permettre d'aller directement au contact de ces sociétés-là pour que celles-ci puissent savoir quels sont nos projets à l'avenir, pour pouvoir être en mesure de nouer des partenariats entre elles ou avec des compagnies EPC.**

qui est en contact avec nous et qui va, lui, chercher les sous-traitants qui doivent toutefois appliquer des standards équivalents aux nôtres en matière de sécurité, d'intégrité et de respect des droits de l'homme. Ces rencontres vont justement nous permettre d'aller directement au contact de ces sociétés-là pour que celles-ci puissent savoir quels sont nos projets à l'avenir, pour pouvoir être en mesure de nouer des partenariats entre elles ou avec des compagnies EPC

pour être en mesure de répondre à nos grands projets. Je crois que le gros intérêt de ces rencontres, c'est de pouvoir faire rencontrer le maître d'ouvrage et les différentes parties qui vont contribuer à ce projet.

**Total Algérie est aussi présent sur le terrain social et caritatif en Algérie. Pouvez-vous nous énumérer les projets sur lesquels Total est engagé en Algérie ?**

Le groupe Total a, bientôt, 100 ans d'existence, et l'un de ses facteurs de succès, ce n'est pas seulement d'être un groupe industriel de qualité, mais également d'avoir un impact positif sur les parties prenantes et d'apporter des solutions concrètes sur le plan sociétal. Au plan des actions dans le domaine du soutien à l'entrepreneuriat, je peux citer le « Startupper Challenge » qui est un concours organisé par Total Lubrifiants et qui vise à identifier, à primer et à accompagner les meilleurs projets de création et de développement d'entreprises. C'est un concours qui a pour vocation d'accompagner des projets pensés pour le développement socioéconomique en Algérie. On a également un projet dans lequel nous sommes fiers de participer. Le programme s'appelle PAM (Pour Acquérir un Métier), initié par le Centre de l'insertion et d'aide à la recherche de l'activité (CIARA). C'est un programme qui s'adresse à des jeunes non qualifiés et qui leur permettant d'acquérir un métier manuel dans les

domaines comme la soudure, l'électricité, la mécanique et la plomberie. Les stages proposés représentent 80 % de pratique et 20 % de théorie. Cela permet une acquisition technique et l'accès à des équipements de pointe, avec des possibilités d'hébergement. Nous avons spécialement demandé à ce qu'il soit ouvert à des gens du Sud étant donné qu'on a des

offres pétrolières dans ces régions. Le centre est situé à Bouzareah et je vous recommande vivement de le visiter.

Les formations que dispense le centre sont gratuites pour les stagiaires. Un effort particulier a été fait pour la région d'Adrar où 500 jeunes de la région sont venus en formation ici à Alger avec une prise en charge de Total. Depuis le lancement de ce programme, nous avons formé 2500 jeunes. C'est un programme auquel on est très fiers de participer.

## Paroles de Participants :



**Mohamed-Amine Mezghrani,**  
DG de la Sarl ACMP :

**« Des entreprises françaises s'intéressent à nous »**

ACMP active dans l'usinage de pièces mécaniques, particulièrement dans l'Oil & Gas. On a eu des contacts avec les filiales de la Sonatrach et aussi avec les entreprises françaises, qu'on va essayer de développer. Nous avons discuté de la manière de développer des partenariats. On a senti une volonté chez des entreprises françaises d'investir en Algérie et des besoins de sous-traitance locale pour leur fournir la pièce de rechange localement pour ne plus avoir à l'importer. Je remercie la Chambre de commerce algéro-française qui m'a beaucoup soutenu et qui m'a donné cette chance d'exposer mes pièces et de les mettre en valeur.

**Rachid Bekhechi, président de la BASTP :**

**« Nous sommes ici pour soutenir les entreprises locales »**

La Bourse de la sous-traitance cherche des opportunités de développement entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants et à optimiser l'outil de production. Nous sommes ici pour soutenir les entreprises locales et faciliter le contact entre les entreprises des deux pays. On peut être l'un des supports des partenariats entre les deux parties algérienne et française. Je félicite la Chambre de commerce pour cette initiative et pour avoir choisi Oran pour le



secteur Énergie, notamment avec le nouveau projet entre Sonatrach et Total sur la région d'Oran.



**Nicolas Cruz, ACEI (Pau, France) :**

**« Ces rencontres se passent comme on a voulu »**

Nous travaillons dans l'instrumentation, la régulation et la métrologie. Nous avons ouvert aussi une filiale à Alger dans le but de faire ce qu'on fait en France depuis plus de 25 ans avec notre partenaire Total. Nous voulons développer en Algérie la même chose avec du personnel local. Ce que nous avons vu jusqu'à présent ici est constructif. Je remercie la CCIAF de cette opportunité qu'elle nous a offert et pour l'organisation impeccable de ces rencontres. Cela se passe comme on a voulu.

**Ramdane Zemam,**  
gérant de la Sarl Investinox :

**« Les B to B sont le meilleur moyen de communiquer »**

Investinox active dans la distribution et fourniture industrielle, essentiellement dans les pompes. On est représentant de certaines marques de pompes à l'international, dont on est distributeur dans le marché algérien. J'ai eu des contacts intéressants avec les entreprises françaises et algériennes qui sont dans le secteur de l'énergie. Ces rencontres nous sont utiles. Cela nous permet de

rencontrer des personnes qui sont à des centres de décisions. Je trouve que ces rencontres sont très bien organisées et les rendez-vous B to B sont le meilleur moyen de communiquer entre professionnels.



**Christophe Remoué, Directeur général Evolen :**

**« Un grand bravo pour l'organisation de ces journées »**

Nous représentons les entreprises françaises du parapétrolier, para-gazier et énergies nouvelles. J'étais ravi d'être invité par la CCIAF pour participer à ces journées qui ont été très intéressantes aussi bien du côté algérien que du côté français. Un grand bravo pour ces journées qui ont été très utiles et bien organisées. Je reviendrai aux prochaines éditions.



**Leila Houideg, Directrice générale Eberle France :**

**« J'attends beaucoup de ces rencontres »**

Eberle est la filiale française d'un groupe allemand Eberle qui est fabricant d'outils coupant en Allemagne depuis 180 ans. Notre produit est un outil coupant qui est destiné à toutes entreprises de métallurgie qui travaillent les aciers. On est aussi présent dans le secteur automobile, la construction métallique, l'énergie et tout ce qui touche au métal. La CCIAF nous a proposé encore une fois de participer à cet événement avec des rencontres B to B pour aller directement aux consommateurs, à la demande. J'attends beaucoup de ces rencontres.

Nous prenons soin  
de votre **SANTÉ**



Tél. : +213 (0) 23 30 86 35 / Site : <http://www.tabukpharmaceuticals.com>  
Eurl Tabuk Algérie : Bois des Cars 2 N159 Dely Ibrahim, Alger

 **tabuk**  
pharmaceuticals

1<sup>re</sup> rencontre algéro-française de la pharmacie et des équipements de santé à Constantine

## Le potentiel algérien de la santé exposé à l'expertise française

La 1<sup>re</sup> rencontre algéro-française de la pharmacie et des équipements de santé s'est déroulée les 26 et 27 février 2019 à Constantine.

PAR SARRA. M.

Organisée par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, avec la collaboration du Cluster French HealthCare, cet événement est soutenu également par les Laboratoires Tabuk et par la compagnie Salama Assurances.

Dans son allocution de bienvenue prononcée devant la délégation française participante et des entreprises algériennes présentes à cette rencontre, le Directeur général de la CCIAF, M. Reda El Baki, a expliqué le choix porté sur Constantine pour l'organisation de cette

rencontre. La capitale de l'Est, a-t-il expliqué, est un pôle important dans la pharmacie en Algérie. De ce fait, il était naturel de commencer ce cycle de rencontres professionnelles dans cette ville, a-t-il encore ajouté.

Cette rencontre s'est déroulée en deux jours en format B to B, à l'hôtel Marriott. Les équipes de la CCIAF ont travaillé pour l'organisation de cet événement et continuent à accompagner les entreprises françaises en organisant leurs rendez-vous avec leurs homologues algériennes. L'orateur a réitéré aux chefs d'entreprises françaises la disponibilité de la CCIAF pour être à leurs cotés dans leurs démarches pour nouer des partenariats et

assurer une présence dans le marché algérien du médicament et des équipements de santé. Il a souhaité que les entreprises algériennes qui seront rencontrées à cette occasion puissent montrer tout le potentiel qui existe en Algérie dans le secteur.

Cette première rencontre algéro-française de la pharmacie et des équipements de santé a vu la participation de 16 sociétés françaises et de 130 sociétés algériennes. De plus, les sociétés françaises ont réalisé une moyenne de 13 rendez-vous B to B et une note de 8/10 a été accordée par l'ensemble des participants à ce premier rendez-vous du genre organisé par la CCIAF.

Catherine Holué, directrice déléguée de French HealthCare :

«Je suis intéressée par les besoins de partenariats des entreprises algériennes»

**Partenaires : Qu'est-ce que vous pouvez nous dire sur votre présence ici à Constantine ?**

Catherine Holué : Je suis ravie d'être là et intéressée par les besoins très importants des entreprises algériennes en fournisseurs, en conseil et en transfert de compétences avec des professionnels qui viendraient passer du temps dans les entreprises algériennes et qui, pour beaucoup d'entre elles, ont des projets et/ou sont des importateurs de ces produits et équipements.

Il y a des incitations à la fabrication en Algérie et il y a une volonté de développer la production qui est très forte avec idéalement du conseil étranger. Et c'est très intéressant. On peut apporter un accompagnement et des réponses par la mise en contact avec des partenaires français. C'est tout l'objet de ma présence.

**Que pensez-vous de l'organisation de cette rencontre ?**

Tout se passe bien. Le cadre est superbe. Et le modèle d'organisation et de fonctionnement est très

efficace. Le but de notre association, c'est d'accroître la visibilité de nos adhérents français à l'international et de leur offrir des importunités vers l'international, vers nos partenaires, donc pour les adhérents de French HealthCare. On est là pour prendre contact avec les entreprises algériennes et développer des relations avec ces entreprises.

**Est-ce que cet événement répond à vos objectifs ?**

Ça correspond parfaitement à l'activité de nos adhérents. Nos adhérents sont des fabricants d'équipements médicaux, de dispositifs médicaux, des constructeurs d'hôpitaux, des architectes et des spécialistes du conseil. Effectivement, les besoins des entreprises algériennes correspondent pour beaucoup à ce que font nos adhérents. De ce fait, la mise en relation va être d'autant plus efficace.



M<sup>me</sup> Catherine Holué © CCIAF



## Paroles de Participants :

**Philippe Dérémaux, entreprise Dérémaux :**

**« Répondre à un maximum de questions en un minimum de temps »**

J'ai répondu favorablement à l'invitation de la Chambre de commerce parce que étant moi-même membre à la Chambre de commerce en France (Normandie), je me devais d'être présent dans cette manifestation avec ces deux casquettes : d'un côté en tant que producteur de machines pour les ampoules buvables pour la pharmacie et de l'autre en tant que membre de la Chambre de commerce et très impliqué sur l'Algérie, depuis quelques années. Depuis 40 ans, nos machines sont présentes en Algérie. Cela fait quelques années que je travaille avec mon partenaire qui est ici présent sur le territoire algérien. Ce type de rencontres permet de développer très rapidement une communication vers les principaux acteurs et investisseurs, une région déterminée par rapport à une profession déterminée. Aujourd'hui, on vient pour la Pharmacie. On a eu des entretiens B to B dans un cadre défini, avec un temps défini et personne ne perd son temps. On va pouvoir balayer les recherches et répondre à un maximum de questions en un minimum de temps. Les besoins ciblés sont toujours les mêmes, c'est trouver de nouveaux clients parce que nos machines étant trop fiables et il faut renouveler régulièrement notre clientèle.



**Ghalia Ben Larbi, Commerciale à Unitair :**

**« Participer à cet événement nous paraissait crucial »**

Unitair Constructeur est une société de traitement d'air et de l'ingénierie de traitement d'air. Nous avons été contactés par la Chambre de commerce algéro-française et avons tenu à participer à cet événement qui nous paraissait crucial concernant les activités de santé qui se passent sur le marché algérien. Donc, c'était important pour nous d'être présents maintenant. Ce que je peux vous dire, c'est que c'est vraiment un succès parce qu'au niveau de la cible des rendez-vous on a été bien accompagné. Les organisateurs ont bien saisi notre requête et je pense que même si c'est la première fois, on reviendra très certainement à la deuxième. Je dirai un grand merci aux organisateurs qui sont là aux petits soins de tous les participants et il n'y a pas de doute que tout est vraiment comme il se doit.



Il y a des projets concrets en cours et on va suivre petit à petit avec les personnes qui sont venues.

**Djed Nabti, Directeur général de la société Organeva :**

**« On espère aboutir à des partenariats »**

Notre société fait de la promotion médicale et scientifique. On fait aussi de la distribution des produits pharmaceutiques. De plus, on est dans le domaine des études de marché et nous assurons aussi des formations professionnelles dans le milieu médical et pharmaceutique. On est venu à ces rencontres pour voir éventuellement s'il y a possibilité de partenariat. On souhaite établir des relations avec des entreprises françaises pour faire connaître nos capacités dans la distribution ainsi que dans la formation continue des cadres qui sont liés à la promotion. Beaucoup de sociétés françaises sont présentes à ce rendez-vous et on espère aboutir à des partenariats.

L'organisation de cette rencontre est impeccable, du point de vue de l'accueil et les rendez-vous B to B se passent très bien.



**Samrani Karim, Directeur de site de Constantine de Saïdal :**

**« On a déjà pris contact avec des entreprises françaises »**

Le site de Constantine fait partie du groupe industriel Saïdal. Cette rencontre est très bénéfique. On a déjà pris contact avec des entreprises qui connaissent Saïdal pour la plupart. On a discuté de nouveaux projets et des nouvelles opportunités qui s'offrent aux deux parties. L'initiative prise par la CCIAF, dont on est membre, d'organiser ce genre d'événement est très bénéfique et j'encourage ce genre de manifestations. J'espère que cela se répètera et que ça deviendra une culture surtout pour la région de Constantine.

La prochaine fois, on souhaite voir des laboratoires pharmaceutiques pour qu'on échange nos expériences dans l'industrie du médicament. Cette fois-ci on n'a vu que entreprises de réalisation.



**Simon-Pierre Vrait, responsable DIMO Software :**

**« La CCIAF dispose d'une qualification pour les projets »**

Dimo Software est un éditeur français de logiciels de gestion de maintenance GMAO. On est représenté dans une centaine de pays et notamment en Algérie avec un partenaire local. Cela fait 18 ans qu'on travaille sur le territoire algérien et on continue à développer notre clientèle et faire en sorte de toujours satisfaire nos clients. J'ai eu déjà l'occasion de travailler avec la Cciaf. J'ai fait des missions sur Sétif et Constantine. Il y a 2 ans maintenant. On a rencontré des entreprises bien qualifiées et des contacts très intéressants sont établis. J'ai confiance dans le travail qui est fait avec la Chambre de commerce et cette rencontre est un peu une nouveauté pour moi. Cela nous permet d'essayer avec le secteur de la pharmacie. Des entreprises dans la pharmacie nous les avons déjà en clientèle ailleurs mais pas encore en Algérie ou très peu. Il y a donc tout un marché à développer à ce niveau-là et on est bien outillé pour répondre aux problématiques posées. Je pense à la qualification des logiciels. C'est quelque chose d'important aujourd'hui. L'accompagnement par la CCIAF des entreprises est très satisfaisant. À chaque mission effectuée avec la CCIAF, j'ai pu rencontrer des entreprises. Nous bénéficions d'une rare qualification pour les projets comparé à d'autres organismes d'accompagnement.

11<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises des Mines et des Carrières et 2<sup>es</sup> rencontres du Vrac

## Le rendez-vous professionnel incontournable des carrières

Les 11<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises des Mines et des Carrières se sont déroulées à Sétif, les 27 et 28 mars derniers. L'événement organisé par la CCIAF et son partenaire la Région publicitaire industrielle (RPI), a vu 187 entreprises prendre part à ces rencontres.

Les 11<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises des Mines et des Carrières se sont déroulées à Sétif, les 27 et 28 mars derniers. L'événement organisé par la CCIAF et son partenaire, la Région publicitaire industrielle (RPI), a vu 187 entreprises prendre part à ces rencontres.

Dans une allocution prononcée lors d'un cocktail de bienvenue organisé en l'honneur des participants, le président de la CCIAF, M. Michel Bisac, a félicité les chefs d'entreprise française, au nombre de 33, qui ont fait le déplacement à Sétif. « Cela prouve l'intérêt des entreprises françaises pour ce secteur, mais également l'intérêt des entreprises algériennes de venir rencontrer leurs homologues français pour développer des partenariats commerciaux et industriels durables », a-t-il dit.

Le chef de service économique régional de l'ambassade de France en Algérie, M. Denis Lefers, a déclaré de son côté que le secteur des mines en Algérie a l'avenir devant lui : « le secteur est un gisement de croissance



Photo d'ensemble des rencontres B to B © CCIAF

économique qui est particulièrement important et qui permet une diversification de l'économie algérienne ».

Le Directeur général de RPI, Jérôme Aubry, a souhaité aux entreprises des deux parties de bons contacts et de profiter des opportunités de

partenariats qui s'offrent à elles. 32 entreprises françaises sont venues pour voir leurs contacts et prendre rendez-vous pour les prochaines éditions. Ces rencontres ont donné lieu à 265 rendez-vous B to B organisés entre entreprises françaises et algériennes.

### Paroles de Participants :

**Ammar Menar, Sarl Sadk Iness :**  
« Ces rencontres sont comme des formations pour nous »

Je gère une sablière et je recherche un matériel adéquat à mon activité, notamment pour le lavage du sable et tout ce qui rend la production rentable. J'ai pu discuter avec beaucoup d'entreprises françaises présentes. Bravo à l'équipe de la CCIAF pour l'organisation parfaite de ces événements auxquels je souhaite la continuité.



**Amine Nechadi, Directeur commercial Sahamat filiale du groupe Eurofor :**  
« C'est un événement important pour nous »

Sahamat est une filiale du groupe Eurofor. Nous distribuons du matériel pour tous types de forage, du matériel pour les Travaux Publics, les Carrières et les Mines. L'organisation par la CCIAF et RPI nous a toujours convenus. Les rencontres Mines et Carrières restent pour nous un des trois plus importants dans notre domaine sur l'Algérie et on continuera d'être présents.





**Salim Attyé, directeur à Neyrtec Mineral :**  
**« On veut toucher les industries privées en Algérie »**

Neyrtec Mineral est une société d'ingénierie équipementière dans le traitement et la valorisation de minerais. Nous sommes spécialisés dans la préparation de la matière première, la classification hydraulique et la séparation liquide/solide. Nous avons déjà eu de bons contacts avec de grosses entreprises et structures d'Etat. On vise maintenant à toucher les industries privées. Sur le plan de l'organisation, je trouve que c'est très bien, nous sommes pris en charge d'une manière positive qui nous facilite les contacts.

**Yacine Issaadi, exploitant de carrière :**  
**« Nous avons un projet avec une entreprise étrangère grâce à ces rencontres »**

Nous sommes installés à El Eulma et nous participons chaque année à cet événement. Nous sommes très satisfaits de ces rencontres dont dépend la bonne santé de nos affaires. Nous recherchons toujours ce qu'il y a du nouveau dans le domaine des carrières (matériel de concassage, travaux publics, ...etc.). Nous sommes en négociation avec une société étrangère pour un projet de partenariat, et c'est grâce à ces rencontres.



**Chakib Arslane Selka, gérant Sarl VulcaPneu :**  
**« C'est un événement incontournable »**

Nous sommes spécialisés dans la réparation des pneus poids lourds, génie civil et agricoles. Ce salon nous a permis de rencontrer des opérateurs dans le domaine des mines et des carrières qui ont de nouvelles solutions très intéressantes. C'est un événement incontournable qui cible directement les opérateurs de ces secteurs. L'organisation par la CCIAF est excellente de par la mise en relation et le lobbying.

**Grégoire Menant, ATMOS Handling :**  
**« Nous sommes satisfaits de la qualité des entreprises rencontrées »**

Nous sommes dans le domaine de la manutention pour les cimenteries et les carrières. Les premières machines que nous avons vendues à l'Algérie remontent aux années 70. Nous sommes partie prenante de ces rencontres depuis leur première édition. On espère promouvoir encore nos produits et notre notoriété. Nous sommes satisfaits de l'organisation de la CCIAF de cet événement et de la qualité des entreprises invitées à ces rencontres.



**Jean-Pierre Fabre, responsable du groupe Cyndi :**  
**« Un événement à la hauteur de ce qui se fait en Europe »**

Le groupe Cindy est composé de quatre sociétés qui sont dans l'industrie pour un *business unit* différent aussi bien dans le plastique, l'agroalimentaire, la pharmacie et l'industrie lourde (ciment, centrales thermiques au charbon, les plâtres, les installations de broyage de gypse). Notre participation à cet événement n'est pas une première. Avec les organisateurs de ces rencontres, nous avons défini une cible de clients qui nous intéressent pour des rencontres B to B. Côté organisation, je dirais que c'est à la hauteur d'un événement européen ou international.

**Ramdane Redjem, Directeur du CRAD de Somiphos :**  
**« Rencontrer le plus de partenaires français possible »**

Je suis Directeur au centre de recherches appliquées au développement de Somiphos, la société publique qui exploite le phosphate en Algérie. Ces rencontres nous permettent de faire connaître auprès des partenaires français l'activité de notre société ainsi que nos projets futurs. À travers les rencontres B to B auxquelles nous avons pris part, nous avons insisté sur la question du transfert de technologies.



La CCIAF signe une convention de partenariat avec l'ADEPTA

## L'expertise française au service des entreprises algériennes

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) a signé une convention de partenariat avec l'Association pour le développement des échanges internationaux des produits et techniques agroalimentaires (Adepta). La convention vise à promouvoir et à développer la filière agroalimentaire en Algérie.**

PAR K.A.B.

La cérémonie de signature a eu lieu le 7 mars dernier, en marge du 17e salon international de l'agriculture d'Alger, Djazagro. La convention a été signée du côté de la CCIAF par son président, M. Jean Bisac, et côté français par M. François Burgaud, Président de l'ADEPTA. À l'issue de cette cérémonie de signature, M. François

Burgaud a indiqué que la convention est importante pour son association qui est présente au Djazagro depuis sa création et qui entretient des relations avec les opérateurs économiques algériens dans le secteur agroalimentaire.

De son côté, l'hôte de la cérémonie a déclaré que la convention signée avec l'ADEPTA est un apport pour le secteur de l'agroalimentaire qui bénéficie d'une attention particulière des pouvoirs publics en Algérie.

**M. François Burgaud, président de l'Adepta :**

**« Cette convention est bénéfique pour les entreprises françaises »**

**17e édition du DJAZAGRO**

### La CCIAF au plus près des entreprises de l'agro-alimentaire

La 17e édition du salon professionnel de la production agroalimentaire, DJAZAGRO 2019, s'est tenue du 25 au 28 février au Palais des Expositions Safex d'Alger.

Ce salon est le reflet du dynamisme de l'industrie agroalimentaire algérienne qui est très développée et structurée.

Les organisateurs ont noté une progression de 30 % de la participation algérienne au salon durant les cinq dernières années. Le salon a accueilli quelques 740 exposants venus de 34 pays.

Toutes les filières seront représentées au salon, notamment la boulangerie pâtisserie, ingrédients & arômes, produits alimentaires et boissons, process (conditionnement et équipement) et la restauration.

Outre sa participation à ce salon avec un stand destiné à se rapprocher des entreprises algériennes et françaises du secteur, la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) a proposé une intervention axée sur l'investissement en Algérie du point de vue de sociétés étrangères.

De plus, l'ADEPTA, une association d'entreprises françaises spécialisées, a organisé un colloque à destination des investisseurs algériens, sous le thème « Industrie agroalimentaire, comment optimiser vos usines ? ».



Le Président de l'ADEPTA, M. François Burgaud © CCIAF

**Partenaires : Pouvez-vous présenter votre association aux lecteurs de Partenaires ?**

**François Burgaud :** L'Adepta est une association d'un peu plus de 200 entreprises qui travaillent dans les industries agroalimentaires et dans tous les équipements pour le process agroalimentaire.

**Que représente pour vous l'accord que vous venez de signer avec la CCIAF ?**

Cet accord que nous venons de signer avec la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française est de nature à renforcer notre association qui est composée d'entreprises privées. Nous croyons beaucoup à l'Adepta que le

développement et le mix se fait à travers ce partenariat entre les deux pays. La Chambre nous apporte le fait qu'elle regroupe 2000 entreprises dont 300 dans le secteur agroalimentaire. Elle nous permet aussi de voir qui sont les partenaires potentiels de nos entreprises. C'est très important et la Chambre est présente sur tout le territoire algérien, ce qui est tout aussi important pour nous.

**Vous êtes présents aussi au Djazagro. Que représente pour l'Adepta le marché algérien ?**

Le Djazagro est très important pour les entreprises de l'Adepta. On y est présents depuis sa création. C'est un salon qui s'est énormément développé. Nous avons une cinquantaine d'entreprises de l'Adepta qui sont présentes sur ce salon, notamment dans le secteur de la boulangerie. On a des partenaires qui font du pain à la française avec nos équipements.

Aujourd'hui, on a trouvé des clients potentiels qui nous disent qu'ils ont envie d'investir. D'où l'importance de ces échanges entre les entreprises pour une meilleure connaissance du marché et des dispositions légales et réglementaires qui le régissent.

# Le Dossier

ENTREPRISES FRANÇAISES  
PRÉSENTES EN ALGÉRIE

## Un investissement diversifié



**Le Consul général de France à  
Alger, M. Marc Sedille**

**«La CCI AF  
nous apporte son  
expertise du monde  
des entreprises  
en Algérie»**



**Messaoud Zermani,  
Président du Conseil  
d'Administration d'Afitex  
Algérie Spa**

**«Maintenir  
notre position  
de leader  
en Algérie»**

## Présence des entreprises françaises en Algérie

# Une adaptation à l'environnement

PAR KAMELAÏT BESSAÏ

**Les investissements français en Algérie ont connu une avancée positive ces derniers temps, soutenus par la confiance placée par les grandes entreprises dans l'évolution engagée en Algérie vers plus d'ouverture économique.**

**A**u-delà de Total pour l'Oil & Gas, de Renault pour l'Automobile, de Lafarge pour le Bâtiment et les travaux publics, de Sanofi pour le médicament ou encore de BNP Paribas, Société Générale et Axa pour le secteur bancaire et financier, il y a tout un tissu composé de petites et moyennes entreprises (PME) qui contribuent au renforcement du maillage industriel et tertiaire de l'économie algérienne.

L'Algérie qui avait résisté à la chute des prix du pétrole en prenant des mesures budgétaires courageuses et en engageant des réformes favorisant les échanges commerciaux et la coopération industrielle, a créé une dynamique et un intérêt accru pour l'investissement. D'autant que le retour sur investissement, principal intérêt des opérateurs économiques, est avantageux dans le monde économique actuel, de l'avis de ces mêmes opérateurs.

Depuis la Loi de finances 2017, de nouveaux schémas favorisant le secteur privé ont créé en Algérie un environnement propice à l'investissement.

Les grands groupes louent le dynamisme du pays en matière de construction en comparant deux chiffres : la consommation de ciment en France est de 250 kg/habitant, en Algérie de 650 kg.

Par ailleurs, le gouvernement a beaucoup agi en matière

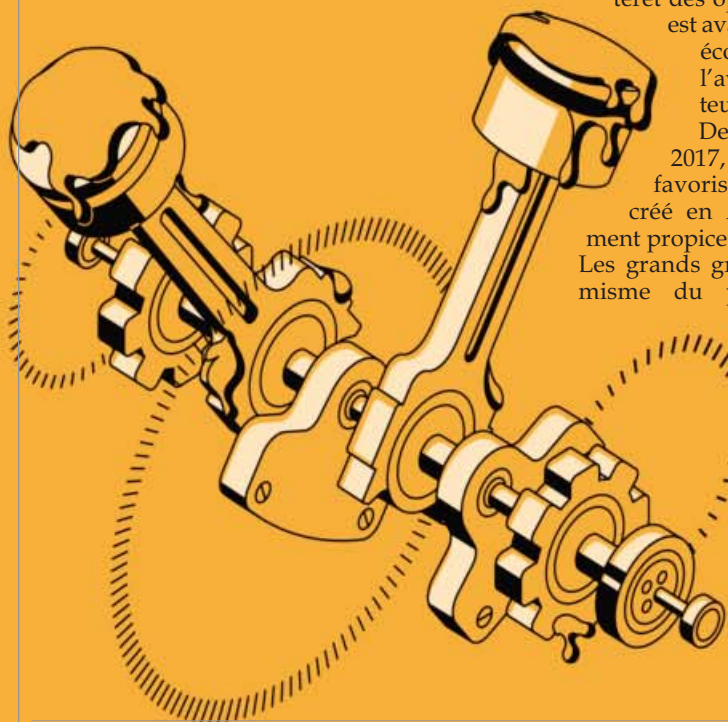
d'amélioration du climat des affaires, notamment en assurant une plus grande protection du marché national et en apportant les garanties aux investisseurs. L'Algérie est dans un contexte d'opportunités énormes avec les infrastructures, la simplification des réglementations et le développement commercial qui s'y opèrent.

Les éléments de simplification apportés par le nouveau code d'investissements. En Algérie, ce n'est pas la ressource financière qui est recherchée dans les partenariats extérieurs, mais c'est l'expertise et le savoir-faire. Les entreprises françaises ont saisi le message et beaucoup d'entre elles ont bâti des stratégies efficaces pour leur implantation en Algérie.

Les PME françaises en Algérie sont au nombre de 450. C'est très peu, jugent certains. D'aucuns y voient une hésitation du côté français, tandis que d'autres l'expliquent par une méconnaissance des opportunités et du changement qui est en cours.

À propos de la règle du 51/49, les grands groupes vivent très bien avec, à l'image de Total Algérie qui a signé en janvier 2019 un contrat pour 1,5 milliard de dollars avec Sonatrach pour construire une usine dans la pétrochimie à Oran. Les PME vivent elles moins bien cette règle, notamment celles d'essence familiale. Elles comprennent cette disposition et la démarche des autorités et recherchent les meilleurs partenaires locaux.

En Algérie, la valeur humaine a beaucoup de sens. Il faut venir sur place et s'y installer. Paroles d'entreprises françaises engagées dans notre pays. Enfin, l'Algérie est aussi la porte de l'Afrique, un hub ou un tremplin en direction des marchés africains. Des entreprises interviewées dans le cadre de notre dossier l'ont bien compris.



Entretien avec le Consul général de France à Alger, M. Marc Sedille

# «La CCI AF nous apporte son expertise du monde des entreprises en Algérie»

**La question des visas économiques de circulation pour la communauté d'affaires algéro-française est d'une extrême sensibilité, eu égard au flux important et complexe qui caractérise les relations économiques entre l'Algérie et la France. La délivrance des visas d'affaires est une activité très règlementée en raison de l'impératif de veiller à ce que rien n'entrave la dynamique partenariale entre les communautés d'affaires des deux pays. Le Consul général de France en Algérie, M. Marc Sedille, nous explique dans cet entretien les conditions dans lesquelles se déroule cette procédure d'octroi de visas aux opérateurs économiques algériens et ce qu'il faut faire mais aussi ce qu'il faut éviter de faire, afin d'obtenir le document de voyage sans difficulté.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMELA AÏT BESSAÏ

**Partenaires : En quoi consistent les missions et rôles du Consul général de France à l'adresse de la communauté d'affaires algéro-française ?**

Marc Sedille : Ma mission est de deux ordres: en direction des entreprises françaises qui sont présentes en Algérie. J'ai une mission comme tous les consuls généraux, de protection de la communauté. J'administre et gère cette communauté française dans laquelle il y a des chefs d'entreprises, des cadres dirigeants d'entreprises françaises. Mon rôle, c'est de les aider dans leur installation, dans leur vie quotidienne administrative en Algérie. J'entretiens des relations très fréquentes avec ces entreprises françaises, notamment à travers la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française. Ma mission consiste aussi à délivrer des visas pour permettre à des personnes qui ont des relations avec la France d'aller et venir entre la France et l'Algérie.

**Quelle est la politique du**

**Consulat en matière de visas économiques ?**

Le consulat général met en œuvre une politique décidée en France par le ministère de l'Intérieur et le ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. La communauté d'affaires est une cible prioritaire pour les autorités françaises, un public qui fait l'objet d'une attention particulière dans la politique menée par la France en matière de mobilité des personnes.

**Peut-on savoir combien de visas économiques ont été octroyés et comment ces demandes sont-elles traitées ?**

L'Algérie est dans le top 5 des pays en termes de délivrance des visas. C'est significatif. Et cette mobilité est composée de beaucoup d'hommes d'affaires. Cela se voit à travers les signalements faits par des entreprises françaises qui disent vouloir recevoir des hommes d'affaires algériens pour signer des marchés ou pour leur montrer ce qu'ils font.

**Peut-on dire que la courbe des demandeurs de visas est ascendante dans ce cas-là ?**

Nous avons connu en 2018 une baisse du nombre de visas délivrés. Depuis quelques mois, nous avons passé des partenariats avec de grandes entreprises algériennes et avec de grandes entreprises françaises présentes ici pour faciliter l'accueil des demandes de visas émanant de ces entreprises. Il s'agit de faciliter l'accueil et non pas de faciliter la délivrance. Il s'agit de faciliter l'accès au guichet et permettre que le dossier puisse être déposé dans un délai de 48 heures.

Suite page 32...

...Suite de la page 31

### **Cela est effectif ?**

C'est quelque chose que nous avons mis en place depuis quelques mois et nous avons passé des partenariats dans ce sens avec une centaine d'entreprises. La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française fait partie de ces partenaires. Cela permet un accueil facilité pour les demandeurs de visas qui bénéficient de ce dispositif.

Au sein du consulat général, les dossiers qui nous arrivent de ces guichets-partenaires sont traités par une cellule spécialisée. La cellule va appréhender ces demandes de visas de façon sensiblement différente. Mais cela ne veut pas dire qu'on va délivrer systématiquement les visas.

Il y a des refus de visas.

Souvent, c'est dû à des problèmes de cohérence du dossier. Par exemple,

des personnes fournissent une réservation d'hôtel avec un montant très élevé et justifient de ressources qui ne leur permettent pas de faire face à cette dépense. Par ailleurs, il y a, parfois, dans les dossiers, des justificatifs dont l'authenticité est douteuse. Délivrer un visa est un acte de souveraineté. Et nous le faisons lorsque nous sommes face à une situation parfaitement claire. Mieux vaut nous expliquer par un petit courrier joint au dossier les raisons pour lesquelles il est impossible de fournir un justificatif plutôt que recourir à des intermédiaires peu recommandables ou dangereux qui fabriqueront un justificatif.

La CCI AF est un intermédiaire fiable entre les PME et le Consulat général. Elle nous apporte l'éclairage qui nous manquait sur les entreprises.

### **Le Consulat général de France en Algérie compte-t-il introduire de nouvelles facilitations pour mieux répondre aux attentes des acteurs économiques des deux pays ?**

Encore une fois, il faut être très clair sur ce qu'on entend par facilitation. Il n'existe pas de cadre légal entre la France et l'Algérie qui permette une facilitation de l'octroi des visas. On parle de visas Schengen. La politique des visas est une compétence de la

Commission européenne. Donc tout accord de facilitation de la délivrance des visas relève de la compétence de la Commission. S'il devait y avoir des facilitations en matière de délivrance des visas, il faudrait commencer par engager une négociation entre l'Union européenne et le Gouvernement algérien. En l'absence d'un tel accord, il n'y a pas de facilitation en matière de délivrance des visas.

Cela étant, nous avons mis en place des dispositifs qui permettent un meilleur accueil des demandeurs de visas



**Délivrer un visa est un acte de souveraineté. Et nous le faisons lorsque nous sommes face à une situation parfaitement claire**

d'affaires, pour faire en sorte que ces demandes de visas soient traitées par une équipe dédiée.

Cela pour le volet Schengen qui relève de la compétence de la Commission européenne.

Par ailleurs, il y a les visas qui relèvent de la compétence nationale, je pense aux visas d'établissement en France, pour les hommes d'affaires, les investisseurs, pour ceux qui vont travailler en France pendant un ou deux ans. La loi française a évolué ces dernières années. Toute une série de mesures attractives pour faciliter la

venue en France de ces hommes d'affaires, de ces investisseurs, de chercheurs, etc... a été mise en place. L'exemple, c'est le « Passeport talent ». C'est une mesure de facilitation.

Le problème est que ce dispositif n'est pas applicable aux Algériens à cause de l'accord bilatéral sur la circulation et l'établissement des Algériens en France qui a été signé entre les deux pays en 1968, qui exclut les ressortissants algériens de ces dispositifs attractifs. Il est peut-être temps de « revisiter » cet accord au regard de la façon dont a évolué la mobilité et la circulation des personnes et de permettre aux ressortissants algériens de bénéficier de ces mesures d'attractivité.

J'ajoute qu'un autre accord a été signé en 2016 entre la France et l'Algérie qui porte sur les jeunes actifs et qui bénéficient aux jeunes professionnels âgés de moins de 30 ans. C'est un accord de facilitation formidable. Mais il n'est toujours pas mis en œuvre parce que les conditions de cette mise en œuvre ne sont toujours pas réglées. Nous souhaitons avancer rapidement avec nos interlocuteurs algériens pour y parvenir.

### **Comment évaluez-vous le partenariat entre le Consulat général et la CCI AF ?**

La CCI AF nous apporte son expertise du monde des entreprises en Algérie. Elle nous éclaire et nous sommes très heureux de collaborer avec elle. Je suis sûr qu'on va poursuivre et améliorer encore cette collaboration dans les mois et les années qui viennent.





**Messaoud Zermani, Président du Conseil d'administration d'Afitex Algérie Spa**

## «Maintenir notre position de leader en Algérie»

**Afitex Algérie Spa est une entreprise pionnière dans le domaine des Géosynthétiques en Algérie. Exemple d'un partenariat économique gagnant-gagnant entre la France et l'Algérie, Afitex Algérie Spa, avec ces quinze ans d'existence, arrive déjà à placer son produit en France et dans les pays d'Afrique subsaharienne après avoir largement couvert les besoins locaux en produits des Géosynthétiques. M. Messaoud Zermani, son Président du Conseil d'administration, nous parle des secrets de la réussite d'une entreprise qui compte dans le secteur de la construction en Algérie.**

**Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise et nous dire depuis quand vous êtes présent en Algérie ?**

**Messaoud Zermani :** Afitex Algérie Spa est une société par actions, à capitaux mixtes, de droit algérien créée en 2004. Elle est leader dans le domaine de la fourniture de solutions Géosynthétiques qui sont des produits synthétiques qui entrent dans les divers domaines de la construction, notamment, les Travaux publics, l'Environnement & Hydraulique, le Bâtiment et Génie civil et les Industries minières.

Auparavant, notre société importait la matière première pour sa fabrication et maintenant, elle est fabriquée localement dans son usine à Kharouba, dans la wilaya de Boumerdès.

**Pourquoi avez-vous choisi de vous implanter en Algérie ?**

Notre première action dans le domaine des Géosynthétiques remonte à 2003, lors d'une journée technique organisée par le ministère des Travaux publics, il y avait des Entreprises comme Cosider et Génie Sider, qui étaient des importatrices de cette matière d'Europe principalement. L'année 2004 a vu la naissance de la

Société Afitex Algérie Spa, pour prendre les devants et conquérir le marché. Le *business plan* était difficile à faire car personne ne connaissait réellement les besoins du pays en la matière.

**L'apport de votre entreprise à l'économie nationale est-il estimé à sa juste valeur ?**

Dès le départ, notre stratégie était d'être leader dans un marché que nous avons créé de toute pièce. L'essentiel de l'économie nationale est lié à la commande publique et devant la réduction de cette commande, nous avons mis en avant une stratégie dirigée sur le développement de produits tel le géotextile pour l'usage domestique. Notre société a développé aussi des produits à l'export, elle a produit l'ALVEOTER M3S que nous exportons principalement en France. Notre géotextile se trouve aussi au Niger pour le projet AREVA. Notre société s'est déplacée aussi au Mali et en Mauritanie pour prospecter les possibilités d'exportation vers ces deux pays.

**Avez-vous des contraintes ou des blocages pour le développement de votre activité ?**

En tant que producteur, nous avons le

statut d'opérateur agréé et nous n'avons pas de problème majeur pour ce qui est de l'importation de la matière première ni pour ce qui est de l'exportation. Lorsqu'on importe, on n'est pas soumis à la taxation et on bénéficie du couloir vert au niveau des Douanes.

**Comment évaluez-vous l'accompagnement de la CCIAF pour les entreprises ?**

L'apport de la Chambre est positif, à commencer par les échanges que permet la chambre avec les différents opérateurs locaux ou étrangers. Notre société a participé et fait un exposé à une manifestation qui s'est déroulée à Paris grâce au concours de la CCIAF. La chambre est un instrument idéal pour communiquer. Grâce à la CCIAF, on a reçu beaucoup d'entreprises qui sont à la recherche d'un partenaire. C'est très utile pour nous.

**Quel sont vos projets futurs en Algérie ?**

Nous ne cessons d'être à l'écoute de nos clients qui sont des acteurs majeurs dans le domaine de la construction. Nous avons un savoir-faire que nous faisons valoir.



# SENSUS

Entretien avec M. Ali Rabahi, Directeur général de Sensus

## «Des projections futures sont possibles en Algérie»

**Fruit d'une alliance avec l'ADE et SMS (Sensus Metring Systems, qui détient 33 % du marché mondial des compteurs d'eau) et après avoir reçu, le 20 juin 2004, l'aval du CPE (Conseil des participations de l'État), Sensus Algérie, SPA est née le 1er janvier 2005. Elle est constituée d'AMC (30 %), Sensus (55 %) et ADE (15 % de parts). Depuis, cette entreprise de droit algérien ne cesse de se développer. Le Directeur général de Sensus Algérie, M. Ali Rabah, nous parle dans cet entretien de la place de Sensus Algérie et de ses projets futurs.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR K.A.B.

**Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise de façon succincte ? Depuis quand vous êtes présents en Algérie et quel est votre secteur d'activité ?**

Ali Rabahi : SENSUS Spa est une Joint-Venture créée entre 3 partenaires et elle est entrée en activité depuis le 1er janvier 2005. Il s'agit de :

- a) Le groupe international SENSUS qui détient 55 % des actions,
- b) L'Entreprise nationale des appareils de mesures de contrôle (AMC), qui détient 30 % des actions,
- c) L'Algérienne des eaux (ADE) qui détient 15 % des actions,

Notre secteur d'activité est :

- La fabrication et la vente des compteurs d'eau domestiques,
  - Le négoce des compteurs d'eau industriels et de tous accessoires pour compteurs d'eau,
- L'usine est installée sur le site d'AMC à El-Eulma, dans la wilaya de Sétif et est organisée et opère dans :
- la fabrication des pièces plastiques au sein de ses ateliers,
  - l'assemblage des différents composants;
  - le montage et l'étalonnage des différents

compteurs d'eau,

On emploie 85 personnes dont environ 25 % est composé du personnel féminin.

**Pourquoi avez-vous choisi de vous implanter en Algérie et comment appréciez-vous votre présence ici ?**

Avant la création de la JV, cette activité existait déjà au sein de l'AMC depuis 1981.

En nous associant à une Société leader dans le monde des compteurs d'eau, nous espérons pouvoir répondre avec la technologie qui y est apportée aux exigences du marché algérien.

**Pensez-vous que l'apport de votre entreprise à l'économie nationale est estimé à sa juste valeur ?**

Sensus Spa est fier de répondre aux besoins du marché algérien dans sa globalité et sera prêt pour relever les nouveaux défis que celui-ci demande, comme ce sera le cas avec les technologies des compteurs communicants, voire intelligents.

**Comment évaluez-vous le climat des affaires en Algérie ? Y a-t-il des contraintes ou des blocages au développement de votre activité en**

**Algérie ?**

L'Algérie est capable d'offrir une bonne plateforme de développement d'activités pour Sensus, sur la base d'un transfert technologique qui est bénéfique aux deux parties.

**Comment évaluez-vous l'accompagnement de la CCIAF pour les entreprises désireuses de s'installer en Algérie ?**

Nous pensons qu'à travers les données dont elle dispose sur le marché algérien, la CCIAF peut aider des entreprises à venir s'installer en Algérie.

**Quel sont vos projets futurs en Algérie ?**

Depuis octobre 2016, le groupe SENSUS a été racheté par un autre groupe, Xylem, dont la vocation est d'intervenir dans tous ce qui touche à l'eau.

Dans ce cadre, il se pourrait que des projections soient faites. On pense à une ligne d'assemblage de pompes et à des technologies avancées dans le domaine des recherches de fuites, aussi bien pour les conduites d'eau que des conduites de gaz. Aussi, dans le domaine du traitement de l'eau, il y a des initiatives en gestation.

Salim Bernaoui, General Manager Algeria d'Aromatech

# « Nous apportons des solutions aux producteurs locaux »



**Aromatch Algérie fait partie des entreprises qui ont choisi de s'installer en Algérie pour accompagner les producteurs locaux dans l'industrie agroalimentaire. Discrètement et à la faveur de concours de circonstances du marché, elle est aujourd'hui leader dans son domaine. Le General manager Algeria d'Aromatech, M. Salim Bernaoui, nous en parle dans cet entretien.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMEL ÂIT BESSAÏ

**Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise et nous dire depuis quand vous êtes présents en Algérie ?**

Salim Bernaoui : Je suis le gérant d'Aromatech Algérie, filiale du groupe Aromatech français SAS. La filiale a été créée en Algérie en 2002. Notre société est spécialisée dans la production d'arômes alimentaires. Elle est à la pointe des technologies des arômes alimentaires. On a décidé d'installer une usine de production en Algérie. Cette stratégie répond à notre souhait de nouer des relations de partenariat étroites avec nos clients, avec un suivi tout au long de la relation et une assistance technique. Les opérateurs découvrent que nous sommes un producteur local et que nous leur évitons des opérations d'importations parfois onéreuses et compliquées.

**Pourquoi avez-vous choisi de vous implanter en Algérie ?**

Au départ, Aromatech a décidé d'accompagner une laiterie au début des années 2000 et c'est pour elle qu'elle a décidé de s'installer en Algérie. Nos dirigeants ont été visionnaires en misant sur un site de production. Évidemment, nous profitons du fait que l'Algérie a fait

le choix de promouvoir les producteurs et nous avons la chance d'être dans cette optique.

**Quelle est votre part de marché en Algérie ?**

Nous sommes fournisseurs de grosses sociétés d'agroalimentaire en Algérie : Laiteries Soummam, Danone et Hodna, NCA Rouiba, Biscuiterie Bifa,... etc. Le marché est très grand et de plus en plus de sociétés souhaitent travailler avec nous. Lors de la suspension de l'importation des arômes de l'étranger, il y a quelques mois, nous avons pris en charge beaucoup de sociétés et leur avons permis de rester en activité en leur développant dans l'urgence des références.

**Quels sont les contraintes et blocages au développement de votre activité en Algérie ?**

De par notre activité de producteur d'arômes, nous avons besoin de beaucoup de matières premières localement et nous souhaitons que des investissements soient entrepris dans ce domaine. Pour l'instant, ce qui se fait est au stade embryonnaire.

Si j'ai un message à délivrer aux entreprises qui hésitent encore à s'installer en Algérie, c'est : Il faut y aller

et ne pas attendre !!!

**Comment évaluez-vous l'accompagnement par la CCIAF des entreprises en Algérie ?**

Nous sommes très satisfaits par l'accompagnement qu'apporte la CCIAF aux entreprises. Nous sommes tenus régulièrement informés pour tout ce qui concerne l'entreprise. Je pense que c'est un outil d'accompagnement précieux qui nous aide à avoir une visibilité plus large et plus claire sur le marché.

**Quel sont vos projets futurs en Algérie ?**

Nous venons de refaire notre site de production pour mieux répondre à la demande de nos partenaires qui sont de très grosses sociétés et qui exigent de nous d'être aux normes internationales, car ce sont aussi des exportateurs de produits finis. Nous allons nous-même exporter dans un avenir proche. Pour l'instant, notre souci est de répondre à nos clients dans les meilleures conditions de quantité, de qualité et de délais. Nous pensons doubler nos volumes à court terme.

Le marché algérien est très grand, il y a beaucoup d'opportunités et nous ambitionnons d'avoir la plus grosse part de marché.

# Aromatech

# COSIDER

Lakhdar Rekhroukh, PDG du groupe  
Cosider à Partenaires :

«**Nous sommes dans  
une dynamique  
de partenariats**»



M. Lakhdar Rekhroukh, PDG de Cosider © CCIAF

**Le fleuron de la construction en Algérie continue d'afficher des résultats de croissance positifs en dépit de la crise financière et de la réduction de la commande publique. Le plan de redéploiement et de diversification, sur lequel a misé la direction du groupe depuis des années, a permis de maintenir l'entreprise à flot, bon an mal an. Aussi, cette diversification a l'avantage de ne pas confiner le groupe sous une seule tutelle. Cependant, cette diversification exige la multiplication de partenaires notamment dans le domaine de la sous-traitance. M. Lakhdar Rekhroukh, Pdg du groupe Cosider, nous en parle dans cet entretien.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMELA AÏT BESSAÏ

**Partenaires : Comment se porte le fleuron de la construction en Algérie?**

Lakhdar Rekhroukh : Nous sommes dans le BTP et cette branche d'activité est étroitement liée à la commande publique. Nous clôturons l'exercice 2018, avec presque 180 milliards de dinars de chiffre d'affaires. Ça donne une idée sur l'évolution de l'activité. En termes d'effectifs, on était à 14 000 travailleurs, alors qu'aujourd'hui on tourne autour de 40 000. Le chiffre d'affaires et les résultats sont toujours en constante évolution.

**Quels types de partenariat recherche Cosider à l'occasion d'événements comme le Batimatec ?**

Comme à chaque année, on essaye de profiter de ce type d'événements en partant à la recherche de partenariats, de nouveaux procédés, que ce soit dans la construction, dans les corps d'état secondaires ou dans les corps d'état techniques. C'est très enrichissant et il y a toujours des nouveautés. Cela permet de les intégrer dans nos produits. Au lieu d'aller de foire en foire, vous avez là un espace (le Batimatec, Ndlr), un événement international, où tout le monde expose ses produits.

**En quoi la CCIAF peut-elle être utile au groupe pour l'atteinte de ses objectifs de croissance et de diversification ?**

À l'instar des autres chambres de commerce qui ont été créées avec les partenaires algériens, la Chambre de commerce et d'industrie algéro-

“

**La sous-traitance représente en moyenne 30 à 35 milliards de dinars et c'est destiné principalement**

**aux PME. Dans le bâtiment, nous réalisons principalement les gros œuvres. Le reste est sous-traité. En ce qui concerne les entreprises étrangères et françaises particulièrement, leur apport est surtout dans le matériel et les incorporables, les pipelines particulièrement.**

française est reconnue et nous la connaissons pour son sérieux, et compte tenu de sa crédibilité, nous comptons sur elle pour avoir les meilleurs partenaires possibles qui viendraient en Algérie pour investir ou pour travailler tout simplement. Nous sommes persuadés que la CCI AF est à même de sélectionner les entreprises sérieuses qui viendraient avec la volonté d'investir en Algérie.

## **Le partenariat algéro-français dans le domaine de la construction est-il suffisamment exploité par les deux parties ?**

Je considère que c'est très mal et très peu exploité. Compte tenu des ressources et des potentialités, je pense qu'on pourrait profiter beaucoup de cette culture commune que nous avons et c'est très vaste : même sur le plan technique, nos normes sont inspirées des normes françaises. Il y a cette proximité géographique, culturelle et linguistique, mais cela reste encore très timide. Les entreprises algériennes et le groupe Cosider sont disposés à profiter du savoir-faire français et faire profiter du marché algérien. On attend de la CCI AF, disons, plus d'agressivité.

## **L'agriculture fait partie des projets d'avenir de Cosider. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet ?**

Dans l'agriculture, nous avons eu une première expérience avec une filiale agricole en 1994 que nous avons dû céder durant l'année 2009 dans le cadre de la politique de redéploiement. Par la suite, on a recréé l'activité. Pourquoi ? On a décidé d'investir et d'aller sur le système des concessions. Il est vrai que nous travaillons pour le compte des pouvoirs publics et que nous dépendons d'un carnet de commandes. Mais pour la pérennité de l'activité, nous avons choisi un certain nombre de créneaux qu'on devait investir. C'est le cas de la concession. La réglementation est là, mais il manque des textes d'application. Mais on se prépare pour cela et il y a d'ores et déjà des projets qui sont en cours de lancement, tels que le dessalement d'eau de mer et les énergies renouvelables.

## **Cosider s'intéresse aussi au secteur des énergies renouve-**

## **lables. Le groupe a-t-il des partenaires pour ses projets dans ce domaine ?**

Aujourd'hui, nous sommes toujours à la recherche de partenaires dans ce domaine. Mais il y a une certaine fébrilité. Les appels d'offres sont en cours.

Pour ce qui est du dessalement d'eau de mer, nous avons un partenaire avec qui on est en train de préparer l'offre de soumission, c'est l'entreprise SUEZ. J'espère qu'on décrochera un contrat

avons le savoir-faire même s'il n'est pas développé en termes de volume. On s'équipe et on s'industrialise pour pouvoir faire du volume.

Concernant l'usine de fonte, la société est créée. Les études de génie civil sont en cours. L'usine sera opérationnelle dans 14 mois. Demain, la fonte sera priorisée parce qu'elle aura plein de qualités et elle sera absorbée par le marché local. Nous comptons aussi sur le marché international, l'Afrique et l'Europe. Notre usine sera la seule de cette envergure en Afrique.

## **Cosider a besoin de sous-traitants pour la réalisation de ses projets. Comment s'organise cette relation avec le tissu des entreprises de réalisation ?**

La sous-traitance représente en moyenne 30 à 35 milliards de dinars et est destiné principalement aux PME. Dans le bâtiment, nous réalisons principalement les gros œuvres. Le reste est sous-traité. En ce qui concerne les entreprises étrangères et françaises particulièrement, leur apport est surtout dans le matériel et les incorporables, les pipelines particulièrement.

## **Cosider prévoit aussi de développer la production de la pierre ornementale, de granit et de marbre, à travers l'exploitation, par la filiale Cosider Carrières, de gisement de haute qualité situés dans le Sud du pays (Tamanrasset) et à l'Ouest (Tlemcen).**

L'investissement est en cours. On a acquis les gisements. L'étude d'acquisition pour préparer le cahier des charges pour l'acquisition des matériels est en cours. Cela part de

l'exploitation de la carrière à l'usine pour la fabrication de plaques en granit. À propos de l'apport de la Chambre de commerce algéro-française à la mise en relation d'affaires, s'il y a des partenaires qui sont intéressés pour investir avec nous, nous sommes ouverts à la

discussion. Même s'il y a des spécialistes qui viennent pour l'ingénierie, nous sommes intéressés. Pour le moment, nous sommes en train de préparer le cahier des charges avec des professeurs de l'école nationale polytechnique. On est toujours à la recherche de partenaires.



**L'usine de charpente métallique est en cours de montage. Et on compte développer réellement cette activité.**

ensemble car ce sera un bon début de partenariat avec une grande entreprise qui est spécialisée dans ce domaine.

## **Cosider compte créer une usine de charpentes métalliques et une autre pour la production de tuyaux en fonte ductile d'une capacité de 100.000 tonnes/an. Où en sont ces projets ?**

L'usine de charpente métallique est en cours de montage. Et on compte développer réellement cette activité. Dans le bâtiment, l'avantage qu'offre la charpente, c'est la rapidité dans le montage. L'acier permet une certaine



**Les entreprises algériennes et le groupe Cosider sont disposés à profiter du savoir-faire français et en faire profiter le marché algérien. On attend de la CCI AF, disons, plus d'agressivité.**

maniabilité des espaces pour l'architecte pour les ouvrages de grande portée. Avec le développement de l'industrie de l'acier, il est préférable de s'y préparer. On a la maîtrise de la construction métallique à petite échelle. À partir de maintenant, on compte développer cette maîtrise. L'usine est en montage et nous

CETTE ANNÉE,  
**LA FRANCE**  
EST À LA MODE



PARIS-ORLY • LYON • MARSEILLE • MULHOUSE • TOULOUSE

LE **BRÉSIL** & LA **CHINE** AUSSI !



**SÃO PAULO**

**5 VOLS / SEMAINE**



**PÉKIN**

**3 VOLS / SEMAINE**

2<sup>ème</sup> COMPAGNIE AÉRIENNE FRANÇAISE\*\*

**AIGLEAZUR.DZ**  
ou votre agence de voyages

## Cycles de formations de la CCI AF

# Un service à la carte

**Les services proposés par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-françaises (CCIAF) à ses adhérents sont nombreux et diversifiés, destinés à apporter une plus-value aux entreprises. Parmi ces services, figure la formation. Chaque année, la CCI AF propose plus de 50 sessions de formation sur Alger et en régions (Oran-Béjaïa-Constantine-Sétif-Annaba) ainsi que des formations sur-mesure permettant de répondre aux besoins spécifiques des entreprises.**

PAR RAMDANE YACINE

**E**lle est déclinée sous forme de cursus de français professionnel de moyennes durées, validés par des diplômés de la CCI Paris Île-de-France. Cela permet aux participants d'améliorer leur niveau de français à l'écrit et à l'oral.

D'autre part, des sessions se déroulent en formule interentreprise selon un programme inspiré des demandes et des suggestions des entreprises adhérentes ou en formule intra-entreprise qui consiste à

proposer aux clients des contenus pédagogiques sur mesure répondant exactement aux besoins et attentes ainsi qu'à leurs domaines d'activité. Plusieurs profils de consultants sont proposés, la durée et le lieu de déroulement sont au choix.

La CCI AF développe continuellement de nouvelles thématiques en collaboration avec ses consultants à l'instar de Monsieur Rachid SEKAK, Monsieur Fodil TIGHILT, Monsieur Racem HOCINE, Monsieur Abdelhak ZAIM et bien d'autres.

Une fois le programme des formations établi, ce dernier est communiqué auprès

des adhérents de la chambre via l'e-mailing et lancé sur l'application mobile de la CCI AF disponible gratuitement sur toutes les plateformes (Android et IOS), ainsi que sur le site et les réseaux sociaux. Par la suite, des groupes de participants inscrits sont formés pour harmoniser ou renforcer leur savoir-faire et acquérir de nouvelles compétences et des méthodes de travail opérationnelles.

**Contact : Nadjib Balkhiri**  
[mn.belkhiri@cciaf.org](mailto:mn.belkhiri@cciaf.org)  
 Tél. : +213 (0)770 788 341

**Nadjib Belkhiri, responsable des activités formations de la CCI AF et du CLFME :**

## « Nous nous efforçons de répondre aux besoins des clients »

**Présentez-nous le service que vous dirigez et comment se décline votre action au sein de la CCI AF ?**

**Nadjib Belkhiri :** nous avons un planning qui s'étale sur toute l'année et qui porte sur plusieurs formations et dans différents domaines. Nous essayons de répondre à toutes les fonctions de l'entreprise. Il y a des formations aussi à la carte. Ce sont des formations « sur mesure » qui sont développées à la demande du client et dans lesquelles il a le choix du contenu pédagogique, la durée, le profil du consultant et la formule choisie. On se déplace aussi sur tout le territoire national pour assurer les formations. Par ailleurs, il y a une formule des diplômes professionnels de français de 5 niveaux. Ce sont des parcours de 60 heures de pédagogie qui sont sanctionnés par un diplôme de la CCI AF. Il y a un examen final à passer et le diplôme professionnel est reconnu dans toute la communauté européenne.

**Depuis quand ce service est-il disponible ?**

La CCI AF propose des formations depuis sa

création et ça s'est accéléré à partir de 2013 quand une équipe a été recrutée sur place.

Depuis, nous répondons à toutes les demandes des entreprises : Ressources humaines, Finances Comptabilité, Développement personnel, Logistique et Achats et tout ce qui est juridique. Étant donné que toutes les entreprises ont des besoins précis, on essaye de dispenser le maximum de formations aux entreprises. C'est une moyenne de 4 à 5 formations par mois. Nous sommes à l'écoute de notre client et on met en place une action de formation en essayant de trouver d'autres clients intéressés par le même thème. On s'efforce de proposer une formation qui correspond à leur besoin.



Le responsable des activités Formations à la CCI AF, M. Nadjib Belkhiri © CCI AF

Le Directeur adjoint de la CCI AF a effectué une mission d'exploration en France

## La Bretagne et la Bourgogne-Franche Comté prospectées

**Dans le cadre de ses missions de prospection et de mise en relation d'affaires, la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) a effectué une mission dans deux régions françaises, Bourgogne et Franche Comté, durant la deuxième quinzaine du mois de janvier.**



Le Directeur adjoint de la CCI AF, M. Halim Ammar-Khodja © CCI AF

PAR SARAH M.

Ces missions ont permis à la Chambre de se rapprocher des entreprises françaises installées dans ces régions et de promouvoir les opportunités de partenariat et d'investissement que leur offre l'Algérie. Les 17 et 18 janvier derniers, le Directeur adjoint de la CCI AF, M. Halim Ammar-Khodja s'est rendu en Bourgogne et Franche Comté, précisément à Dijon et à Belfort. « Il s'agit d'une région avec laquelle la CCI AF entretient des relations et reçoit des entreprises. Il s'agit généralement de missions multisectorielles. On cible les entreprises intéressées par les opportunités de développement de partenariats en Algérie », a dit M. Ammar-Khodja. À Dijon, le représentant de la CCI AF a rencontré une dizaine de chefs d'entreprise et leur a présenté l'environnement des affaires en Algérie ainsi que les opportunités de partenariat qu'ils ont. « On doit organiser au courant du deuxième semestre 2019, au mois

d'octobre, une mission de prospection collective de la région Franche Comté », a ajouté M. Ammar-Khodja.

Le deuxième jour, à Belfort, en région Franche Comté, une visite a été effectuée auprès d'une dizaine de chefs d'entreprises tout aussi intéressées de trouver des partenaires en Algérie.

Il faut savoir que Belfort est une région qui est connue surtout pour l'industrie Oil & Gas. De grandes entreprises y sont installées. Les chefs d'entreprises rencontrés ont montré un intérêt particulier à venir discuter avec de futurs partenaires en Algérie.

Le 31 janvier 2019, le représentant de la CCI AF était en Bretagne, plus précisément à Pontivy, où il a fait un exposé sur le secteur de l'agriculture et de l'élevage en Algérie. « La Bretagne est une région très orientée vers l'agriculture et l'élevage bovin et où nous avons rencontré des opérateurs qui sont très intéressés de trouver des partenaires en Algérie. Il y a aussi des équipementiers qui sont intéressés de fournir des équipements aux opérateurs algériens ». Il convient de mentionner que le grand

groupe Roullier qui est spécialisé en chimie, agroalimentaire, agroalimentaire, magnésie et en service aux entreprises, se trouve en Bretagne. « Sur place, nous avons rencontré aussi l'entreprise Daucy, leader dans la mise en bouteille des légumes (haricots, pois chiches, carottes, etc) et qui est intéressée de trouver des agriculteurs algériens qui vont lui fournir les produits agricoles pour les mettre en bocal et les exporter vers d'autres pays », a encore expliqué M. Ammar-Khodja.

En Bretagne, la CCI AF a rencontré une dizaine d'entreprises françaises et « le déplacement dans cette région de France s'inscrit en droite ligne de la rencontre algéro-française de l'agriculture et de l'élevage prévu à Annaba les 25 et 26 juin 2019. Ces rencontres ont pour but de faire venir des entreprises françaises pour leur présenter des opérateurs algériens dans le domaine agricole et l'élevage pour faire des partenariats non pas seulement commerciaux mais des partenariats industriels, des joint-ventures, ...etc », a indiqué M. Ammar-Khodja.



## Gestion de la masse salariale

# Définitions, méthodes de calcul et optimisation

**La gestion de la masse salariale et son optimisation ont fait l'objet d'un atelier juridique organisé par la CCIAF, le 20 décembre 2018, à Alger et animé par l'expert Abdelhak Zaïm.**

PAR RAMDANE YACINE

L'objectif était de donner une définition pratique de la masse salariale et de ses différentes utilisations dans la gestion administrative du personnel. Les méthodes de son optimisation à travers l'exploitation des leviers internes liés à la gestion de la paie et les leviers externes liés à la réglementation sociale et fiscale, ont également été explicités.

D'emblée, M. Zaïm explique qu'il n'y a aucune définition légale de la masse salariale. Il s'agit donc d'un concept qui est utilisé fréquemment, mais sans aucune définition légale. Par déduction, les praticiens cherchent donc à faire la somme d'éléments qu'ils considèrent plus ou moins faisant partie de la masse salariale. La masse salariale est l'ensemble des éléments de rémunération versés ou à verser aux salariés et induits d'engagements

contractuels, conventionnels ou légaux, auxquels s'ajoute l'ensemble des charges, impôts, cotisations et



contributions prévus par des dispositions légales ou réglementaires ou par des dispositions contractuelles ou conventionnelles.

Après avoir rappelé tous les composants de la masse salariale, à savoir : les charges sociales, les impôts et taxes, les contributions employeurs, les œuvres sociales, la contribution aux mutuelles, l'assurance groupe, l'assurance retraite complémentaire, M. Zaïm a expliqué les différentes approches usitées dans le monde du travail par rapport à la masse salariale.

La Masse salariale est définie selon différentes approches : comptable, du contrôle de gestion et de la trésorerie. Les avantages et inconvénients sont répertoriés. Après cela, une approche type de calcul de la masse salariale a été préconisée aux participants.

Ensuite, l'expert a abordé les utilisations pratiques du terme Masse Salariale ainsi que son assiette de calcul. Il a énuméré également les exclusions de la masse salariale de référence, tels que les salaires des mandataires sociaux, des consultants

libres, des cadres dirigeants, ...etc., et les indemnités à caractère familial.

L'atelier a permis également de passer en revue les méthodes de calcul de la contribution aux œuvres sociales et de l'augmentation générale des salaires, de l'augmentation individuelle des salaires. De même que cet atelier a débattu de l'effet effectif, de l'effet de noria et de l'effet de report.

L'analyse de la masse salariale repose donc sur l'exploitation de tous les indicateurs cités plus haut et de leur combinaison pour avoir une meilleure visibilité. De même que l'analyse de la MS conduit à expliquer, en général, l'augmentation de la masse salariale par la variation des effets soulignés plus haut : la noria, le report ou l'effet effectif.

L'optimisation signifie l'identification des moyens légaux et conventionnels permettant de réduire cette masse salariale par le jeu de l'identification exacte du terme masse salariale, des cotisations, impôts, taxes et contributions à payer, de l'exclusion de tout ce qui n'est pas salaire de la sphère de la masse salariale.



M. Abdelhak Zaïm © CCIAF

Mise en jeu et main levée des cautions dans les contrats commerciaux et marchés publics

## La conduite à tenir

La mise en jeu et main levée des cautions dans les contrats commerciaux et marchés publics, a fait l'objet d'un atelier didactique animé par Maître Nasreddine Lezzar, le 29 janvier 2019, au profit des cadres d'entreprises algériennes et françaises adhérentes à la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF).

PAR RAMDANE YACINE

L'animateur a abordé les litiges liés aux cautions et garanties. Dans la première catégorie de litiges, il y a ceux qui opposent les maîtres d'ouvrage au client. Il s'agit du

refus de la main levée sans motif, du refus de signer le procès-verbal (PV) de réception provisoire ou définitive. Le litige redouble d'acuité dans le cas des contrats internationaux lorsque deux banques appartiennent à des systèmes juridiques différents.

### Maître Nasreddine Lezzar : « Il y a un déficit en formation et en information »

**Partenaires : Maître, pourquoi avoir choisi le thème de la « mise en jeu et main levée des cautions dans les contrats commerciaux et marchés publics » ?**

**Nasreddine Lezzar :**  
C'est en raison des difficultés et problèmes

rencontrés par les opérateurs économiques dans la récupération des différentes cautions notamment, les cautions de retenue de garantie qui permet le paiement (en totalité) des travaux exécutés sans retenue de garantie.

La Cauton de soumission, qui permet aux entreprises de soumissionner à des marchés publics ou privés et qui dédommagera le service dans le cas où le soumissionnaire retenu abandonne le marché auquel il a soumissionné.

La Cauton de sous-traitant qui garantit le sous-traitant en cas de défaillance de l'entreprise « principale », elle évitera le double appel en paiement du maître d'ouvrage.

La Cauton de bonne exécution : certifiera une bonne exécution du contrat par le maître d'œuvre face au donneur d'ordre. Elle offre à l'entreprise une bonne image et permet de développer le chiffre d'affaires.

La Cauton pour acompte : permettra au maître d'œuvre la réception d'un acompte de la part de son donneur d'ordre, cet acompte permettra de démarrer le chantier, et couvrira le démarrage du chantier.

J'ai noté un déficit en formation et en information dans ce sujet très sensible. Ce constat, j'ai eu à le noter de façon récurrente aussi bien dans la pratique judiciaire lors de la prise en charge des litiges qui opposent les maîtres d'ouvrage aux opérateurs économiques que dans les missions d'accompagnement des entreprises dans la rédaction et le suivi des contrats et aussi dans les séminaires que j'anime. Je dois noter aussi que les banques devrait accomplir d'une façon plus efficiente leur mission d'information de leurs clients sur les techniques de mise en jeu des cautions bancaires.

**Que conseillez-vous aux entreprises pour se prémunir contre les aléas inhérents à ce genre de pratique commerciale ?**

De former leurs agents, cadres moyens et cadres de conception dans le suivi de la mise en pratique, la prolongation et la mise en jeu des cautions bancaires toutes catégories confondues. Dans les contrats internationaux, les cautions bancaires internationales sont d'une complexité telle qu'il me semble opportun et même nécessaire d'externaliser ; c'est-à-dire de confier à des spécialistes externes à l'entreprise, la négociation et rédaction des clauses relatives aux cautions et aussi leur suivi et leur mise en jeu.

**L'entreprise algérienne est-elle suffisamment informée et outillée pour faire face à ces aléas ?**

M. Nasreddine Lezzar © CCI AF

La couverture du risque de change

# Comment éviter les soubresauts des monnaies

**La conclusion d'un contrat de vente ou d'une prestation en euros, en dollar ou en Yen, dont la réalisation n'intervient que dans six mois, comporte le risque de ne pas pouvoir déterminer avec certitude le taux de change de cette monnaie en regard du Dinar Algérien lors de l'exécution ou de la réception de la prestation de la marchandise à l'échéance.**

PAR RAMDANE YACINE

Pour se prémunir des risques de taux de change, des méthodes existent. Diverses techniques juridiques contractuelles telles que les clauses d'indexation ; la clause « tunnel » ou les clauses de partage de risques qui doivent être intégrées dans les contrats sont proposées par l'avocat d'affaires Maître Nasreddine Lezzar, lors d'un atelier réglementaire qui a eu lieu à la CCIAF, le mercredi 26 décembre 2018 sur le thème des « Techniques juridiques et contractuelles de la couverture du risque de change ».

Les entreprises publiques et privées, ne sont pas conscientes de l'impact du phénomène de la perte de change. Il a rappelé l'épisode de la perte de change qui a touché pas moins de 400 entreprises à partir de 1989. En 1992, avec l'arrivée des premières échéances, il y eut les grandes dévaluations du dinar algérien. Les entreprises ont été amenées à payer dix fois plus que ce qu'elles devaient payer. Le cercle infernal de la dévaluation avait emporté la moitié des entreprises faute de clauses dans les contrats pour faire face à cette situation.

L'Algérie a adopté « paradoxalement » le nominalisme monétaire au lieu du réalisme monétaire. Autrement dit, il y a une monnaie avec laquelle on compte et une monnaie avec laquelle on paye.

Le risque de change est donc économique, transactionnel et commercial. Sa gestion dépasse la compétence des entreprises algériennes. De ce fait, il y a plusieurs



M. Nasreddine Lezzar © CCIAF

formes de couverture contre le risque de change : la couverture systématique et la couverture sélective.

À propos des techniques de couverture, la couverture doit se faire systématiquement lorsqu'il y a un contrat où interviennent deux monnaies. Il a parlé aussi de la couverture contractuelle. Il a expliqué que les contrats d'équipements ne contiennent pas de clauses relatives au change car ils sont généralement rédigés par le fournisseur étranger qui n'a pas intérêt à gérer le risque de change. Il est question d'introduire dans les contrats des clauses sur le risque de change. Il s'agit d'une clause de partage de risque ou bien un

transfert du risque. Me Lezzar a indiqué que la clause du risque partagé est la plus plausible et que c'est généralement accepté assez facilement par les fournisseurs.

Il existe d'autres clauses de protection telles que la clause d'indexation ou « tunnel » qui est le gel de la parité. Il y a aussi les contrats d'assurance qui sont des opérations ponctuelles. Ces contrats peuvent être demandés aux assureurs nationaux.

Pour conclure, le risque de change peut avoir des conséquences tragiques. Il peut aussi permettre d'assurer la pérennité mais il nécessite des capacités managériales qui ne sont pas toujours disponibles au sein des entreprises algériennes.

Clôture et passage du résultat comptable au résultat fiscal

## Les principales règles à respecter

**Dans l'atelier des finances et comptabilité d'entreprises, organisé à la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF), il a été question des « Principales règles comptables à prendre en compte pour la clôture et le passage du résultat comptable au résultat fiscal ».**

PAR RAMDANE YACINE

Cet atelier d'une journée, animé par MM. M'hamed Touati et Amalou Omar, respectivement Manager Tax et Senior Manager AAS au Cabinet KPMG Algérie, a fait un rappel des règles applicables à la détermination du résultat fiscal ; à la déclaration annuelle en matière de Taxe sur l'activité professionnelle et de l'impôt sur le bénéfice des sociétés série Gn<sup>4</sup> ; à la liquidation de l'Impôt à payer sur le bordereau avis de

versement ; à l'actif, passif et TCR de la liasse fiscale. De même que les intervenants ont traité des treize (13) tableaux de la liasse fiscale, ou comment remplir via des tests de cohérences avec les informations comptables ; du tableau de détermination du résultat fiscal et de cas pratiques vécus.

Les animateurs ont déroulé les principales règles comptables pour la clôture des comptes et ont fait le rappel des règles applicables à la détermination du résultat fiscal. Ils ont expliqué comment calculer la déclaration

annuelle en matière de Taxe sur l'activité professionnelle et de l'impôt sur le bénéfice des sociétés série G n<sup>4</sup>. De même qu'il a été question de la liquidation de l'Impôt à payer sur le bordereau avis de versement.

Par ailleurs, les fiscalistes ont dressé les treize (13) tableaux de la liasse fiscale et expliqué comment les remplir via des tests de cohérences avec les informations comptables.

En outre, ils ont abordé le tableau de détermination du résultat fiscal et donné des cas pratiques pour illustrer leur propos.

## Devenez bilingue avec EF

### 52 destinations, 19 pays et 11 langues

Séjours linguistiques de 2 semaines à 9 mois

Préparations universitaires de 6 ou 9 mois avec accès garanti dans nos 200 universités partenaires

Business English pour professionnels en accéléré



International  
Language Campuses

Contactez-nous

021 436 242 - 05 60 00 77 44

22 rue Hamdani Lahcen,  
Hydra, Alger

[www.ef.com](http://www.ef.com)



Les normes algériennes d'audit

# Ce que les dirigeants doivent savoir

**Un atelier sur les normes algériennes d'audit a été animé par M. Abdelouahid Benfriha, Commissaire aux comptes, le 23 janvier 2019, au niveau de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF).**

PAR SARRA. M.

L'atelier a commencé avec la présentation du dernier lot de normes algériennes d'audit aux dirigeants, responsables financiers et comptables des entreprises. L'expert a expliqué que ces 16 premières normes d'audit ont été progressivement publiées par le Conseil national de la comptabilité (CNC). Il a ajouté qu'il existe une trentaine de normes internationales d'audit et que la parution de ces nouvelles normes est rendue nécessaire après le passage de l'Algérie du Plan comptable national (PCN) au Système comptable et financier (SCF), l'évolution de la réglementation en la matière et par le processus de réforme de la profession comptable

engagée en Algérie.

L'expert a expliqué le contexte, les objectifs de la publication de cette série de normes, leur mise en œuvre et aussi ce qui est important à savoir et à retenir de ces dernières.

Aujourd'hui, on parle d'approche par les risques. « L'objectif, c'est de ne pas avoir d'anomalies significatives dans le rapport d'audit », dira M. Benfriha.

Les nouvelles normes d'audit identifient les étapes à suivre par l'auditeur de l'évaluation du risque et à la conception d'une procédure d'audit jusqu'à la rédaction du rapport d'audit. Ainsi, les normes présentées traitent en règle générale de ce que doivent savoir les dirigeants d'entreprises en matière d'audit comptable et financier, a résumé le conférencier.



## Benfriha Abdelouahab commissaire aux comptes : «Créer des passerelles entre les dirigeants et les commissaires aux comptes»

PAR S. M.

### **Partenaires : Pourquoi le choix de ce thème ?**

**Benfriha Abdelouahab :** Avec la publication durant le dernier trimestre 2018 du 4e lot des normes d'audit, il m'a paru opportun de présenter ce thème parce qu'aujourd'hui les auditeurs travaillent seuls et puis les clients qui sont audités, à savoir les managers, les responsables des sociétés, les conseils d'administration ne sont peut-être pas au courant des nouveautés concernant la normalisation des travaux de l'auditeur. Il nous arrive parfois de constater qu'il n'y a pas vraiment de passerelles de discussion entre les dirigeants et les commissaires aux comptes. Dès qu'on invoque des termes techniques, les dirigeants sont un peu ennuyés. À travers cette première présentation, j'ai essayé de vulgariser ces normes aux dirigeants et montrer que

quand ils ont affaire avec un commissaire aux comptes ou à un auditeur, ils doivent comprendre son langage et pouvoir choisir au préalable l'auditeur sur des critères de technicité et voir si son auditeur est réellement en train de mettre en œuvre les normes requises.

### **Comment évaluez-vous le débat que vous avez eu avec les participants à ce sujet ?**

Les participants à l'atelier ont été attentifs au sujet, quand bien même ce dernier était technique et peut-être ennuyeux. Aussi, les questions des intervenants ont montré qu'ils ont déjà connaissance du travail de l'auditeur. Cependant, il reste à voir les mises à jour par rapport à ce qu'il se fait sur le terrain et à élever le niveau du travail de l'audit et de l'auditeur et aussi sortir des appréciations négatives qui existaient auparavant du fait de la non-application des normes. À partir de 2016, date de l'édition de la première norme, tout auditeur ou commissaire aux comptes doit être certifié.

M. Benfriha Abdelouahab © CCI AF

Systemes fiscaux

## Les différentes formes du contrôle fiscal examinées

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé un atelier fiscal le mercredi 3 avril 2019, ayant pour thème : « Différentes formes du Contrôle Fiscal ». L'atelier a été animé par M. Cherif TOUAHRI, Conseil fiscal agréé, ancien Inspecteur central des impôts et formateur en comptabilité et fiscalité.



M. Cherif Touahri © CCI AF

PAR SARAH M.

Les systèmes fiscaux sont déclaratifs à travers quasiment tous les pays de la planète. Ainsi, les entreprises sont tenues de déterminer elles-mêmes les bases d'imposition qu'elles doivent déclarer à l'administration fiscale. Cette dernière assoira l'impôt tout en

présumant que les déclarations souscrites sont conformes, régulières et correspondent à la réalité.

Cependant, pour parer aux risques d'évasion et de fraudes fiscales, cela n'exclut pas le droit de l'administration de procéder à des contrôles dont la forme et la fréquence dépendent des objectifs recherchés par les autorités financières.

Le présent atelier a pour objectif de faire connaître aux participants les différentes formes de contrôle fiscal qu'une entreprise peut encourir, l'impact de ces contrôles sur

les finances de l'entreprise et enfin, l'attitude que les dirigeants doivent adopter au cours de ces audits de l'administration fiscale.

Le conférencier a abordé lors de cet atelier les aspects suivants :

- Le contrôle formel
- Le contrôle approfondi
- Le contrôle ponctuel
- La vérification approfondie de la situation fiscale d'ensemble (VASFE).
- La vérification de comptabilité.

### Contrôle fiscal

## Comment être en conformité avec la réglementation

PAR SARAH M.

Le conseil fiscal agréé, M. Cherif TOUAHRI, ancien Inspecteur central des impôts, formateur en comptabilité et fiscalité comptable et fiscale, a animé un atelier sur le thème : « Contrôle fiscal, orientations et précautions à prendre pour être en conformité avec la réglementation », et ce, le mercredi 27 mars 2019, au siège de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, à Alger.

Ce thème d'atelier a été choisi en raison de l'importance qu'a le contrôle fiscal est sans doute l'un des événements les plus importants que peut vivre une entreprise et de ses conséquences financières.

En effet, un contrôle peut porter sur les 4 exercices précédents et brasser l'ensemble



des opérations de toutes natures effectuées par l'entité. Aussi, le meilleur moyen de parer aux risques inhérents à un contrôle fiscal est de le prévenir notamment au moyen d'audits fiscaux ponctuels et réguliers.

L'atelier a eu pour objectif global de

sensibiliser les participants sur les risques qu'encourt une entreprise à l'issue d'un contrôle de l'administration fiscale et les erreurs à éviter pour ne pas subir de lourds redressements.

L'atelier s'est articulé autour des anomalies courantes et des procédures de redressement par le fisc (anomalies en la forme, anomalies en le fond, conséquences du rejet de comptabilité et les méthodes de reconstitution des bases).

Par la suite, l'animateur de l'atelier a expliqué comment prévenir les risques de redressements. Pour ce faire, il dira qu'il s'agit de :

- Tenir une comptabilité probante
- Respecter les règles fiscales dans la détermination des impôts et taxes ;
- Mettre en place des procédures d'audit fiscal.

Le SCF et les nouvelles règles d'évaluation

## L'approche par composant obligatoire

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé un atelier des finances et comptabilité d'entreprises le mercredi 20 février 2019. L'atelier a porté sur l'approche par composant et a été animé par M. Mourad EL BESSEGHI, Commissaire aux comptes. Le Système comptable et financier (SCF) a établi de nouvelles règles d'évaluation permettant une meilleure information financière et un rattachement plus correct des charges et des produits aux exercices, en fonction de l'utilisation réelle des facteurs de production. Dans ce sens, les composants d'un actif

sont traités de façon séparée s'ils procurent des avantages économiques à des rythmes différents ou s'ils ont des durées d'utilité différentes. L'atelier animé par M. El Besseghi est destiné à éclairer les adhérents de la CCIAF sur l'intérêt de cette approche, dans quels cas faut-il décomposer et comment s'y prendre. Enfin, il a été question des retraitements à opérer. L'animateur a expliqué que l'approche par composant dans les immobilisations corporelles constitue une petite section dans le cadre du SCF qui concerne les immobilisations.



M. Mourad El Besseghi © CCIAF

Une immobilisation subit : l'amortissement, l'inventaire, l'évaluation et la perte de valeur.

L'amortissement est progressif, dégressif et linéaire. Il est déterminé selon la consommation que l'on fait, a expliqué M. El Besseghi.

Dans le cadre du SCF, il est question d'immobilisation. Pour immobiliser, il faut décomposer. « Il faut décomposer pour aller vers plus de sincérité et de fidélité dans la réévaluation des immobilisations », dira-t-il. Et d'ajouter que dans le SCF, l'approche par composant est obligatoire. Elle est liée au seuil de signification.



## PERFORMANCE ET PERENNITÉ

# AFITEX ALGERIE

FABRICANT ET FOURNISSEUR  
DE SOLUTIONS  
GÉOSYNTHÉTIQUES

### Siège Social

Cité les Castors, Villa N°41 Bordj  
El Kiffan 16411 Alger, Algérie  
Tél/Fax : +213 (0)21 21 19 59  
Tél/Fax : +213 (0)21 21 39 70  
E-mail : [contact@afitexalgerie.com](mailto:contact@afitexalgerie.com)

### Usine Production

Lot N°21 zone d'activité Kharouba  
Boumerdès  
Tél/Fax : +213 (0)24 98 95 88



PDG de Cital, M<sup>me</sup> Wahiba Chaab © CCI AF

Wahida Chaab, PDG de Cital

## Parcours atypique d'une femme dirigeante

**Elle est à la tête d'une entreprise publique économique mixte, algéro-française, dans un secteur d'activité où il est rare de croiser une femme à ce niveau de la hiérarchie. Wahida Chaab, Présidente-Directrice générale de Cital, une joint-venture entre Ferrovial, de l'entreprise du métro d'Alger (EMA) et le groupe français Alstom.**

PAR KAMEL AÏT BESSAI

**W**ahida Chaab n'a pas eu un parcours tout tracé dans sa vie professionnelle. « Je ne suis pas une personne qui planifie son parcours professionnel. Je suis quelqu'un qui s'investit beaucoup dans ce que je fais et l'évolution de ma carrière est une suite logique aux postes que j'ai occupés durant ma carrière professionnelle », nous dit-elle.

Dès sa tendre enfance, Wahiba Chaab était fascinée par le monde de l'électronique. « Toute petite, je rêvais de travailler dans l'armée ou chez Intel, dans l'électronique. Je bricolais beaucoup. Finalement, j'ai réalisé deux de mes rêves : faire de l'électronique et travailler dans l'armée », explique-t-elle.

### Une persévérance qui paye

Les 10 années passées dans l'armée de l'air algérienne ont forgé sa personnalité pour aller vers l'excellence professionnelle. Elle en est « très fière » et avoue que tout ce qu'elle a appris

techniquement, « c'est dans l'armée, c'est pour cela qu'on l'a surnommée l'école de la vie ». « Depuis toute petite, j'aimais le monde militaire, cela signifiait pour moi rigueur, discipline et cohésion. J'étais spécialisée dans les hélicoptères. Comme vous voyez, dans mon bureau, le tableau le plus proche de moi est celui des hélicoptères militaires », raconte-t-elle en désignant du doigt les images des hélicoptères de combat qui ornent son bureau.

M<sup>me</sup> Chaab a quitté l'armée pour rejoindre le groupe Alstom qui lui offrait l'opportunité de rejoindre le tramway qui était une nouveauté en Algérie dans sa version moderne et complexe. « Avec le tramway, on est sur un monde ouvert et non pas fermé, on est sur une ligne, en interface avec la population, les autorités, les concessionnaires, enfin beaucoup de challenges, tout en travaillant avec les

standards internationaux les plus élevés qui ont été mis en place par le Groupe Alstom et dont j'ai beaucoup appris également et partagé avec mes collaborateurs », raconte-t-elle.

### Cital, une histoire...

Le tramway d'Alger est très proche du cœur de Wahida Chaab puisqu'elle y a participé depuis 2008. « Je me souviens de cette époque, lors de la réalisation du Tramway d'Alger où Cital n'était qu'un projet de discussion avant que ça ne devienne une réalité. J'ai vu naître Cital

depuis le début et je la vois grandir encore devant moi aujourd'hui. Cette histoire je l'ai partagée avec ma famille et mes enfants qui connaissent très bien Cital puisque je partage avec eux tous

ces beaux projets en cours et ceux en développement, nous confie-t-elle.

Wahiba Chaab estime que le choix porté sur elle pour présider aux destinées de

**Toute petite, je rêvais de travailler dans l'armée ou chez Intel, dans l'électronique.**



Cital n'est pas quelque chose de surprenant. « Il était prévu que je prenne la direction de Cital. En 2012, j'étais déjà dans le Comité de direction de Cital », dit-elle modestement. Et puis, l'entreprise a été dirigée pendant trois mandats successifs par des hommes de nationalité étrangère.

« Il était important d'avoir un algérien à la tête de Cital. Le fait que mon nom soit proposé est une reconnaissance de la compétence algérienne issue de l'école publique algérienne », s'enorgueillit-elle. Il appartient aussi à moi et à d'autres femmes Algériennes dirigeantes de promouvoir

l'entrepreneuriat féminin et d'aider aussi les jeunes femmes à se projeter ». Aujourd'hui, il est une évidence : Cital monte en puissance. L'exigence est installée. Il y a une très grande communication. Il y a aussi une approche sociétale chez Cital.



**CITAL**

## Une entreprise jeune et très active

PAR K.A.B.

**C**ital est une entreprise publique économique (EPE), qui a été créée en 2011 pour réaliser l'assemblage des tramways pour toutes les villes algériennes et assurer également leur maintenance et celle des infrastructures. En 2013, le champ d'intervention de Cital a été élargi pour faire tous types de matériel roulant ferroviaire, tel que les métros, les trains de grandes lignes et les locomotives. Cital a livré le tramway de Sidi Bel-Abbès en 2017 et ceux d'Ouargla et de Sétif qui sont entrés en service en 2018. Cital a aussi réalisé l'extension du tramway d'Oran et celle de Constantine. La mise en service

commerciale de l'extension vers la ville d'Ali Mendjeli est imminente.

Cital aujourd'hui, c'est six sites de maintenance, une usine, plus de 370 ingénieurs et techniciens, des résultats positifs et les prévisions pour les années à venir sont prometteuses. Cital, c'est aussi une entreprise à l'activité très riche et très discrète à la fois. C'est le modèle même de la réussite d'un partenariat algéro-français. Cital privilégie l'intégration locale. « Nous avons un engagement contractuel d'atteindre un taux d'intégration de 30 %. Sur le tramway de Sétif, nous avons déjà atteint un taux de 32 % et dans les délais impartis. Sur la maintenance, nous avons atteint les 40 % », explique son P-dg. Le site d'Ouargla de Cital a battu le record

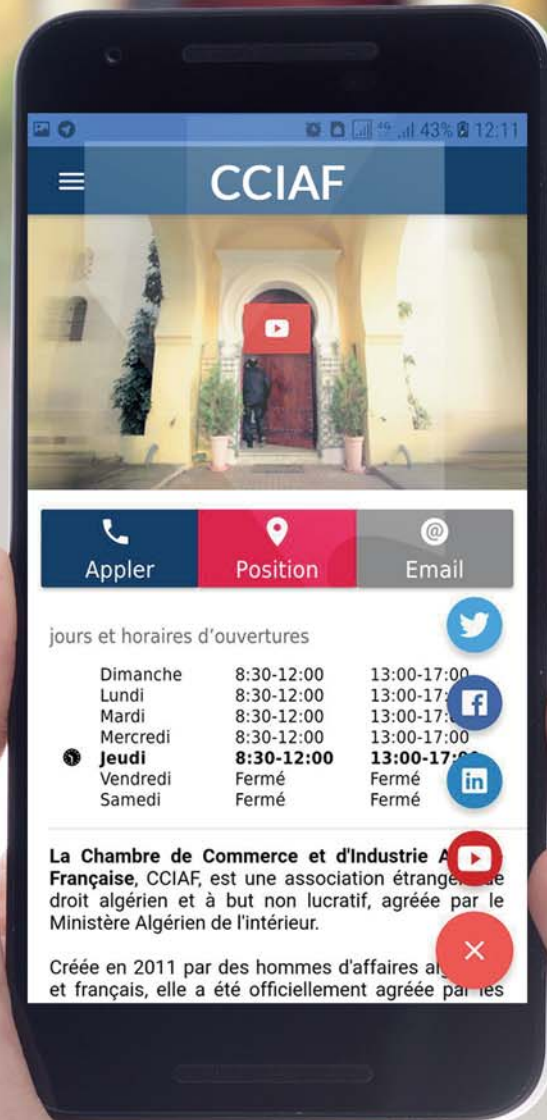
avec 90 % de conformité internationale avant d'être battu par Sidi Bel-Abbès avec 97 %. Dans le classement mondial d'Alstom, les deux sites de Sidi Bel-Abbès et d'Ouargla sont classés les premiers sur le mois de janvier 2019.

Cital travaille avec la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) dont elle est membre pour avoir un autre panel de fournisseurs et de sous-traitants afin d'améliorer son taux d'intégration. Sur l'apport de la CCIAF, le PDG de Cital estime qu'« il y a une veille réglementaire qui est assurée aux adhérents. Il y a aussi une très bonne communication et organisation et une réelle volonté de contribuer au développement du tissu industriel national », a-t-elle conclu.



CCI ALGÉRO-FRANÇAISE

غرفة التجارة و الصناعة الجزائرية - الفرنسية



AVEC L'APPLICATION CCI AF

**RESTEZ  
CONNECTÉ !**



Notre innovation au service de vos affaires



## Produits et services

Que vous soyez Particulier, Professionnel ou Entreprise, Housing Bank Algeria vous propose une gamme variée de produits et services.

### Produits de Financement

#### ☑ Financement de l'investissement

- Crédits à Moyen Terme
- Leasing

#### ☑ Financement de l'exploitation

- Tous types de crédits à court terme
- Financements conformes à la Shariaa (Mourabaha, Salem...)

### Produits de placement

- Placement en Dinars (Epargne, BDC, DAT)
- Placements en Devises (DAT)
- Bons d'Investissements Participatifs conformes à la Shariaa

### Monétique et E-Services

- Carte CIB : Soyez cash Independent !
- Visa Card International : Voyagez sans soucis, avec visa votre argent est à l'abri
- E-Mailing : Recevez tous vos avis d'opérés sur votre PC sans vous déplacer
- Web Banking : Consultez vos comptes à tout moment et commandez vos opérations à partir de votre maison
- SMS Banking : Qu'importe où vous êtes, l'information sur vos comptes vous parviendra sur votre mobile

[www.housingbankdz.com](http://www.housingbankdz.com)

Siege Social: 16, rue Ahmed Ouaked  
Dely Ibrahim, Alger

Tel : (+ 213) 0 21 91 88 85 Fax : (+ 213) 0 21 91 80 37

### Réseau National

- Agence Dely Ibrahim (101)
- Agence de Blida (102)
- Agence d'Oran (103)
- Agence de Sétif (104)
- Agence de Dar El Beida (105)
- Agence de Bejaïa (106)
- Agence Constantine (107)

**Présente**  
dans 5 régions



**Rejoignez**  
une communauté d'Affaires  
de plus de **2 000 entreprises**