

# Partenaires

REVUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALGÉRO-FRANÇAISE-ISSN 5271-2011-N°34 Juin-Septembre 2019

L'AGRICULTURE ET L'ÉLEVAGE EN ALGÉRIE

## UN GRAND POTENTIEL ET DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

PLUS DE  
RENDEZ-VOUS  
B to B EFFECTUÉS **250**  
LORS DES RENCONTRES DE L'AGRICULTURE  
ET DE L'ÉLEVAGE ORGANISÉES PAR LA CCI AF

CLUB DES DIRECTEURS INDUSTRIELS  
**LA MESURE  
DE LA PERFORMANCE  
DÉCORTIQUÉE**

LA CCI AF ACCOMPAGNE LES JEUNES ENTREPRISES  
**50 % DE REMISE OFFERTE  
SUR LES COTISATIONS  
DES JEUNES ENTREPRISES**



# VOTRE PARTENAIRE SÉCURITÉ



Protection • Gardiennage • Sécurité • Etudes



Distributeur officiel des marques en Algérie



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

**DEVENEZ  
MEMBRE**

# Rejoignez

**une communauté d'affaires  
connectée et dynamique**



**Avec la CCIAF**  
**Développez vos opportunités  
de business**



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

Cerificat 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

Assemblée générale de la CCIAF  
Plusieurs résolutions adoptées

Club des directeurs industriels  
La mesure de la performance décortiquée

Réunion du Club Agriculture de la CCIAF  
Les opportunités de l'investissement dans l'agriculture examinées

Plateforme de voitures de transport avec chauffeur  
Heetch El Djazair officiellement lancé

Journées portes ouvertes entreprises adhérentes  
La sous-traitance, un vecteur puissant de substitution  
de la production nationale aux importations

50 % de remise offerte sur les cotisations des jeunes entreprises

Carte Privilèges

Un service adapté aux besoins des adhérents

## Événement

4<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises de l'agriculture et l'élevage  
Plus de 250 rendez-vous B to B effectués

4<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises de l'agriculture et l'élevage  
Paroles des participants

Mohamed Amine Bouzouhouane, Gérant de la Sàrl Green Bridge Trading :  
« Pour des rencontres algéro-françaises sur la filière fruits et légumes »

Athmane Rachedi Chamseddine, Président de l'association  
des apiculteurs de l'Edough :

« Ces 4<sup>es</sup> rencontres sont bénéfiques pour notre activité apicole »

## Dossier : l'agriculture en Algérie

Un grand potentiel et des espérances

Mokhtar Benmohamed, Directeur Général du Bureau national  
d'études pour le développement rural (BNEDER) :

« Le potentiel agricole algérien est considérable »

6-7

8-9

10-11

12

13

14

15

17

18-21

22-23

24

27

28-29

M. Benhabiles Chérif, Directeur général de la Caisse nationale  
de mutualité agricole

« Il faut un dispositif réglementaire et financier nouveau  
pour le secteur agricole »

Djemaa Boukheddami, Directeur général d'Agrana Algérie :  
« Les agriculteurs doivent s'organiser en coopératives »

## Reportage

L'Unité de production d'Afitec Algérie Spa nous ouvre ses portes  
Immersion dans le monde des géotextiles

## Activités CCIAF

Le Président de la CACI reçoit son homologue de la CCIAF  
Le renforcement du partenariat économique au menu

Formations adaptées aux entreprises en Algérie  
Convention de partenariat entre la CCIAF et le Groupe Pigier

## Activités CCIAF en France

7<sup>e</sup> Open de l'international à Brest (France)  
La CCIAF a rencontré des entreprises françaises intéressées par l'Algérie

Salon international de l'élevage (SPACE) de Rennes  
La CCIAF présente aux côtés d'une trentaine d'entreprises algériennes

## Ateliers de la CCIAF

La compression d'effectifs

L'évaluation de la performance des collaborateurs

L'audit juridique des entreprises

Réussir le processus de recrutement en entreprise

Les fondamentaux de la fiscalité d'entreprise

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

L'audit fiscal des entreprises

Finances et comptabilité d'entreprises

30-31

32-33

34-35

37

38

39

40

42

43

44

45

46

47

48

49



P.7

**M. LYÈS  
BOUDIAF**  
ISLY HOLDING



P.28

**M. DJEMAA  
BOUKHEDDAMI**  
DG AGRANA ALGÉRIE



P.9

**M. ANDRÉ  
PLOTNIKOVA**  
SGT

## Partenaires

### 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: cciaf@cciaf.org –  
www.cciaf.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

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 de l'adhésion des  
entreprises françaises et  
Animation de la Communauté  
d'Affaires :

Amina Boussefsef - poste 109 /  
a.boussefsef@cciaf.org

### Responsable des activités

Réglementaires : Nacima  
Chabane Chaouche – poste 129 /  
c.chaouche@cciaf.org

Responsable de l'administration  
et RH :

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 numéros de  
téléphone suivants :

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: cciaf@cciaf.org –  
www.cciaf.org

### SERVICE PUBLICITÉ

Baya Hadjali - Poste 120 /  
b.hadjali@cciaf.org

### RÉDACTION

Rédacteur en chef : Kamel Ait Bessai

Rédacteurs : Sarra M - Ramdane  
Yacine - Kamel Ait Bessai  
Photos : CCIAF

### CORRECTION

3DS Consulting

### 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

## Assemblée générale de la CCIAF

# Plusieurs résolutions adoptées

L'Assemblée Générale Ordinaire de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française s'est tenue le 20 juin dernier, à Alger. L'assemblée générale a vu une participation nombreuse des adhérents de la Chambre.

PAR K.A.B.

L'ambassadeur de France en Algérie, M. Xavier Driencourt a honoré de sa présence l'assemblée générale.

L'ambassadeur a prononcé un discours dans lequel il a mis en valeur l'action de la Chambre. Il a également mis en exergue tout le travail qui est accompli par la Chambre en faveur du rapprochement des entreprises françaises et algériennes. M. Xavier Driencourt a assuré le président de la CCIAF, M. Michel Bisac, du soutien des services de l'ambassade à la Chambre dans l'accomplissement de ses missions.

Les travaux de l'assemblée générale se sont ouverts avec une présentation des rapports moral et financier. Le budget prévisionnel pour l'exercice 2020 a aussi été présenté.

L'assemblée générale a adopté à l'unanimité les deux rapports. Elle a décidé la création d'une nouvelle cotisation destinée aux jeunes entreprises. Il s'agit pour la CCIAF d'assister et d'accompagner les jeunes entreprises de création



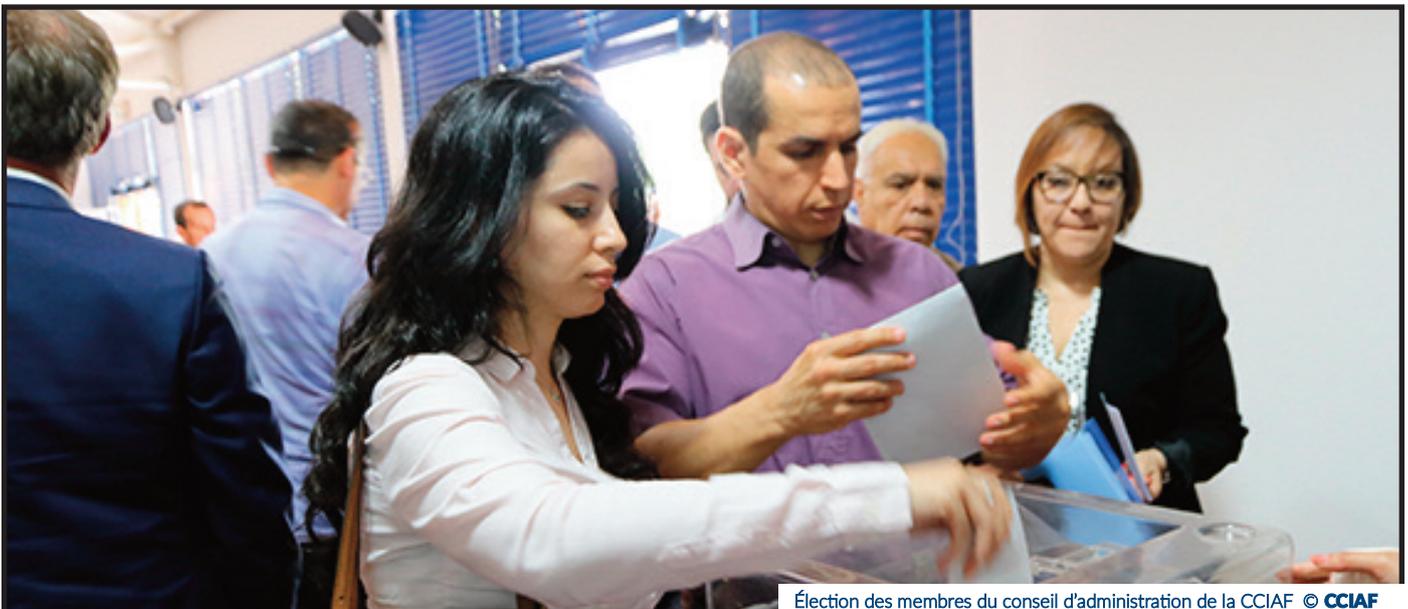
Assemblée Générale CCIAF © CCIAF

récente, de moins de deux ans, dans leur processus de développement. Cette cotisation est ouverte aux jeunes entreprises algériennes et françaises de moins de deux ans. Une période au cours de laquelle elles auront une réduction de 50 % du montant de la cotisation. Enfin, l'assemblée générale s'est terminée par la nomination de nouveaux administrateurs.

Les nouveaux membres du conseil d'administration de la Chambre qui ont été élu par vote à bulletins secrets à la fin de cette AG, côté algérien, sont:

- Yacine BENSLIMANE - Aigle Azur
- Lyes BOUDIAF - ISLY Holding
- Moncef Bourkoug - MB Investissement & Conseils

Du côté français, on notera l'élection de M. Pierre DE GIRAUD D'AGAY - Eau Minérale SAIDA.



Élection des membres du conseil d'administration de la CCIAF © CCIAF

Lyès Boudiaf, ISLY Holding :

# « Apporter mon expérience personnelle au collectif de la Chambre »

Honoré par cette confiance des adhérents, très heureux d'être aux côtés de Michel Bisac et de toute l'équipe, et sans prétention aucune, je pense vraiment pouvoir apporter mon expérience personnelle au collectif de la Chambre qui rentre dans le cadre de mes missions et pouvoir multiplier ce genre de challenges.

Je suis ravi du déroulement de cette assemblée générale qui s'est fait avec un exercice démocratique hors pair. C'est nouveau et on a senti que l'assistance en avait besoin. Le résultat le prouve. J'ai été frappé d'entendre mon nom à chaque bulletin tiré. Le résultat est éloquent. On sent que les adhérents de la Chambre ont soif de partage, de jeunesse et de choisir surtout leur porte-voix et leur porte-drapeau. Et j'en suis ravi en tout cas.

M. Lyès Boudiaf © CCIAF



Assemblée Générale CCIAF © CCIAF

Club des directeurs industriels

# La mesure de la performance décortiquée

**La CCIAF a lancé son Club des directeurs industriels, à la faveur d'une conférence organisée ayant pour thème la mesure de la performance industrielle.**

PAR MEROUANE SEDDIK

Dans son allocution de bienvenue, le Directeur général de la CCIAF a fixé deux objectifs au club, à savoir celui d'« offrir un espace d'échanges entre praticiens des métiers de l'industrie et en particulier aux directeurs et responsables des sites industriels », ajoutant que « le deuxième objectif est « que les chefs d'entreprises du secteur de l'industrie puissent se connaître les uns les autres ». Il a ensuite souhaité longue vie à ce club qui est le dixième lancé par la CCIAF.

Le club qui se réunira 4 à 5 fois par an autour d'un thème, d'une présentation d'expert favorisant le partage de connaissances et de bonnes pratiques, mettra l'accent sur des problématiques concrètes et des exemples de réalisation. Cette première réunion du club a été marquée par la présentation d'une conférence sur la thématique « La mesure de la performance industrielle pour une meilleure optimisation des processus opérationnels : quels enjeux pour l'entreprise en période de crise ? ». La conférence a été animée par M. Kamel BELAMINE de l'entreprise VALDATA. Cet expert a à son actif 29 ans de projets de modernisations industrielles au sein de grands groupes européens.

Le conférencier a entamé sa présentation en énonçant quelques constats établis sur le terrain de l'expérience industrielle. Il a fait savoir que la transformation digitale est un phénomène irréversible et d'ampleur mondiale et que la révolution de l'industrie 4.0 était en cours.

Entrant dans le vif du sujet, M. Belamine a indiqué que « pour mesurer la performance, il faut savoir si on mesure son cœur de métier », car selon lui, « le centre de création de valeur, c'est notre cœur de métier ». La tendance aujourd'hui est d'aller vers la qualité, la réactivité et l'adaptabilité en partant du postulat que l'entreprise a des flux de plus en plus complexes, ajoute-t-il. Parlant d'optimisation de la performance



M. Kamel Belamine © CCIAF

industrielle, le conférencier a cité l'impératif d'identifier et d'éliminer les goulots d'étranglement (*bottleneck*) ou les irrégularités de qualité dans les flux du process métier, par exemple.

Après cette introduction, M. Belamine a donné un bref aperçu du constat sur le terrain. Il a fait savoir que l'Algérie a connu un boom économique ces dernières années mais il n'y a pas eu d'accompagnement dans le sens où il n'y a pas eu de définition au préalable d'un standard pour les équipements de même qu'il y a eu absence de contrat d'accompagnement personnalisé pour les opérateurs. Le conférencier cite quelques réactions de chefs d'entreprise confrontés aux problèmes de la performance, comme illustré par exemple par ces propos : « j'ai des pertes inexplicables, pourtant j'ai des équipements dernier cri au top de la techno », ou encore « je ne maîtrise pas complètement mes flux entrants et sortants ».

L'expert a ensuite sérieusement les freins à la mise en place d'une mesure de performance, à savoir les idées reçues qui sont rencontrées sur le terrain, comme « avoir la meilleure machine » ou bien encore « nos clients ne se plaignent pas », voire « le fabricant de l'équipement nous aidera à améliorer la performance ». Pour M. Belamine, il y a des écueils à éviter, tels que par exemple ne pas sensibiliser le *top management* à l'importance d'un système de mesure de la performance, ou bien ne pas instaurer une culture de la performance dans l'entreprise ».

Ensuite, le spécialiste du monde de l'entreprise a préconisé aux fins d'une optimisation de la performance de mesurer principalement la qualité des intrants, le process, l'intralogistique, la qualité et les stocks des produits finis, le taux de disponibilité et de rendement des équipements, la qualité de l'énergie, de l'eau, de l'éclairage.

Pour M. Belamine, « la culture de la

performance, c'est comme un ressort » et pour y arriver, il préconise d'aller pas à pas, de savoir où sont les problèmes, faire le travail en plusieurs phases, car c'est généralement l'humain qui ne suit pas dans ce processus. Il suggère de passer du réactif au proactif.

Pour finir, le conférencier a suggéré de commencer à investir dans un système de mesure adapté (système de monitoring, de

reporting et d'automatisation), avoir des tableaux de bord connectés aux équipements et opérer la transformation digitale.

Lors du débat qui s'en est suivi, un participant s'est demandé s'il y avait une limite aux indicateurs de performance pour enrayer leurs effets pervers. L'expert a répondu que cela dépendait de l'étude faite au préalable et des choix du client. Un

autre a exposé le problème de la maintenance et demandé à savoir quelle est la meilleure solution à adopter. L'animateur a répondu qu'il est plus sage de maintenir là où il faut et ce qu'il faut. A une question sur l'existence ou non d'indicateurs de performance en amont, la réponse du conférencier est qu'il faut tout mentionner dans l'étude de faisabilité, tout ce que le fabricant doit savoir.

**André Plotnikova, SGT**

## « Le secteur industriel a besoin de se mettre à niveau »

Je suis venu assurer la présence de notre entreprise à cette première réunion du club. Je trouve que l'initiative est très bonne. Il y a de l'animation. Il faut qu'il y ait des sujets à partager, des expériences intéressantes. Les indicateurs de performance au sein d'une entreprise sont prépondérants. Même si on peut ne pas être d'accord avec l'animateur sur tout, je trouve le sujet intéressant. L'idée de créer un club des directeurs industriels est bonne. Cela nous donne l'occasion d'échanger dans un secteur d'activité ou une profession qui a besoin de se mettre à niveau. Et partager tout ça est une très bonne chose. Je salue l'initiative prise par la CCIAF dans ce domaine.



M. André Plotnikova © CCIAF

**Mohamed Riad Gherbi, PDG AMCE Group**

## « Si on n'est pas performant, on disparaîtra »

Le Groupe AMCE active dans le *lean management* et dans le *lean manufacturing* en Algérie depuis 2012. L'initiative de création d'un club des directeurs industriels est excellente. C'est le début d'une épopée qui sera de longue haleine. Parler de la performance industrielle en Algérie était un tabou il y a de cela quelques années. Aujourd'hui, il y a des acteurs dans le domaine de l'industrie, et la performance est devenue une fatalité. Il faut améliorer la performance, trouver les moyens et les experts ainsi que de la compétence pour cela et aller de l'avant. L'Algérie ne peut rester éternellement un marché fermé. Ouvrir les barrières se fait *de facto* et le concurrent va s'installer demain en face et si l'on n'est pas performant, on disparaîtra. D'après mon constat, tous les industriels algériens souffrent des mêmes problèmes. Aujourd'hui, il y a une fatalité, soit je vais vers un plan de performance sur six mois, 12 mois ou 24 mois, soit je vais disparaître dans les prochains 6 mois. Ce club peut constituer un moyen pour le partage de la réflexion entre industriels, le partage des soucis, la recherche en commun de la compétence qui soit adéquate à l'environnement algérien. On a vu des experts américains ou anglais qui ont sillonné l'Algérie mais ils ne connaissent pas l'environnement, donc il y a forcément un échec quelque part. Nous avons des compétences algériennes. Elles sont formées, certifiées et elles ont connu des *success story* ailleurs. Il nous faut croire à cela aussi.



M. Mohamed Riad Gherbi © CCIAF

**Salim-Ali Kacem, SOMAFE**

## « Connaître le tissu industriel algérien »

Je trouve que cette réunion est très intéressante dans la mesure où elle informe les industriels pour organiser leurs process industriels. Il y a beaucoup d'industriels qui disposent de packs machines très vieilles mais qui demandent juste à être modernisées pour mieux avancer. L'initiative de lancement de ce club des directeurs industriels de la CCIAF est très bonne pour connaître les gens et le tissu industriel et savoir ce qui se passe et ce qui se fait entre confrères, qui va favoriser l'échange d'idées et d'informations et permettre à l'industrie algérienne d'avancer.



M. Salim Ali Kacem © CCIAF

# Réunion du Club Agriculture de la CCIAF

## Les opportunités de l'investissement dans l'agriculture examinées



PAR MEROUANE SEDDIK

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) a tenu une réunion de son Club Agriculture le 25 juin 2019 à Annaba, en marge des 4<sup>e</sup> rencontres algéro-françaises de l'agriculture et de l'élevage qui ont eu lieu sur deux jours dans la même ville.**

**L**e responsable du club, le Docteur Moncef Bourkoug, a fait remarquer dans son allocution de bienvenue que c'est la première fois que le Club se réunit en dehors d'Alger. Il a rappelé la fréquence et la diversité des thèmes développés par le Club depuis sa création et expliqué qu'une réflexion avait été lancée avec le conseil d'administration de la Chambre afin de conférer à cet espace plus d'efficacité et de pertinence. Pour la réunion d'Annaba, le Docteur Bourkoug a dit que le club a choisi un thème plus transversal, à savoir « l'investissement dans les métiers de l'agriculture ». Il s'agissait d'aborder les opportunités d'investissement qu'offre le secteur de l'agriculture.

Le Directeur adjoint de la CCIAF, M. Halim Ammar-Khodja, a ensuite fait une présentation des opportunités d'investissement dans le secteur de l'agriculture en Algérie. L'orateur a commencé par donner les principaux indicateurs macro-économiques de l'économie algérienne. Il a conclu que l'Algérie est un pays stable, sans dettes, et qui peut drainer plus que les 1,6 milliard de dollars d'investissements directs étrangers (IDE) captés par l'Algérie sur l'ensemble des 6 milliards recensés dans la région MENA en 2018, et qui l'ont été dans le cadre de la règle du 51-49 %.

Par ailleurs, M. Ammar-Khodja a expliqué que le stock des investissements français en Algérie s'établissait légèrement en deçà des 2 milliards d'euros chaque année.

En outre, le directeur adjoint de la CCIAF a indiqué que « pour savoir où aller, il faut savoir d'où l'on vient », avant d'ajouter que si l'on fait un comparatif de l'état de l'Algérie entre 1998 et 2018, on constate que le pays s'est développé, rappelant qu'en 1998, l'Algérie avait une dette extérieure de 33 milliards de dollars et 2 milliards de dollars de réserves de change.

Dans un autre registre, M. Ammar-Khodja a rappelé le cadre général de l'investissement ou de l'importation en Algérie. Il a mis l'accent sur le principe de la domiciliation bancaire qu'il faut impérativement respecter. De même, s'agissant des Incoterms, il a fortement recommandé de s'y conformer et recommandé d'éviter les Incoterms qui

comportent une assurance.

En outre, le directeur adjoint de la CCIAF a fait un focus sur l'agriculture en montrant notamment aux opérateurs français présents à cette occasion ce que l'Algérie produit, et ce qu'elle importe et aussi ce qu'elle exporte comme produits agricoles frais.

Le chef de la mission économique près l'ambassade de France, M. Denis Lefers, est intervenu à son tour pour faire un tour d'horizon des relations économiques algéro-françaises. Il a mis l'accent sur la qualité et la durabilité des liens économiques qui unissent les entreprises des deux pays et a évoqué les perspectives futures de leur développement.

Dans le débat qui s'en est suivi, M. Toufik Fredj, Vice-président de la CCIAF et Directeur général de General Electric qui a représenté le président de la CCIAF, M. Michel Bisac, a évoqué l'apport du secteur de l'agriculture à la croissance économique de par l'énorme potentiel dont recèle le pays. Il a dit qu'en Algérie, il n'y a pas un problème de capital, mais d'une prise de risque, ce qui est de l'accompagnement en matière d'*engineering* au départ pour une courte période.

Intervenant à cette occasion, M<sup>me</sup> Sylvie Condaminas, d'Initiative Montauban Tarn-et-Garonne, a relaté son expérience dans le domaine de l'accompagnement des entreprises françaises sur le marché algérien, principalement dans le secteur Agri et a souligné l'important apport de la CCIAF dans ce volet.

Ancien Directeur du BNEDER,

M. Salah Bey Aboud a soulevé la question des études faites sur les terres pouvant servir à l'activité agricole.

Le D<sup>r</sup> vétérinaire M. Haroun a abordé la question de la médecine vétérinaire en Algérie avant de mettre l'accent sur la nécessité de renforcer la collaboration algéro-française principalement dans le domaine de la formation.

La réunion du Club agro a été clôturée par M. Bourkoug qui a invité tous les hôtes présents à poursuivre le débat autour d'un cocktail dînatoire.

Les entreprises françaises ont trouvé les présentations très enrichissantes et intéressantes vu que la plupart m'ont demandé de leur transmettre ces dernières par courrier électronique.

Plateforme de voitures de transport avec chauffeur

# Heetch El Djazair officiellement lancé

La plateforme de voitures de transport avec chauffeur (VTC) Heetch a été lancée officiellement le 11 septembre dernier, à l'occasion d'une visite qu'a effectuée son PDG et cofondateur, Teddy Pellerin, à Alger.

PAR M.S.

Lors d'une conférence de presse qui a été animée à Alger par les deux partenaires, M. Teddy Pellerin, co-fondateur de Heetch et M. Nassim Lounès, partenaire local de Heetch El Djazair, il est indiqué que la société étend sa présence en Afrique du Nord après avoir mis un pied au Maroc et au Cameroun.

Depuis son pré-lancement début juillet 2019, Heetch – qui emploie une équipe 100 % algérienne – a enregistré plus de 5 000 chauffeurs inscrits sur sa plateforme dont 500 déjà formés et confirmés.

« Le choix du marché algérien est apparu comme une évidence tant il est important et développé par des acteurs locaux qui ont déjà bien éduqué le marché », a expliqué Teddy Pellerin, Président et cofondateur de Heetch.

De son côté, Nassim Lounès, a indiqué que le projet d'installation en Algérie a été un challenge qu'il a vite accepté étant donné que le marché du VTC est en pleine expansion en Algérie. De plus, le choix du partenaire français est pour lui un atout, car, dit-il, les responsables de Heetch

« sont des personnes très responsables ». Les deux managers ont expliqué que Heetch est une offre technologique



Lancement officiel de la plateforme Heetch © CCIAF

modulable qui est faite pour s'adapter aux besoins du marché. D'ailleurs, l'application lancée en juillet dernier a été téléchargée par plus de 20 000 personnes dans l'Algérie.

L'objectif de Heetch El Djazair est de permettre la mobilité à Alger, avant de se projeter sur d'autres villes à partir de 2020. Un impact sur la création de l'emploi, le partage de connaissances et la formation au métier sont attendus avec

l'implantation de Heetch en Algérie. Sans oublier une contribution aux recettes fiscales grâce à la collecte de la taxe de 5 % par le fisc auprès des chauffeurs en vertu d'une disposition prévue dans la Loi de finances 2019.

Heetch veut prendre sa place d'acteur majeur du marché algérien. L'entreprise table sur une équipe 100 % algérienne basée en Algérie pour relever ce défi, ont conclu les deux partenaires.

## Nassim Lounès : « L'Algérie est la priorité de Heetch pour l'Afrique »



M. Nassim Lounès © CCIAF

Nous venons d'annoncer le lancement officiel des activités de Heetch en Algérie. Nous sommes opérationnels depuis le 22 juillet et nous avons profité de cette période estivale pour le recrutement et la formation des chauffeurs et pour le lancement de campagnes de communication pour acquérir des passagers.

Aujourd'hui, dans sa stratégie de déploiement à l'international, l'Algérie est la priorité de Heetch pour l'Afrique. Le Directeur général de Heetch El Djazair, M. Hocine Tayeb, a une très bonne expérience dans les start-ups, le e-commerce notamment. Aussi, des équipes accompagnent ce lancement à travers des formations, du coaching et de

l'accompagnement de l'équipe algérienne.

Nous sommes propriétaires de notre technologie et une centaine d'ingénieurs travaille jour et nuit sur la plateforme pour sa stabilisation. Nous avons une maîtrise des paramètres et nous pouvons demander à nos équipes techniques d'apporter telle amélioration en fonction de la demande du client. C'est cette spécificité qui fait la différence et nous donne une avance assez sérieuse.

Je tiens à remercier le président de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) et le Directeur général qui nous ont accompagnés pendant ce processus. Nous avons finalisé la création de Heetch El Djazair très récemment et venons d'adhérer suite à cela à la CCI AF afin de bénéficier des différents services qu'elle propose à ses adhérents.

**Journées portes ouvertes entreprises adhérentes**

# La sous-traitance, un vecteur puissant de substitution de la production nationale aux importations

**La première édition des journées portes ouvertes entreprises adhérentes organisée les 25 et 26 septembre dernier par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française. Les journées portes ouvertes étaient sous le thème de la sous-traitance industrielle et mécanique.**

PAR B.H.

Cette thématique a été au centre de la rencontre qui a regroupé plus d'une trentaine d'entreprises membres de la Chambre actives dans le monde de la sous-traitance. Dans l'esprit d'accompagner les entreprises vers la sous-traitance industrielle et mécanique locale, ces journées ont eu pour objectif de mettre en relation les entreprises algériennes et les acteurs économiques locaux afin d'établir des partenariats durables et mutuellement bénéfiques entre les entreprises membres.

Pour faciliter au mieux le contact et les échanges, des visites en entreprises ont été organisées tout au long de ces deux journées au cours desquelles les représentants d'entreprises participantes ont pu explorer les opportunités d'affaires dans ce secteur.

Au programme de cet événement, quatre entreprises ont ouvert leurs portes à nos participants membres, à savoir, Cital, RATP El Djazair, Soprovi et ZF Algérie. Des visites de site ont été effectuées avec des présentations et analyse des besoins de chaque entreprise en matière de sous-traitance, qui étaient également l'occasion d'interagir avec les spécialistes et découvrir les métiers,



Journée portes ouvertes entreprises © CCI AF

le savoir-faire et échanger sur les différents besoins en plasturgie, pièces mécaniques, électronique, services, maintenance, sous-traitance industrielle et mécanique...

**Hakim MEZOUE, Gérant de l'entreprise ATP Mesrouk**

« ATP Mesrouk est une entreprise membre de la Chambre de longue date... ce genre de rencontre est une opportunité pour nous, car nous rencontrons des décideurs et des chefs d'entreprises, nous découvrons leurs besoins, nous sommes chez eux, les responsables sont accessibles et le partage se fait agréablement avec beaucoup de convivialité. J'encourage ce type d'événement tout en espérant qu'elle s'accompagnera par la suite de résultats.

**Frédéric MAY, Directeur des Achats de Cital SPA**

«... je remercie la CCI AF pour ces journées, qui mettent en relation les différents fournisseurs algériens et surtout qui les mettent en contact avec l'industrie ferroviaire afin de développer notre panel en Algérie. »

**Halim Ammar-Khodja, Directeur adjoint de la Cciaf :**

« Ces journées portes ouvertes entreprises sont organisées dans l'objectif de promouvoir et de booster l'activité de la sous-traitance locale. C'est aussi un moment privilégié pour rencontrer celles et ceux qui chaque jour façonnent l'économie algérienne. »

**Gerald VERA, Directeur Maintenance de RATP El DJAZAÏR**

« ...Nous travaillons essentiellement dans l'exploitation et la maintenance du Métro d'Alger et nous sommes ravis d'accueillir des entreprises membres de la Chambre dans le cadre de l'opération de localisation, nous avons fortement envie de pouvoir effectuer beaucoup plus de tâches et d'opérations de maintenance et de sous-traitance en local en Algérie. Et aujourd'hui, nous sommes pleinement dans ces journées organisées par la CCI AF de manière à pouvoir développer la localisation dans le transport ferroviaire urbain en Algérie. »

# 50 % de remise offerte sur les cotisations des jeunes entreprises

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) lance une cotisation dédiée aux jeunes entreprises, implantées en Algérie, créées et en activité depuis moins de deux années.**

PAR MEROUANE SEDDIK

**C**es jeunes entreprises bénéficieront d'une remise de 50 % sur le montant de leur cotisation durant les deux premières années de leur adhésion à la CCI AF.

Cette initiative adoptée lors de la dernière assemblée générale de la CCI AF tenue le 22 juin dernier, à Alger, vise à

accompagner ces jeunes entreprises dans leur développement dans une période sensible de leur vie. À travers cette initiative, la CCI AF poursuit son rapprochement du monde de l'entreprise et des entrepreneurs.

À cet effet, la CCI AF a créé le Club Jeunes entreprises qui a pour vocation de leur permettre de se retrouver pour partager les expériences, les savoir-faire et échanger les bonnes pratiques, d'accentuer l'effet

réseau pour développer leur capital relationnel et nouer de nouveaux contacts professionnels.

En outre, ce club offre la possibilité d'être accompagné sur les questions réglementaires (RH, finances, export, relation avec la banque, etc...).

Aussi, les jeunes entreprises pourront y développer leurs compétences en participant aux cycles de formations dispensées par la CCI AF.

## LA CHAMBRE ACCUEILLE LES JEUNES ENTREPRISES



CCI ALGÉRO-FRANÇAISE  
غرفة التجارة والصناعة الجزائرية - الفرنسية



**BÉNÉFICIEZ** D'UNE REMISE DE  
**50%** SUR LA COTISATION D'ADHÉSION CCI AF

Vous êtes une Jeune Entreprise de moins de deux années de création, implantée en Algérie.

**REJOIGNEZ** dès à présent la CCI AF et profitez de la remise (50%) appliquée sur la cotisation annuelle durant les deux premières années d'adhésion.

Grâce au Club des Jeunes Entreprises de la CCI AF, vous bénéficiez de plusieurs avantages, notamment :

- Elargir votre réseau professionnel grâce au contact de la communauté des membres de la CCI AF;
- Bénéficier de l'accompagnement réglementaire au travers d'ateliers dédiés;
- Profitez des supports de communication de la CCI AF pour promouvoir votre entreprise;
- Développez votre expertise grâce aux formations CCI AF dédiées aux managers.

**Devenez membre de la CCI AF et donnez une autre dimension à votre entreprise**

**Contact :** k.menasria@cciaf.org ou a.kouras@cciaf.org  
**Tél.:** 023 50 70 19



## Carte Privilèges

# Un service adapté aux besoins des adhérents

**La carte Privilèges est un ensemble d'avantages qui sont accordés aux adhérents de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) auprès de différents prestataires (hôtellerie, restauration, compagnie aérienne, location de voiture, services de traduction, boutiques et loisirs en général) dans plus de 50 pays. Pour ce faire, la CCIAF négocie chaque année ces avantages avec la CCI International dans ces pays.**

PAR MEROUANE SEDDIK

**T**out membre de la CCIAF a accès à une Carte Privilèges qui lui offre des réductions et remises sur les différentes prestations des partenaires de la CCIAF. Ces avantages sont communiqués via mailing, ainsi que sur le site et l'application de la CCIAF. Pour en savoir plus, il suffit de télécharger les avantages tarifaires des prestataires CCIAF.

Concrètement, la carte Privilèges qui est un service inclus dans la package

d'adhésion donne le droit de bénéficier des offres de réductions et remises sur différentes prestations de nos partenaires. Elle est valable 1 an à partir de la date d'adhésion.

La carte Privilèges est strictement personnelle et est réservée exclusivement aux membres d'une Chambre de commerce et d'industrie française à l'étranger, membre du réseau de la CCI FRANCE INTERNATIONAL.

Un guide privilèges de la CCI France International est disponible sur le site Internet de la CCIAF et mis à jour de manière continue et régulière. Seuls les

adhérents de la CCIAF porteurs de cartes d'adhésion en cours de validité peuvent y accéder. Ce guide contient les avantages négociés en France.

Les adhérents peuvent mettre leur marque en valeur, en lui donnant de la visibilité auprès des membres de la CCIAF. Ils peuvent le faire en offrant une réduction. L'offre sera relayée sur tous les supports de communication de la Chambre.

Pour plus d'informations, il suffit de contacter Yasmina ASSAR, Chargée de missions auprès de la Direction Générale de la CCIAF.

**PROFITEZ DE TOUS LES AVANTAGES DE LA CARTE PRIVILÈGES**

CCIALGÉRO-FRANÇAISE  
غرفة التجارة والصناعة الجزائرية - الفرنسية

CARTE MEMBRE LES PRIVILÈGES 2019

CCI ALGÉRO-FRANÇAISE | www.cciarf.org

TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION

DISPONIBLE SUR Google play

Disponible sur App Store

Accueil et Bureaux : Villa Malglaive - 01, rue du professeur Vincent, Telemly, Alger - Algérie  
Tél. : +213 (0) 23 50 70 19 - Fax : +213 (0) 23 50 70 32  
[www.cciarf.org](http://www.cciarf.org)



# GENERAL EMBALLAGE

INDUSTRIE DU CARTON ONDULE  
CORRUGATED CARDBOARD INDUSTRY



## Le métier du carton, l'art de l'emballage



Société par actions  
au capital de 2 000 000 000 DZD  
Siège social: ZAC de Taharacht  
BP 63E 06001 Akbou, Béjaia - Algérie  
Tél. +213 34 19 61 90. Fax +213 34 19 61 89

4<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises de l'agriculture et l'élevage

# Plus de 250 rendez-vous B to B effectués

**La 4<sup>e</sup> édition des rencontres algéro-françaises de l'agriculture et de l'élevage s'est tenue les 25 et 26 avril 2019 à Annaba. Dans cette édition, plus de 150 entreprises algériennes étaient présentes et pas moins de 21 entreprises françaises ont échangé et partagé leurs expertise et connaissances afin de promouvoir les richesses dans ces secteurs.**



RDV B to B © CCIAF

PAR MEROUANE SEDDIK

**A**u programme durant ces deux jours, plusieurs rendez-vous B to B entre les opérateurs de la région Est et les entreprises françaises, trois ateliers thématiques.

Le secteur de l'agriculture et de l'élevage en Algérie est considéré comme une priorité nationale pour laquelle l'État a mobilisé tous les moyens nécessaires pour assurer un développement harmonieux de l'ensemble des filières. C'est dans cette perspective que la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a maintenu ce rendez-vous annuel pour contribuer au développement agricole et de l'élevage à travers ces rencontres.

En marge de cette 4<sup>e</sup> rencontre algéro-française de l'agriculture et de l'élevage, la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé la réunion de son Club Agriculture et agro-industrie.

Cette 4<sup>e</sup> édition a été dédiée à l'élevage, à la nutrition et à la santé animale. Un rendez-vous incontournable pour les professionnels afin de présenter leurs produits et services à des entreprises algériennes,

coopératives agricoles publiques et privées qui sont à la recherche des meilleurs produits et services.

Du côté algérien, 150 entreprises ont pris part à ces rencontres auxquelles les 4 entreprises sponsors, à savoir Général Emballage, SAA Assurances, les eaux de source Bouglez et Diaz Export, ainsi que les jeunes producteurs qui ont bénéficié d'un soutien de la CCIAF pour exposer leurs produits lors de ces journées.

Au total, il y a eu 203 visiteurs professionnels enregistrés durant les deux jours de rencontres et 250 rendez-vous B to B ont eu lieu.

Ces journées ont permis également la participation de 5 chambres d'agriculture de la région Est, à savoir Constantine, Annaba, El Tarf, Skikda, Guelma. À cela il convient d'ajouter la participation des Directions des services agricoles d'Annaba et d'El Tarf.

Aux termes de ces rencontres, les entreprises françaises ont salué la qualité des rendez-vous B2B ainsi que l'organisation et la disponibilité des collaborateurs de la CCIAF.

Aussi, toutes les entreprises françaises participantes ont émis le souhait de prendre part à la prochaine édition de ces journées.

**Sylvie Condaminas, chargée de mission Export  
rattachée à la plateforme Initiative France  
Montauban Tarn-et-Garonne :**

**« Un partenariat  
qui dure et qui  
nous apporte  
mutuellement »**

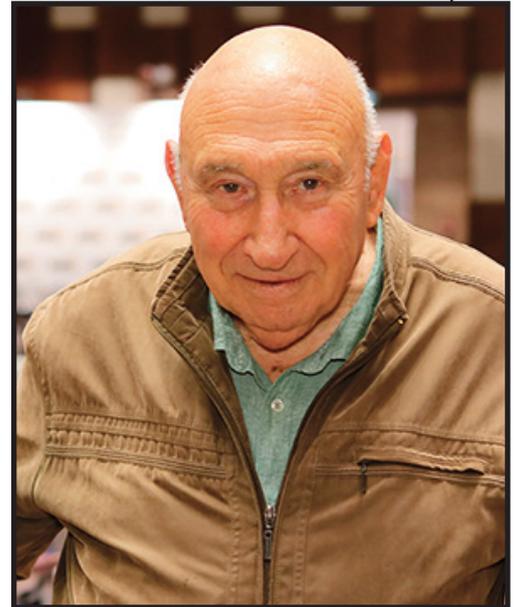
Nous sommes partenaires de la CCIAF depuis les 1<sup>res</sup> rencontres de l'agriculture et de l'élevage. Comme quoi, c'est un partenariat qui dure, et surtout qui nous apporte mutuellement. Pour nous, ce qui a été important dans ce partenariat, c'est le suivi que fait la CCIAF. Ce sont des acteurs sur lesquels nous avons pu nous appuyer pour développer des relations entre des professionnels du Tarn-et-Garonne et beaucoup plus largement de l'Occitanie, et des professionnels algériens dans une optique de créer des liens qui soient durables, pérennes, et qu'on puisse travailler dans de meilleures conditions de part et d'autre de la Méditerranée. Cela s'est fait à l'initiative de M. Yvan Rossi, qui connaissait très bien l'Algérie et l'agriculture.



**Yvon Rossi, président d'Initiative  
France Montauban Tarn-et-Garonne :**

**« Apporter notre  
contribution pour le  
développement de nos deux  
pays »**

Je connais très bien l'Algérie puisque j'y suis né. Et surtout la région d'Annaba. Je suis un ancien de la recherche agronomique et travaillant dans la station expérimentale de Bouhamra, j'ai connu véritablement l'agriculture locale. En plus, nous sommes véritablement aidés et secondés par la CCIAF pour



l'accompagnement des entreprises françaises qui viennent en Algérie. Ce que l'on cherche, c'est développer, ne pas s'arrêter de développer, en apportant notre contribution pour le développement de nos deux pays. Il faut être modeste et surtout travailler.

**Christophe Cornet, Directeur de Batysilo Sàrl :**

**« On espère que nos contacts  
se transformeront en affaires très  
prochainement »**

La Sàrl Batysilo est une société spécialisée dans l'installation de silos de stockage de céréales et de bâtiments métalliques semi-circulaires destinés au stockage de céréales également, mais aussi à l'élevage et au stockage de fourrages. Nous sommes venus à l'invitation de la CCIAF et nous avons décidé de participer à la rencontre parce qu'il y a un gros programme en Algérie dans le domaine de stockage de céréales. Nous sommes ici pour essayer de pénétrer le marché algérien qui semble prometteur. Nous sommes très contents d'être venus et nous avons eu des échanges très intéressants et quelques contacts pour des projets de stockage de céréales. Nous avons vu aussi quelques partenaires qui semblent intéressés par les bâtiments de stockage, et un partenaire dans la pose et le développement commercial de bâtiments métalliques. On espère que ces premiers contacts se transformeront en affaires très prochainement.





**Sylvain Sensebe, responsable Export de la société Soverdi :**

**« Nous avons rencontré des professionnels avec des projets concrets »**

Je suis ici pour représenter six sociétés autour de l'arboriculture fruitière française. Dans ce groupement d'entreprises, nous avons un pépiniériste, l'irrigation, la protection climatique, les stations météo connectées à des centres avec des capteurs de vents et de températures, du calibrage et du tri des fruits et de conservation avec des chambres froides.

Chez Soverdi, nous sommes concepteurs et installateurs de matériels d'irrigation. Des projets clés en main, sur mesure, à l'export depuis 15 ans, et l'activité en France existe depuis plus de 35 ans. On est présents dans la partie études et conception de matériels spécifiques, installation, supervision et révision du matériel. On travaille sur tous les continents.

La partie la plus importante dans notre travail consiste à bien définir l'étude avec nos clients afin de répondre spécifiquement à chaque projet et que toute solution soit fiable et durable sur le long terme, en optimisant les ressources en eau et en énergie.

Je suis venu également présenter le procédé HD Cold qui est breveté. Il permet de réduire la consommation énergétique de ces chambres froides par un nouveau procédé de vaporisation d'eau. Le HD Cold permet de maintenir une température de 1°C et une hygrométrie de 94 % constantes pendant 24 heures.

Notre objectif en venant ici était de rencontrer des professionnels de l'agriculture en Algérie, de connaître leurs besoins spécifiques,

leurs projets, leurs attentes au niveau des projets d'irrigation et de la réfrigération-conservation des fruits. Nous avons eu la possibilité de rencontrer des professionnels directement sur place avec des projets concrets et d'organiser un atelier où nous avons pu échanger avec la partie algérienne et parler des différentes solutions que nous pourrions proposer. Ces rencontres se sont conclues par un échange avec les professionnels algériens avec un jeu de questions-réponses et c'était très constructif pour nous, afin de bien connaître les contraintes spécifiques et leur parler des produits que nous pouvons leur proposer. Pour nous, ces rencontres ont été très positives. L'organisation a été parfaite et les profils qui ont été ciblés pour les rencontres répondent exactement aux attentes qui étaient les nôtres. On a rencontré des partenaires qui étaient sur des projets concrets. Ce qui va nous permettre de commencer à travailler sur l'Algérie.

**Thibault Lambert, chargé de développement commercial chez Valorex :**

**« Nous avons rencontré beaucoup d'acteurs intéressés »**

La société Valorex est spécialisée depuis environ trente ans dans l'extrusion de graines pour la fabrication d'aliments concentrés. Nous avons développé un certain nombre de savoir-faire autour de ce type d'aliments, notamment technologiques, mais également dans la construction de démarche qualité pour alimentation humaine à vocation santé.

Pour notre entreprise, l'objectif, c'était de faire un tour d'horizon du marché algérien, de voir les acteurs en présence et également d'en savoir un peu plus sur les pratiques agricoles en Algérie pour essayer d'imaginer une bonne utilisation de nos produits dans le contexte algérien.

Lors de ces rencontres, j'ai eu la chance d'animer un atelier sur l'extrusion, la technologie développée par notre entreprise. Cela a donné lieu à beaucoup de questions et d'échanges qui ont été intéressants pour comprendre les attentes de ce marché et comment notre entreprise pouvait apporter des bénéfices à l'agriculture algérienne.

Nos impressions à l'issue de ces rencontres sont assez positives.

Nous avons rencontré beaucoup d'acteurs intéressés, les rendez-vous étaient bien ciblés et l'organisation était bien huilée.

De même que l'hospitalité était au rendez-vous dans une ambiance assez conviviale dans le cadre des rendez-vous, mais aussi dans le cadre des échanges informels entre les rendez-vous.



## M<sup>me</sup> Damia Haddouche, Directrice des risques agricoles à la SAA : « Des rencontres intéressantes et très enrichissantes »

Il s'agit de la première participation de notre compagnie à ces rencontres algéro-françaises sur le thème de l'agriculture et de l'élevage, en qualité de sponsor de l'événement et en tant que première compagnie d'assurance en Algérie qui active également dans l'assurance des risques agricoles.

« La SAA a intégré les risques agricoles au début des années 2000. Aujourd'hui, nous sommes connus sur le marché comme un acteur majeur dans l'assurance et l'accompagnement des promoteurs du secteur agricole », note-t-elle avant d'enchaîner en disant que « la SAA s'attribue une part de 25 % du chiffre d'affaires du marché sur les risques agricoles. Nous sommes le deuxième plus grand assureur en Algérie sur ce segment. » Sur la participation de la SAA à cet événement, cela a été une opportunité pour prendre contact avec les opérateurs économiques activant dans le secteur agricole, mais aussi dans d'autres domaines à savoir l'agroalimentaire, l'agro-industrie, l'agriculture intensive et toutes les activités qui gravitent autour du monde agricole.

Les ateliers qui ont été animés en marge de ces rencontres étaient intéressants et très enrichissants, grâce aux exposés qui ont été faits par des intervenants et des fournisseurs français venus exposer leurs produits susceptibles d'intéresser les producteurs et le marché algérien et leur permettre de découvrir les dernières innovations.



## D<sup>r</sup> Mahmoud Lakehal, président de la Fédération algérienne des associations d'apiculteurs :

### « Le bilan de ces 4<sup>es</sup> rencontres est très positif »



Notre fédération s'occupe du développement de l'apiculture en Algérie en collaboration avec le ministère de l'Agriculture et la Chambre nationale de l'agriculture. Je suis moi-même apiculteur depuis les années 70.

À travers ces rencontres, nous souhaitons surtout être connus en tant qu'activité, médiatiser l'apiculture en Algérie, et je suis très content que la CCIAF ait intégré l'élevage en général et en particulier l'apiculture. Nous venons d'écouter un professionnel français qui nous a ramené une technologie très intéressante dans le domaine de l'apiculture. La CCIAF nous invite à chaque rencontre et nous avons toujours des messages à faire passer dans le domaine du développement de l'apiculture.

Le bilan de ces 4<sup>es</sup> rencontres est pour moi très positif du fait que lors des rencontres B to B que nous avons eues avec les partenaires français ont permis de réunir jusqu'à 20 personnes autour de la table. De même que la salle était pleine lors de la présentation durant la deuxième journée d'un exposé sur les nouvelles technologies dans la production apicole. Je tiens à remercier les organisateurs de la CCIAF, et tous ceux qui ont concouru à la réussite de ces 4<sup>es</sup> rencontres.



**André Veyrac, vice-président BEVIMAC Centre Sud :**  
**« Nous avons eu des contacts très agréables et très fructueux »**

Je suis éleveur en race Aubrac, naisseur et engraisseur. Ma fonction d'éleveur m'a conduit à prendre la présidence d'une coopérative qui rassemble 2 000 producteurs dans une union de coopératives qui s'appelle Bavimac et qui a pour vocation d'exporter du bétail. Nous exportons chaque année 100 000 têtes de bétail. L'Algérie est devenue depuis quelques années une destination cible. Nous cherchons à développer l'exportation vers ce pays qui est en parfaite harmonie avec notre production locale. C'est pour cela que nous avons décidé de participer à ces rencontres pour rencontrer des opérateurs algériens et nouer des contacts plus approfondis avec nos clients.

Je suis également responsable du port de Sète. Je suis le gérant de la société en charge de la confection des navires. Pour nous, l'export est une vocation première et l'Algérie est une destination qui est à proximité et le bétail français est tout à fait à même de répondre aux attentes des engraisseurs ou des abatteurs algériens.

Pour ma part, c'est la première fois que je me rends en Algérie. Nous avons été sollicités par la CCI Occitanie pour être présents à cette rencontre. Nous avons eu des contacts très agréables et très fructueux. Et je pense que nous serons présents dans les années à venir parce que, car si les échanges que nous avons eus durant ces rencontres portent les fruits, ce que nous espérons, ce salon prendra toute sa signification.

**D' Amara Mohamed, représentant de l'ONIL :**  
**« Apporter l'accompagnement technique des éleveurs producteurs de lait »**

J'ai représenté l'Office national interprofessionnel du lait et des produits laitiers (ONIL) à ces rencontres algéro-françaises sur l'agriculture et l'élevage. Ces rencontres ont été très bénéfiques pour nous, surtout les rencontres B to B, avec notamment Copex Montbéliard, le sommet de l'élevage. On a vu les nouveautés dans la filière lait, pour son développement, et comment apporter l'accompagnement technique des éleveurs producteurs de lait. Nous remercions infiniment la CCI AF pour l'organisation et la logistique mise en place pour la réussite de ces rencontres.



**Mohamed Amine Bouzehouane, Gérant de la Sàrl Green Bridge Trading :**

## « Pour des rencontres algéro-françaises sur la filière fruits et légumes »

**Green Bridge Trading (GBT) est une entreprise spécialisée dans l'exportation des fruits frais de la région est d'Algérie vers de nombreux pays, dont la France. Présent pour la seconde fois consécutive à ces rencontres organisées par la CCIAE, le gérant de GBT, M. Mohamed Amine Bouzehouane, nous parle de l'accompagnement de la Chambre pour son entreprise dans l'acte d'exportation. Dans la foulée, il nous a fait part des difficultés inhérentes au secteur de l'agriculture ainsi que des perspectives de développement de son entreprise et de la filière en général.**

PROPOS RECUEILLIS PAR MEROUANE SEDDIK

**Partenaires : Pouvez-vous nous présenter succinctement votre entreprise ?**

Mohamed Amine Bouzehouane : Green Bridge Trading est une entreprise qui a été créée en 2016 avec comme activité principale l'exportation des fruits et légumes et aussi leur distribution sur le marché local. Nous regroupons en partenariat une centaine d'agriculteurs dans différentes cultures de la région d'Annaba et d'El Tarf. C'est notre deuxième participation aux rencontres algéro-françaises de l'agriculture et l'élevage. C'était enrichissant et nous avons pu nouer des contacts avec différents acteurs algériens et français. La 4<sup>e</sup> édition de ces rencontres est encore plus étoffée avec plus d'intervenants étrangers mais aussi algériens. Il y a plusieurs profils d'acteurs, tels que dans l'emballage, avec la présence de Général Emballage qui est un très grand acteur dans le processus de l'exportation.

**Ces 4<sup>es</sup> rencontres sont ponctuées par des ateliers thématiques animés par des acteurs français dans le domaine agricole et de l'élevage.**

**Est-ce que ces ateliers ont été bénéfiques pour vous dans le sens de vous permettre de développer votre présence sur le marché ?**

Les ateliers étaient beaucoup plus portés sur l'apiculture et l'élevage. Du coup, notre segment d'activité n'a pas été abordé dans ces ateliers.

**Parlez-nous un peu de l'acte d'exporter tel que vous le pratiquez depuis 4 années déjà. Comment se passe l'opération d'exportation pour vous ?**

Pour le créneau exportation, nous

avons pu introduire différents produits algériens, que ce soit sur les marchés européens ou du Golfe. Pour la France, nous avons pu introduire une dizaine de produits ou presque entre produits maraîchers et fruits, dont les dattes. Les quantités restent modestes en raison de la faiblesse de l'offre du produit dans notre pays. Cela est dû aussi au fait que la production en arrière-saison n'est pas suffisamment organisée. Or, pour arriver à s'introduire dans des marchés et pérenniser les relations, il faut qu'il y ait derrière une offre en fruits et légumes qui soit importante pour fidéliser les partenaires.

**Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez aujourd'hui ?**

Pour ce qui est des contraintes, il n'y a pas de production contrôlée. C'est pour cela que nous avons l'intention d'investir dans les prochaines années carrément dans la production spécialisée, dans les différents produits que nous maîtrisons à la commercialisation à l'international. Si tout se passe bien, nous avons un créneau d'investissement pour les prochaines années.

**Est-ce qu'il y a des propositions que vous aimeriez faire pour permettre de lever les contraintes qui vous empêchent d'exporter aisément en quantité et en qualité ?**

Nous aimerions que la production en arrière-saison et en pleine saison - qui se fait actuellement de manière anarchique - soit réorganisée et qu'il y ait un suivi pour les différents produits. Par exemple, l'ail était à 1 000 DZD le kilo l'année dernière alors qu'il est actuellement à 5 DZD et l'agriculteur est le grand perdant. Nous, on ne peut

pas bâtir une opération d'exportation sur une opportunité qui se présente une seule fois. Nous savons tous que le marché est très compliqué et concurrentiel et que c'est un marché dans lequel il faut avoir des partenaires à long terme. Il ne s'agit pas de faire des opérations ponctuelles ou de profiter d'une opportunité d'exportation parce qu'il y a un surplus de production et que les prix sont à la baisse. L'acte d'exporter est un travail de partenariat, que ce soit avec les agriculteurs locaux ou bien avec les partenaires étrangers.

**À propos de partenariats, vous êtes adhérent à la CCIAF. Pouvez-vous nous dire quelques mots sur l'appui dont vous avez bénéficié de la part de la Chambre et si vous avez des besoins nouveaux sur lesquels vous attendez de la Chambre un accompagnement dans ce sens ?**

Je suis adhérent à la CCIAF depuis 4 années déjà. J'ai bénéficié d'une mise en relation et d'un accompagnement dans quelques opérations que nous avons pu concrétiser. Quant à mes attentes, je dirais qu'il serait intéressant d'organiser des événements comme ces rencontres algéro-françaises sur l'agriculture et l'élevage, mais qu'elles soient plus spécialisées dans le domaine de la production des fruits et légumes et sur les problématiques d'exportation de ces produits. Durant ces rencontres, les professionnels de la filière fruits et légumes vont se rencontrer et échanger sur leurs expériences et parler de leurs problèmes. La filière française des fruits et légumes est très bien organisée. Nous aimerions que les opérateurs français soient invités en Algérie pour nous parler de leur expérience et nous permettre

d'échanger avec eux.

Nous souhaitons être en relation avec les professionnels de la filière pour nouer des contacts et échanger sur les produits et mener un travail entre professionnels de la filière.

**Quels profils de professionnels souhaiteriez-vous avoir dans cette salle l'année prochaine pour la 5<sup>e</sup> édition de ces rencontres algéro-françaises de l'agriculture et de l'élevage ?**

À l'avenir, nous aimerions bien pouvoir échanger avec des grossistes, des mandataires, des importateurs, des responsables de centrales d'achat, des producteurs, des semenciers, des entreprises spécialisées dans la logistique pour débattre des voies et moyens à même de faire face aux différentes contraintes que l'on rencontre dans notre métier.



M. Mohamed Amine Bouzehouane © CCIAF

**Athmane Rachedi Chamseddine, Président de l'association des apiculteurs de l'Edough :**

# « Ces 4<sup>es</sup> rencontres sont bénéfiques pour notre activité apicole »

**Le président de l'association des éleveurs d'abeilles et producteurs de miel du mont de l'Edough dans la wilaya d'Annaba évalue très positivement sa deuxième participation à ces rencontres algéro-françaises de l'agriculture et l'élevage à la faveur de l'intégration de la filière apicole dans le programme des rencontres B to B.**

PROPOS RECUEILLIS PAR MEROUANE SEDDIK

**Partenaires : Présentez-nous votre association et l'activité que vous exercez.**

Athmane Rachedi Chamseddine : Notre association regroupe les personnes qui sont spécialisées dans l'apiculture dans la wilaya d'Annaba, précisément dans le mont de l'Edough. Nous sommes présents aux 4<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises de l'agriculture et l'élevage organisées par la CCIAF en tant qu'exposant.

**Qu'attendez-vous de votre participation à ces rencontres sur l'élevage ?**

Nous avons eu des rencontres B to B avec des opérateurs français et nous sommes très satisfaits du déroulement de cet événement. Ces rencontres ont été très bénéfiques pour nous dans la mesure où elles nous ont permis un partage de savoir-faire de la part des entreprises françaises.

**Qu'est-ce qui vous a été le plus bénéfique durant ces rencontres ?**

Ces rencontres ont été une occasion pour nous de faire connaissance avec une société française qui s'appelle BeeGuard et qui a présenté ses solutions dans le domaine de l'apiculture. Il s'agit d'un logiciel qui permet de contrôler la ruche à distance à travers une puce électronique. Nous espérons qu'après ce rendez-vous avec BeeGuard, nous pourrions faire affaire et intégrer sa technologie dans notre processus de production de miel. C'est notre deuxième participation à ces

rencontres, après celle de l'année dernière où il n'y avait pas de sociétés françaises spécialisées dans l'apiculture. Ces 4<sup>es</sup> rencontres sont donc d'un apport qualitatif pour nous avec la venue de sociétés spécialisées dans l'élevage et surtout dans l'apiculture. Nous souhaitons à l'avenir qu'il y ait d'autres sociétés ou coopératives françaises qui prendront part à ces rencontres.

**Quelles sont les spécialités qui font défaut dans le monde de l'apiculture en Algérie et est-ce que vous souhaiteriez que ce salon contribue à l'avenir à les combler ?**

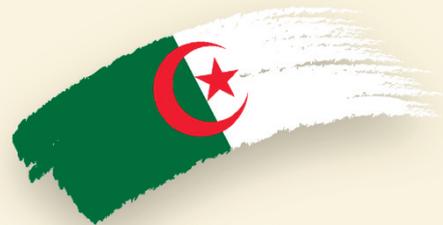
Nous avons un manque en équipementiers dans le domaine des matériels apicoles et en échange d'expertises. Nous souhaitons par exemple pouvoir faire des jumelages avec des associations ou coopératives apicoles françaises pour bénéficier de leur savoir-faire en la matière. Nous serions heureux de pouvoir compter sur la CCIAF pour nous aider dans ce sens vu son expertise en matière d'accompagnement et de conseil aux entreprises.

**Avez-vous entamé des démarches pour la labélisation de votre miel ?**

Nous croyons savoir que le miel de l'Edough fait partie d'une liste de produits du terroir que le ministère de l'Agriculture compte labéliser pour le protéger, à l'instar de Deglet Nour et des dattes de Beni Maouche. Une commission dépêchée d'Alger a effectué un séjour chez nous et un rapport très positif a été rédigé dans ce sens par les experts de la commission. Nous souhaitons être accompagnés pour faire aboutir ce projet qui nous tient à cœur, car nous n'avons pas d'informations relatives à l'avancement de ce projet.



M. Athmane Rachedi Chamseddine © CCIAF



## UNVEILING ALGERIA



Sous le Haut Patronage de Monsieur le Ministre de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche  
et le parrainage du Monsieur le Ministre du commerce

POUR UNE AGRICULTURE INTELLIGENTE, FACE AU DÉFI D'UNE  
SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ET SANITAIRE DURABLE

# 19<sup>e</sup> SIPSA<sup>®</sup> FILAHA

SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE,  
DE L'ÉLEVAGE ET DE L'AGROÉQUIPEMENT

07>10 OCTOBRE 2019  
ALGER - ALGÉRIE

PALAIS DES EXPOSITIONS - SAFEX



UN ÉVÉNEMENT  
AUX PORTES  
DU MAGHREB  
ET DE L'AFRIQUE



EN APPUI DE L'ACCORD  
DE LA ZLECAF  
(ZONE LIBRE-ÉCHANGE  
CONTINENTALE AFRICAINE)



[www.sipsa-dz.net](http://www.sipsa-dz.net)



EXPOSIA  
Ain Allah 2 Lot.N°-7 Dely Ibrahim  
16320 Alger - Algérie  
Tél. : +213(0) 23 31 22 48 / +213(0) 770 89 58 89  
Fax : +213(0) 23 31 22 35  
Email : [sipsa@expovet-dz.net](mailto:sipsa@expovet-dz.net)

COMEXPOSIUM



## L'agriculture en Algérie

# Un grand potentiel et des opportunités

**Selon le rapport 2017/2018 du World Economic Forum (WEF), l'Algérie se situe à la 36<sup>e</sup> position en terme de la taille du marché. Ce qui illustre bien son potentiel de développement. Cependant, ce potentiel, notamment agricole, n'est pas facilement extensible.**

PAR KAMEL AÏT BESSÂÏ

**E**n effet, l'agriculture algérienne standard souffre d'une sous-compétitivité durable et d'une faible intégration aux marchés extérieurs. Les politiques traditionnelles et les plans de développement agricole successifs demeurent perfectibles au regard des potentialités et des besoins du pays.

Cela est d'autant plus vrai, car le contexte économique national n'est plus le même depuis l'année 2014 et la chute brutale des recettes des hydrocarbures. Depuis, le secteur agricole et alimentaire ainsi que le modèle de croissance qui est promu par les pouvoirs publics évoluent dans un cadre macro-économique et financier fortement contraint.

Aujourd'hui, la part de l'agriculture dans le PIB est de 12,2 %, avec un taux de croissance du PIBA (aux prix constants des facteurs) situé autour de 2,5 %.

La question du foncier agricole a de tout temps été l'adjectif sur lequel s'articule l'agriculture algérienne.

Concrètement, la surface agricole utile (SAU) est de 8,5 millions d'hectares, soit 19,7 % de la superficie agricole totale et 0,19 ha par habitant selon les statistiques de 2018. En outre, il y a 1198000 exploitations agricoles, dont 50 % ont moins de 20 ha et 26 % moins de 10 ha. De ce fait, la taille moyenne des exploitations a chuté de 11,5 ha en 1973 à 8 ha en 2017. Et c'est un des freins au développement du secteur comme expliqué par le DG du Bneder dont l'entretien est repris ci-après.

Techniquement aussi, le statut des terres agricoles est source de frein à l'exploitation optimale du potentiel agricole. L'Algérie connaît trois principaux statuts juridiques des terres. Il y a tout d'abord le domaine privé de l'État qui totalise 2566199 ha cadastrés, soit 30 % de la SAU, mis en valeur par 215000 exploitants. Ensuite, il y a la propriété privée dite *melk* avec ses 5857212 ha dont 2384868 ha cadastrés, soit 69 % de la SAU, mise en valeur par 802760 exploitants. Enfin, les biens en *wakf* : 28877 ha, soit 0,14 % de la SAU, mis en valeur par 2877 exploitants.

L'existence de trois statuts pour les exploitations agricoles et le morcellement des terres fertiles constituent une sérieuse entrave à la mise en œuvre d'une véritable politique de développement durable du secteur de l'agriculture.

La durabilité, la rentabilité de cette agriculture et la proximité des marchés en croissance (Europe) sont également des facteurs favorables à l'épanouissement de ce modèle agricole en Algérie.

La politique du renouveau agricole et rural initiée par les pouvoirs publics ces dernières années a eu un double objectif : fixer les populations sur leurs terres et amorcer le décollage de l'agriculture pour satisfaire les besoins alimentaires du pays. Si cette politique a eu le mérite de fixer les populations mettant fin à un exode massif vers les villes durant la décennie noire, et de permettre l'émergence de pôles agricoles nouveaux, notamment dans le sud du pays, elle n'est pas encore arrivée à asseoir les contours de la nouvelle politique agricole du pays. Et pour cause : un nombre important d'exploitants agricoles évoluent sur des surfaces réduites, ce qui ne favorise pas l'usage extensif de la mécanisation et de la technologie ni un gain de temps et d'argent.

En dépit de ces aléas, le secteur agricole algérien dispose d'un potentiel inestimable que les mises en valeur en cours aussi bien des terres que des ressources hydriques ou encore l'introduction de nouvelles cultures et techniques culturales et le soutien financier de l'État ne manqueront pas de le rendre encore plus attractif et pourvoyeur de richesse et d'emplois.



**Khaled Benmohamed, Directeur Général du Bureau national d'études pour le développement rural (BNEDER) :**

## « Le potentiel agricole algérien est considérable »

**Dans l'entretien qui suit, le Directeur Général du BNEDER, M. Khaled Benmohamed, estime que l'Algérie dispose d'un énorme potentiel agricole qui demeure, certes, non extensible à volonté, en raison de facteurs physiques naturels mais aussi de mode de peuplement. En outre, plus de 70 % des exploitants agricoles évoluent dans de petites parcelles ou pratiquent des métiers agricoles à petite échelle, ce qui rend difficile d'asseoir une véritable politique de développement agricole. M. Benmohamed plaide pour une politique de remembrement pour la constitution de grandes exploitations agricoles qui structurent les systèmes de production.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMEL AÏT BESSAÏ

### **Partenaires : Pouvez-vous nous faire une présentation du BNEDER ?**

Khaled Benmohamed : Le BNEDER est le seul bureau d'études public national qui traite du développement rural et de l'agriculture. Avec l'intégration du secteur de la pêche, le champ de compétences du BNEDER s'est élargi aux études aquacoles. Le BNEDER a été créé en 1976. Il est chargé par le ministère de l'Agriculture d'un programme d'études qui traite de l'appui à la politique sectorielle, de prospective et également d'études d'élargissement du potentiel productif par la mise en valeur agricole des terres.

Le BNEDER dispose de six (06) représentations régionales : Constantine, Sétif, Blida, Oran, Djelfa et Ouargla. Il compte plus de 200 employés dont une centaine de cadres et techniciens qui prennent en charge les activités d'études et d'expertise, d'élaboration de bases de données, des inventaires des ressources naturelles, d'évaluation d'actifs d'entreprises, de cartographie, de parcellaires, de travaux d'enquêtes foncières, d'enquêtes socio-économiques, d'enquêtes d'exploitation de la ressource, d'études de réhabilitation d'ouvrages hydrauliques, d'études de suivi de retenues collinaires et petits barrages, d'études de réalisations d'ouvrages de mobilisation de l'eau (les mares, les forages, les ceds, djoubs,...), les études d'impact sur l'environnement et les études de danger, les études d'aménagement forestier avec leur composante sociale, économique et sylvicole. Dernièrement, nous avons intégré le créneau des études aquacoles en nous associant avec des instituts spécialisés notamment le CNRDP, pour le classement d'une zone marine protégée. Nous réalisons également des études hydroagricoles, des études de dimensionnement de périmètres irrigués, des réseaux d'irrigation secondaires et tertiaires à la parcelle. Nous faisons également le suivi des réalisations et



M. Khaled Benmohamed © CCIAF

l'accompagnement des différents opérateurs, à leur demande, pour l'exécution de leurs projets. Nous sommes aussi présents à l'international. Nous avons eu l'occasion de travailler avec la Banque mondiale, avec la FAO, le FIDA. Nous faisons ponctuellement des consultations pour le PNUD et la BAD. Le BNEDER joue un rôle catalyseur dans la réflexion sur les problématiques de l'agriculture en Algérie.

Le BNEDER a participé à la réalisation du Schéma national d'aménagement du territoire (SNAT) et de quatre (04) schémas régionaux d'aménagement du territoire - appelés les schémas d'espaces de programmation territoriale (SEPT), dont : le Nord-Est, les Hauts Plateaux Centre, les Hauts Plateaux Ouest. L'espace où s'exacerbent tous les phénomènes, tendances et décrochages territoriaux, économiques et sociaux est le Nord-Centre, l'Algérois avec les dix (10) wilayas qui le composent. C'est là où on a eu l'occasion de se frotter à cette problématique, là où pratiquement toutes les demandes sont fortes, aussi bien la démographie, l'économie territoriale, les transports, l'énergie, etc.

Le BNEDER est un maillon stratégique dans la chaîne d'encadrement des compétences privées et d'expertise spécialisée en agriculture, sylviculture, aquaculture et pisciculture. Le ministère veut confier au BNEDER le rôle de catalyseur et de fédérateur d'un réseau des compétences qui exercent dans les bureaux privés qui viennent conforter les efforts déployés par le BNEDER. Nous sommes parvenus à identifier pas moins de 450 unités d'études et conseil, avec lesquels nous avons établi pour une partie des relations commerciales à travers des mises en concurrence sous formes de consultations.

### **Quelles est votre appréciation du potentiel agricole en Algérie ?**

Le potentiel agricole en Algérie est très important et considérable. D'après le dernier recensement de l'agriculture, nous avons 8,4 millions d'hectares de surface agricole utile (SAU). C'est une surface considérable sauf qu'elle est difficilement extensible du moins par rapport au rythme de l'extension démographique et des besoins en consommation et l'extension des

infrastructures (routes, villes, commodités urbaines, etc.). L'extension des infrastructures des travaux publics se fait généralement sur des terrains qui sont accessibles, donc potentiellement agricoles.

Les terres agricoles représentent un potentiel à préserver et on devrait les déclarer comme « aires protégées », au sens de la préservation d'un potentiel productif. L'extension urbaine et d'infrastructures publiques sur des terres agricoles doit être considérée à titre exceptionnel sur des terres à qualité moyenne ou médiocre mais jamais sur des terres de bonne qualité agronomique. Au-delà de la loi organique qui a constitutionnalisé la protection des terres agricoles, il devient nécessaire d'ériger, tous ensemble, une sorte de charte nationale qui protège, pour les générations futures, les terres agricoles.

De plus, les changements climatiques viennent contraindre cette non-extension à volonté du potentiel. Les zones de production sont contraintes d'année en année par une évolution des changements climatiques en diminution des précipitations et en augmentation des phénomènes extrêmes : des pluies torrentielles qui produisent des dégâts, des sécheresses qui s'allongent en termes de nombre de jours consécutifs d'absence de précipitations, et puis des températures également qui sont de plus en plus hautes et de plus en plus précoces.

Les techniques et façons culturales, le matériel végétal qu'on utilise doivent être mieux réfléchis pour qu'on puisse s'adapter au changement du cycle végétatif, à son raccourcissement en raison de pluies plus tardives et de fortes températures plus précoces. Par conséquent, l'intégration de la technologie et des produits de la recherche et de l'innovation sont les seuls moyens qui s'offrent à nous pour exploiter au mieux le potentiel déjà considérable comme terres productives, tirer un maximum de gains et préserver au mieux les ressources naturelles (eau et sol), pour des performances de production soutenables et durables avec une empreinte écologique des plus estompées.

### **Quel est l'état du foncier agricole aujourd'hui et les besoins en terres pour le développement de l'agriculture ?**

Le concept de besoin de terres pour assurer la sécurité alimentaire est très relatif. Nous avons 8,4 millions d'hectares de SAU qui se situent généralement au nord du 34e parallèle, le sud de Tlemcen, le nord des wilayas de Laghouat, Djelfa et de M'sila, une partie de Biskra, etc.

Les terres potentiellement agricoles sont soumises à une grande pression, aussi bien naturelle avec les facteurs climatiques, qu'anthropique, humaine par l'exploitation éfrénée de la ressource, et l'extension des villes et de l'activité économique et industrielle. Et tout cela est consommateur de foncier.

L'extension de la base productive à travers la

mise en valeur des terres agricoles se fait sur des terres marginales qu'on rend agricoles après des aménagements aussi bien de protection, d'épierrage, de routage, de drainage, soit d'amélioration foncière.

L'État a fait de très gros efforts depuis la Générale des concessions agricoles (GCA) pour laquelle d'immenses superficies ont été mises en valeur, aménagées et équipées. Sur les 600 000 hectares environs de terres mises valeur, plus de 70 % sont en exploitation, et les 30 % restant ne le sont pas pour des raisons objectives. Les expériences négatives sont utiles pour réorienter les efforts de l'État. Le BNEDER collecte des informations de terrain en vue de valoriser les expériences conduites pour faire un feedback aux décideurs afin de les aider dans la projection d'une politique de mise en valeur rénovée et d'actions en direction des agriculteurs en vue d'améliorer la sécurité alimentaire.

### **La politique de renouveau rural prônée au début des années 2000 est-elle toujours adaptée aux spécificités du monde rural et agricole. Qu'en pensez-vous ?**

On sortait au début des années 2000 d'une décennie dramatique. Il fallait réinvestir les espaces ruraux et retourner chez les populations rurales afin de réinstaurer des mécanismes de maturation de projets. Cela a donné naissance aux projets de proximité de développement rural intégré (PPDRI) qui avaient sauvé la mise au monde rural, d'abord par le retour des populations dans les zones qui étaient complètement désertées. Ce sont des milliers d'hectares qui ont été touchés de cette manière et près de 12 millions de bénéficiaires directs et indirects de la politique de développement rural. Cela avait impulsé la revitalisation des territoires ruraux et atténué l'exode rural autour des villes. La politique de développement rural a été l'assise de la stabilisation du monde rural. Et on assiste maintenant au retour à la campagne et à la construction rurale. Des fonctionnaires arrivés en retraite se mettent à porter des projets agricoles. Il y a entre 1 million et 1,2 million d'exploitations agricoles et plus de 75 % sont en dessous du seuil théorique de soutien. Ce sont des exploitations qui s'étendent sur moins de 8 hectares. Ceci pose des problèmes pour l'orientation de la politique agricole. Il est difficile de travailler avec une multitude de petites exploitations. Pour assoir une politique d'amélioration de la sécurité alimentaire, il faut de grandes exploitations (entre 100 et 500 ha) voire même de mégaexploitations qui structurent les systèmes de production. Il est très difficile de fédérer les petits exploitants et les amener à adhérer à telle ou telle politique agricole. C'est ce à quoi s'attèle le ministère de l'Agriculture en créant les maillons complémentaires que sont les comités interprofessionnels des différentes filières.

L'agriculture est une activité presque

industrielle, productive, économique. Elle a besoin de promoteurs qui développent l'activité et non pas de personnes qui en vivent à titre de rente. L'orientation vers la fédération des facteurs et moyens de production peut être une solution. Les petits agriculteurs sont fédérés autour d'un promoteur qui leur montre les techniques pour produire mieux. Un promoteur qui stimule les agriculteurs. C'est de cette façon qu'on peut espérer transformer l'agriculture algérienne. L'État est là pour apporter une touche de catalyseur, d'encouragement, d'incitation à s'engager dans des créneaux porteurs : les filières stratégiques, la mécanisation, l'utilisation des techniques d'économie d'eau, les conditions de collecte et de stockage, etc. L'État ne devrait pas être le préalable à travers le soutien à la mise en culture. L'État vient réguler, orienter, soutenir à travers des incitations financières pour que les producteurs s'alignent vers telle ou telle filière pour d'une part assurer leur capitalisation et de l'autre contribuer, chemin faisant, à l'amélioration de la sécurité alimentaire.

### **Quelles sont les perspectives pour l'agriculture algérienne ?**

Le BNEDER existe depuis 43 ans. Nous avons assisté par le passé à plusieurs mutations qui sont le fait de l'action des pouvoirs publics. Maintenant, nous assistons à une mutation dans le sens de la transformation progressive des tenants de la mutation. Avant, c'était les pouvoirs publics qui incitaient aux transformations. Les pouvoirs publics, à travers de petites mesures, notamment les circulaires pour l'accès au foncier agricole, incitent des promoteurs à s'engager dans le développement agricole. Nous avons aujourd'hui près de 1,8 million d'hectares de superficies identifiées et étudiées et entre 200 000 hectares à 350 000 hectares de superficies exploitables du point de vue agronomique. 40 % de ces superficies sont potentiellement irrigables. Reste à capter les porteurs de projets, qui vont mettre en valeur ces ressources : eau et sol. Nous avons identifié, conjointement avec les services compétents du Ministère de l'Agriculture, un certain nombre de pôles de production, notamment au niveau de Ghardaïa avec la production de maïs grain et fourrager, les zones d'Ouargla et d'El Ménéa qui se sont spécialisées dans les céréales d'hiver, les blés, les fourrages et la luzerne également. Ce sont ces projets qui permettent l'émergence de promoteurs à même de développer l'activité agricole ainsi que celles connexes.

Les perspectives sont extrêmement prometteuses et les marges de progression insoupçonnées. Il y a de plus en plus de promoteurs jeunes et intrépides qui s'essayent à la mise en valeur dans des zones enclavées, mais qui reviennent avec une expérience capitalisée et qui ne manquera, certainement pas, à être très utile pour eux et pour les autres.

**M. Benhabiles Chérif, Directeur général de la Caisse nationale de mutualité agricole**

## «Il faut un dispositif réglementaire et financier nouveau pour le secteur agricole»

**Dans cet entretien que le Directeur général de la CNMA, M. Chérif Benhabiles, nous a accordé, il ressort que l'assurance agricole, en dépit du potentiel énorme du secteur de l'agriculture, reste le parent pauvre de l'assurance en général. En outre, le DG de la CNMA a plaidé pour un dispositif réglementaire et financier pluridisciplinaire pour booster l'assurance agricole et pérenniser l'activité agricole ainsi que le patrimoine agricole en général.**



ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMEL AÏT BESSAÏ

### **Partenaires : Pouvez-vous présenter en quelques lignes la CNMA ?**

Benhabiles Chérif : La naissance de la mutualité agricole remonte aux années 1903-1907, avec une mission très noble qui est la prise en charge des activités d'assurance. Il faut dire qu'à cette époque déjà, on pratiquait l'assurance agricole et on couvrait un certain nombre de risques climatiques comme la grêle et la mortalité du bétail. Une grande expérience était déjà acquise par notre réseau et qui s'est développée au fil du temps, de manière à faire de cette institution une des plus importantes dans le secteur financier, notamment en matière d'assurance. Et aussi un levier de développement important dans la politique agricole.

Aujourd'hui, la CNMA est devenue un acteur incontournable, d'abord de par son réseau qui est implanté à travers tout le territoire national et nous sommes en train d'ouvrir de plus en plus de nouvelles agences, et tout ça pour marquer notre politique de proximité et d'accompagnement. Nous ne sommes pas de simples vendeurs de produits d'assurance. Nous avons un avantage considérable de par notre statut, car nous sommes une mutuelle et cela nous confère quelques atouts très positifs dans la mesure où nous agissons comme un acteur solidaire du monde agricole et rural avec des produits adaptés. Nous détenons le monopole dans les assurances agricoles avec presque 80 % de parts du marché et nous voulons continuer à être le leader de ce secteur. Nous avons des produits très intéressants avec des tarifs étudiés qui couvrent les

préoccupations des agriculteurs et des éleveurs ainsi que nombre de mesures d'accompagnement en direction des agriculteurs. Nous essayons aussi d'intégrer la notion de prévention dans la gestion des risques. L'assurance agricole, c'est bien, mais si nous y intégrions une vraie politique de prévention du risque, ce serait encore mieux. Là aussi, nous intervenons comme un acteur très important. Et c'est ce qui manque aussi à notre population. Nous l'avons en effet constaté : nos agriculteurs ont la culture de l'assurance mais ils n'ont pas la culture de la gestion du risque agricole et l'idée de s'en prémunir. Avec nos experts et tous les instituts rattachés au ministère de l'Agriculture, nous essayons d'œuvrer à cette politique. La CNMA avait proposé que nous intégrions dans notre politique cette mission de gestion du risque des calamités agricoles. Pour nous, c'est très important, car nous connaissons toutes les conséquences que cela engendre pour l'agriculture. L'agriculture est l'activité la plus exposée aux aléas climatiques. Est-ce que nous sommes préparés et est-ce qu'on a mis en place les outils, et surtout de quelle manière et comment faire face ? C'est une vraie problématique que nous devons intégrer dans notre politique agricole, et c'est là que la CNMA essaye de jouer son rôle

À côté de notre activité, nous essayons de développer le concept de « Dar El Fellah ». Il s'agit d'un concept innovant, dans la mesure où il est question de faire accompagner le monde agricole par un certain nombre de conseils dans cette maison de l'agriculture. Nous avons développé des services de proximité, à l'instar

de notre « Dar El Fellah » de Khenchela, notre première expérience depuis trois ans. Trois années durant lesquelles beaucoup d'agriculteurs et d'éleveurs des cinq wilayas environnantes (Khenchela, Tébessa, Oum El Bouaghi, Batna et Souk-Ahras) ont bénéficié de formations avec des salles dans lesquelles chaque acteur pouvait dispenser la formation qu'il désire, y compris la femme rurale. En outre, la maison est dotée d'une clinique vétérinaire et d'un laboratoire d'analyses qui fait gagner du temps et de l'argent aux éleveurs et agriculteurs de la région. La dispense de ces services de proximité développe l'esprit de solidarité et cela permet de travailler corps à corps avec ces agriculteurs et de les initier aux principes de l'assurance.

En outre, nous avons développé beaucoup d'axes en interne. Il y a la mise à niveau des compétences de notre personnel par des programmes de formation adaptés depuis trois années et qui ont touché toutes les catégories socioprofessionnelles. Nous avons également intégré dans notre politique la digitalisation et la numérisation. On travaille sur cela actuellement. Le monde agricole est très moderne. Nous devons, en tant qu'institution, nous moderniser dans l'intérêt de l'agriculteur. Nous avons aussi une politique de modernisation des produits d'assurance avec la mise en place de nouvelles assurances qui touchent les cultures stratégiques (céréales, pomme de terre, oignon, etc.) que nous essayons de couvrir par des produits adaptés. Nous organisons également énormément de rencontres et de réunions de sensibilisation à travers tout le territoire national. Dernièrement,

la CNMA a réuni tous les conseils interprofessionnels. Et une feuille de route a été établie et validée pour faire de sorte que cette institution soit celle du monde agricole par excellence. C'est d'ailleurs une demande des agriculteurs et des professionnels eux-mêmes. Et cela passe par la mise en service du guichet unique de cette institution qui devrait offrir tous les services de l'assurance. Par ailleurs, nous avons une filiale spécialisée dans l'assurance de personnes (Le Mutualiste, ndlr), que nous voulons également développer. Il y a aussi l'opération de micro-crédit et de micro-finance, la CNMA plaidant en faveur de sa mise en place dans un futur proche. Les dossiers sont bien avancés avec notre nouveau ministre.

### **Quelle est votre part de marché et les produits que vous commercialisez à l'adresse des agriculteurs ?**

De par les résultats, sur les 4 dernières années, il y a une nette évolution dans tous ces agrégats de gestion que je viens d'énumérer, que ce soit en matière de chiffre d'affaires ou de rentabilité. La CNMA est en train de se développer convenablement, et c'est tant mieux pour nous et pour le secteur.

### **Vous avez évoqué tout à l'heure l'accompagnement que vous apportez au monde agricole. Vous faites allusion à l'initiative de « Dar El Fellah » ?**

Entre autres, oui. Mais pas seulement. Autre exemple : pour chaque contrat qui est conclu pour une moissonneuse-batteuse dans le cadre de l'assurance Incendies, nous offrons un extincteur. Pourquoi un extincteur ? Tout simplement parce que nous avons remarqué que les moissonneuses-batteuses peuvent parfois provoquer des étincelles qui déclenchent des incendies et parfois les agriculteurs n'ont pas les moyens de faire face. Notre logique est la suivante : même si le sinistre est assuré, nous voudrions qu'il ne se produise pas. Et cela nous permet d'intervenir auprès de nos clients et même auprès de ceux qui ne sont pas nos clients. Nous faisons la même chose avec le monde des éleveurs en leur offrant des solutions de manière à rentrer dans la prévention, sachant notamment qu'une vache coûte entre 350 000 et 400 000 DA ; il s'agit donc d'un capital pour un éleveur et nous souhaitons qu'il pérennise cette activité à travers la mise en place d'un certain nombre de bonnes pratiques et nous travaillons énormément sur cet aspect.

### **Quel est votre avis sur le potentiel agricole et sur son développement futur ?**

J'ai un regard purement technique et assurantiel. Si on regarde les chiffres, nous avons un taux de pénétration du monde agricole qui est intéressant ces dernières années.

Mais si on le compare aux potentialités, nous sommes très loin. Il y a un potentiel extraordinaire qui est en plein développement et la CNMA doit arracher des parts de marché. Nous avons énormément de niches qui ne sont pas du tout exploitées et au titre desquelles nous essayons de nous adapter par notre sérieux et notre efficacité. Le secteur de l'agriculture participe avec un taux assez important au PIB. Je pense qu'il y a une grande place à jouer dans le secteur des assurances. Mais il faudrait des outils qui accompagnent ce développement. L'assurance agricole doit se faire accompagner par un cadre juridique. On ne peut pas commercialiser un produit d'assurance agricole au même titre qu'un produit d'assurance classique. Cela nécessite tout un dispositif autour des calamités agricoles. La CNMA est en train de faire avancer cette réflexion par les pouvoirs publics pour doter ce secteur d'un dispositif des calamités agricoles. Nous vivons des incendies, auparavant c'était les inondations. Le climat est en train d'influencer énormément et il faudra qu'on ait des solutions pour pérenniser cette activité.

### **Est-ce à dire que les produits d'assurance que vous proposez ne suffisent pas ?**

Non, ce n'est pas ça. Il n'y a pas une seule culture qui ne dispose pas de contrat d'assurance. Mais c'est toute l'assurance agricole qui doit être revue par la mise en place d'un dispositif réglementaire très intéressant comme cela se fait ailleurs dans le monde. Ce ne sont pas toutes les compagnies d'assurances qui existent en Algérie qui commercialisent les produits d'assurance agricole.

### **Pourquoi ?**

Parce que le risque est important. On ne peut pas assurer un risque climatique comme la sécheresse, les feux de forêts au même titre. Il faut un cadre juridique, des capacités techniques et financières importantes et il faut impliquer tout le monde. L'assurance agricole n'est pas que l'affaire de la CNMA ou des compagnies d'assurance d'une manière générale. C'est l'affaire de tous les acteurs : du ministère de l'Agriculture, du ministère des Finances, de la Chambre de l'agriculture, des conseils interprofessionnels ; il faudra que tout le monde se mette autour d'une table pour débattre de la problématique de l'assurabilité du risque. Et si on assure, on doit savoir à quel taux et de quelle manière, parce qu'il y a d'autres facteurs qui rentrent en ligne de compte. Et c'est à partir de là qu'il faut un dispositif un peu particulier. Cela va sécuriser l'investissement agricole et pérenniser l'activité et assurer un revenu minimum à l'agriculteur.

### **À votre avis, qu'est-ce qui retarde l'aboutissement de cette procédure ? Est-**

### **ce dû à la présence de spéculateurs dans la sphère agricole et d'intermédiaires qui ne facilitent pas les choses ou bien est-ce une question de mentalité ?**

L'assurance d'une manière générale, et l'assurance agricole en fait partie, ne représente même pas 1 % du PIB. Le secteur est en retard. Il faut qu'il y ait du dynamisme et que les compagnies d'assurance améliorent leur qualité de service. Il y a toute une refonte du système managérial des compagnies d'assurances à faire. À partir de là, il est possible de dégager d'énormes niches. L'assurance agricole a toujours été le parent pauvre de l'assurance en général. On ne lui a pas donné de l'assurance et les agriculteurs étaient livrés à eux-mêmes face à des risques climatiques. On a vu que c'est toujours l'État qui prenait en charge les sinistrés et qui a supporté les pertes. Il est temps que cela change. Les compagnies d'assurances doivent s'impliquer fortement. Il faut qu'il y ait un dispositif qui puisse obliger les compagnies d'assurances à s'impliquer d'avantage. On parle de sécurité alimentaire et de souveraineté nationale, mais il faudra mettre les outils pour y arriver. Et l'assurance peut agir comme un outil très important pour sécuriser tout cela. La CNMA a mis en place un certain nombre de points positifs. Les autres compagnies et le secteur en général par le biais de son union réfléchissent à des propositions comme celle que nous mettons en avant au niveau de la CNMA. C'est une question d'intérêt national. Pour rester dans la logique assurantielle, il faut que les compagnies s'impliquent pour prendre en charge ce qu'on a appelé les risques inassurables et faire en sorte qu'ils soient assurables. Dans le secteur de l'habitat, il y a un dispositif CAT-NAT qui couvre les risques de tremblement de terre et d'inondations. Mais pour ce qui est du secteur agricole, la sécheresse qui est un phénomène récurrent qui cause énormément de dégâts ne dispose d'aucune assurance qui couvre ce risque. Il est donc temps de mettre en place ce type d'assurance. Mais pour y arriver, il y a tout un mécanisme à mettre en place et il interpelle tout le monde. Maintenant, c'est aux assureurs de se mettre autour d'une table et d'aller vers un consensus de prise en charge des risques. Une étude sérieuse montrera qu'il y a beaucoup de risques qui ne sont pas pris en charge. Il y a des risques qui menacent la pérennité de l'activité et du patrimoine agricole qu'il faut sérieusement prendre en charge.

### **Un mot sur l'avenir pour conclure ?**

À la CNMA, nous sommes très confiants et nous œuvrons pour que la CNMA soit l'outil indispensable pour le développement d'une politique agricole et rurale. Nous travaillons pour cela et nous avons de grands espoirs que les choses puissent aboutir dans les meilleurs délais.

## Djemaa Boukheddami, Directeur général d'Agrana Algérie : « Les agriculteurs doivent s'organiser en coopératives »

**Agrana Algérie, anciennement Elafruits, est une entreprise qui est venue apporter le chaînon manquant à l'industrie de transformation alimentaire en Algérie. Bénéficiant du soutien et de l'appui de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, Agrana Algérie a su s'insérer dans la division internationale du travail et permettre à l'Algérie d'accéder au modernisme nécessaire au développement de l'agriculture et de l'autosuffisance alimentaire. Le DG d'Agrana Algérie, M. Djemaa Boukheddami, nous livre son point de vue sur les forces et les faiblesses de la filière fruits et de l'agriculture algérienne en général.**

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR KAMEL AÏT BESSAÏ

### **Partenaires : Pouvez-vous nous faire une présentation succincte de l'entreprise Agrana Algérie ?**

Djemaa Boukheddami : Agrana est le leader mondial en préparation de fruits. Agrana Algérie est le chaînon qui manque entre les agriculteurs et les transformateurs industriels. Avant notre arrivée sur le marché, il n'y avait pas d'intermédiaires. L'industriel importe ses fruits directement ou bien passe par des agriculteurs qui ne sont pas tous des professionnels et il rencontre des difficultés. Agrana fait la première transformation de fruits frais vers le surgelé. La deuxième transformation se fait sur le surgelé avec toute une recette qui sera destinée aux industriels.

### **Comment Elafruit a-t-elle pu devenir la filiale d'un géant mondial de préparations de fruits ?**

En 2017, nous avons beaucoup bénéficié du soutien de la CCI AF, notamment à travers les formations sur la logistique, les transports, les lois de finances, les négociations. L'objectif à travers ces formations est de préparer l'entreprise pour qu'elle soit aux standards



M. Djemaa Boukheddami © CCI AF

internationaux au moment de l'ouverture de son capital aux investisseurs étrangers.

Agrana s'est positionné en Algérie non pas seulement pour le marché algérien.

Agrana est présente dans les cinq continents pour être à côté de ses clients. Elle s'est installée en Algérie pour le marché algérien et pour les marchés limitrophes, Tunisie, Maroc et Afrique de l'Ouest.

Les formations qu'on a reçues en termes de logistique et d'exportation nous ont été bénéfiques pour cela.

### **Qu'apporte concrètement Agrana aussi bien à votre entreprise qu'à la filière en général ?**

S'agissant de l'apport d'Agrana sur le marché, on a entamé cette année des navettes régulières d'exportations. Nous ne sommes plus dans des opérations *spot*. Nous sommes sur des programmes annuels avec des livraisons chaque mois. On estime pouvoir terminer l'année 2019 avec 300 à 400 tonnes

d'exportation et on prépare l'année 2020 durant laquelle on estime avoir à peu près 2 000 tonnes d'exportation de préparations de fruits.

### **Où exportez-vous vos produits ?**

Nos débouchés sont les pays du Maghreb et ceux de l'Afrique de l'Ouest. Il faut savoir que nous travaillons sur des recettes qui prennent parfois jusqu'à trois mois pour leur validation. On fait valider une recette puis on commence à l'exporter, et ainsi de suite.

### **Rencontrez-vous des problèmes lors de vos opérations d'exportations ?**

Avec la Tunisie, nous n'avons aucun problème parce que le transport se fait par voie terrestre. Le problème qui se pose en Algérie, c'est que quand vous envoyez un conteneur chargé, vous risquez qu'on ne vous le charge pas sur le bateau parce qu'il reviendra vide. C'est la problématique de tout le réseau et c'est la même chose en Europe et ailleurs.

L'avantage que nous avons avec Agrana est qu'il s'agit d'un groupe international qui a son nom et son empreinte. L'association des partenaires algériens avec des partenaires étrangers avec l'empreinte d'Agrana et sa présence en Algérie a fait que 90% des problèmes que nous rencontrions étaient solutionnés.

### **Quel regard portez-vous sur l'agriculture algérienne ?**

Aujourd'hui, on doit pouvoir donner à l'agriculture l'essor qu'elle mérite. En termes de production agricole, il y a ce qui va à la bouche et ce qui va à la transformation et l'Algérie a passé beaucoup de temps à assurer ce qui va à la bouche et non pas à l'industrialisation. Récemment, on a été prévenu qu'il y aurait un excédent en production d'oranges et il nous est demandé de contribuer à consommer une partie de cet excédent. L'entreprise Agrana existe pour ça mais à condition que le produit soit de qualité et abordable en termes de prix et que l'entreprise ait la possibilité d'exporter l'excédent. Il y a un standard mondial pour les fruits.

Il faut savoir qu'Agrana n'importe plus d'agrumes. On s'auto-suffit en termes de prix et de qualité. Idem pour la pomme. De ce fait, ces deux fruits doivent être protégés par l'Etat algérien dans tout ce

qui est transformation industrielle de ces fruits.

Pour ce qui reste à développer, il y a les myrtilles que nous consommons beaucoup et que nous pouvons cultiver en Algérie. Il faut juste commencer par sensibiliser les agriculteurs. Il y a trois ans en arrière, on importait de la mûre sauvage du Canada et des pays d'Europe du Nord. Aujourd'hui, 80% des mûres sauvages que nous transformons sont cultivées dans les forêts algériennes. Pour mettre cela en valeur, il faut des entreprises qui soient encouragées et que les obstacles à la fermeture en termes d'importations de fruits soient levés.

Agrana Algérie fait de l'accompagnement pour l'agriculteur dans la mesure du possible. Aujourd'hui, Agrana importe de la fraise parce qu'il n'y a pas vraiment de disponibilité du fruit. Il y a des standards qualité qu'il faut respecter. C'est ce qui nous fait défaut en Algérie. Concernant la fraise, et si l'effort des agriculteurs est maintenu, on devrait pouvoir arrêter son importation d'ici trois à quatre ans.

### **Quel est votre appréciation du potentiel agricole algérien ?**

Si on excepte la question des volumes, et si on compare la situation d'aujourd'hui du secteur de l'agriculture à celle des années 70, on constate qu'à l'époque les agriculteurs étaient organisés en coopératives. Aujourd'hui, le produit de l'agriculture est passé entre les mains des intermédiaires. Ces derniers ne sont pas tous des professionnels et ne peuvent pas tous garantir tout le temps la qualité, les quantités, les prix et le respect des délais.

### **Comment sortir de cette situation ?**

L'Etat doit intervenir dans ce volet pour exercer son rôle de régulateur du marché en fixant les règles pour l'agrément des intermédiaires dans le domaine de la production agricole ainsi que les cahiers des charges. Si on réinstalle le système de coopératives et même si ces dernières sont gérées par des intermédiaires qui drainent la production, fixent les règles et qu'ils soient conscients des prix à l'international et des attentes des industriels. Il faut que toute cette chaîne fasse ce qui se fait à l'international avec

une traçabilité du produit.

Nous avons aussi un problème de communication, notamment lors des retours de marchandises que l'Algérie a connu récemment. A défaut de communication, c'est la spéculation qui s'installe. La chaîne n'était pas respectée de l'agriculteur jusqu'à l'exportation à l'étranger. Cela est grave et de nature à ternir l'image de l'Algérie.

Il y a urgence de stabiliser cette chaîne. Agrana peut accompagner un agriculteur directement ou l'intermédiaire, en lui expliquant ce qu'on veut exactement, en lui montrant comment on utilise les pesticides et tant d'autres choses.

### **Que faut-il pour développer votre activité et créer plus de richesses et d'emplois ?**

On a besoin d'avoir des agriculteurs et on est prêts à intervenir pour leur formation et d'avoir des intermédiaires professionnels qui puissent regrouper et contrôler le produit agricole, assurer sa disponibilité et sa régularité. On peut négocier à l'international la fraise, la pêche ou le fruit qu'on veut, avant la saison, et passer une commande de 4 000 tonnes d'un fruit et être livré chaque mois selon la quantité demandée et au prix fixé à l'avance et on n'arrive pas à avoir cela dans son propre pays.

### **Quelles sont les contraintes qu'il faut lever pour encourager l'acte d'exporter ?**

Quand on importe, on ne demande pas le régime de perfectionnement actif, parce que ce régime nous impose de payer en devises et non pas en dinars la matière première que vous achetez. On préfère ne pas payer les droits de douanes parce que quand vous commencez l'export, vous n'avez pas la devise nécessaire. Lorsque vous demandez une dérogation à la Banque centrale, il faut attendre un mois pour l'avoir et on se retrouve avec des fournisseurs non payés à l'international. Et cela nous porte préjudice. Il y a tout un régime à mettre en place.

On bute aussi sur cette difficulté de récupérer les droits de douanes à 30 % que l'on paye. Sur le plan légal, on y a droit mais sur le terrain c'est vraiment difficile de le faire. D'où la nécessité de créer des mécanismes de facilitation.

L'Unité de production d'Afitex Algérie Spa nous ouvre ses portes

## Immersion dans le monde des géotextiles

**Afitex Algérie Spa est une entreprise mixte algéro-française spécialisée dans les géotextiles. Le Président de son Conseil d'administration, M. Messaoud ZERMANI, ingénieur en Travaux publics de formation, est un ancien cadre dirigeant du Secteur Public et a été amené à gérer d'importantes entreprises publiques dans le domaine de la construction avant de fonder Afitex Algérie.**

PAR KAMEL AÏT BESSAI

**E**n 2002, il quitte le secteur public pour lancer la Société Algérienne des Grandes Constructions (SAGC), une entreprise de réalisation BTPH spécialisée dans les travaux spécifiques et le génie civil industriel. En 2004, il fonde Afitex Algérie Spa, une société à capitaux mixtes algéro-française dont la partie algérienne représente 63 %. Le partenaire français, Afitex International, est spécialisé dans la fabrication de géocomposites d'étanchéité et de drainage. Tout au début, Afitex Algérie n'a fait que de l'importation de produits géotextiles, géocomposites et géosynthétiques d'une manière générale, depuis la France, l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie. Cela a duré de 2004 à 2009. À l'époque, les géotextiles, qui sont des textiles techniques utilisés dans le domaine de la construction, étaient peu connus en Algérie.

À partir de 2009, Afitex Algérie Spa a lancé la fabrication de l'Alveoter, destiné à la retenue de terre sur talus (pour protéger les talus contre l'érosion due aux fortes averses de pluie, surtout à l'Est du pays). Aussi, le Président du Conseil d'Administration d'Afitex Algérie se rappelle de la première étape d'opérations d'exportation de ce produit vers la France. Il nous explique qu'en 2013, Afitex Algérie Spa lance un important investissement dans la fabrication de toute la gamme des géotextiles non-tissés aiguilletés, à base de fibres synthétiques de haute ténacité 100 %



Usine AFITEX © CCIAF

polypropylène et 100 % polyester de masses surfaciques allant de 100 gr/m<sup>2</sup> à 1200 gr/m<sup>2</sup>.

En 2016, Afitex Algérie Spa a procédé à la modernisation de l'outil de production de la gamme ALVEOTER et a ainsi acquis une machine semi-automatique pour la fabrication de ce produit et l'a lancé pour d'autres applications, notamment pour le renforcement des sols.

Afitex Algérie Spa est partenaire de l'université de Ouargla dans le cadre

de la recherche et développement en ce qui a trait aux applications pour le sud, où se pose la question de la disponibilité des matériaux. On veut remplacer des matériaux tels que le gravier utilisé dans les routes avec de l'ALVEOTER et du sable qui est disponible sur place. Les premiers résultats obtenus en laboratoire et à l'échelle réelle sont excellents.

Il faut savoir que la gamme du produit ALVEOTER M3S trouve une destination vers l'exportation,

notamment vers la France. « Afitex Algérie Spa l'a développé avec un bureau d'études français pour les besoins en remplacement des murs de soutènement qui peuvent atteindre les 15 mètres de hauteur, dans les voies forestières, et dans le sud notamment pour la protection des voies contre l'ensablement », ambitionne l'ingénieur patron de l'Entreprise.

## Un personnel en formation permanente

Les employés d'Afitex Algérie Spa profitent de toutes les formations spécialisées qui s'offrent à eux. « Une formation a été dispensée dernièrement dans nos locaux, avec un ingénieur spécialiste de ce procédé qui est un des concepteurs du produit. Cette formation était destinée à nos ingénieurs sur l'application et le dimensionnement du produit », nous explique M. ZERMANI. Et d'ajouter qu'« Afitex Algérie Spa est tout autant capable d'assurer des formations aux ingénieurs de nos clients pour assurer le développement de ce produit ».

Notre source se rappelle qu'Afitex Algérie Spa a débuté avec trois personnes en 2004. Aujourd'hui, l'entreprise emploie 85 personnes, dont 35 cadres (ingénieur et niveau de formation supérieur). Tout le personnel est algérien et issu des universités algériennes. « Cependant, les techniques utilisées en usine ne sont pas enseignées dans les universités sous forme de modules ; de ce fait, tout l'encadrement de notre société a été formé en interne et en externe par des partenaires. Nous avons donc un personnel hautement qualifié », a souligné M. ZERMANI Messaoud.

## Une expertise exportée

Le savoir-faire d'Afitex Algérie Spa est exporté en France et au Niger et prochainement dans d'autres pays africains, avec une assistance de mise en place. « Depuis 2016, nous réalisons, tous les un ou deux mois, une exportation vers la France pour tout ce qui est ALVEOTER M3S. En plus des économies qu'Afitex Algérie Spa permet à l'Algérie de réaliser en mettant fin à la nécessité d'importation de ces produits, ce sont des devises qui rentrent pour le pays du fait de l'exportation de ces produits », explique ce responsable. Et d'ajouter « Nous ambitionnons de rayonner sur une partie de l'Afrique. Nous sommes très présents en Mauritanie où nous avons participé à trois salons et avons dispensé une

formation. Nos produits sont beaucoup utilisés dans les mines en Mauritanie. Nous allons dispenser une formation au Cameroun et nous avons des contacts au Togo et au Bénin pour faire découvrir ces produits ».

## Le monde des géotextiles nous ouvre ses portes

L'unité de production de géotextiles d'Afitex Algérie Spa se situe à la zone industrielle de Kharouba, dans la daïra de Boudouaou, dans la wilaya de Boumerdès. Sur place, nous avons rencontré le Directeur de l'Unité de production, M. SIMOUSSI Abdelhakim, qui nous a expliqué le processus de fabrication fait à base de la fibre de polypropylène importée et aussi de fibre de polyester fabriquée localement.

L'usine utilise les deux types de fibres qui sont d'apparence identique. Les balles de fibre sont ouvertes par aspiration et envoyées vers la ligne de production par un procédé d'air.

La fibre arrive dans un silo de stockage et est renvoyée par quantités mesurées. C'est à partir de là que commence le traitement et le processus de fabrication ; la fibre commence à avoir une certaine densité et son épaisseur encore à l'état brut, juste ouverte, est contrôlée. La fibre passe ensuite dans une autre machine appelée la carde, qui permet de l'aligner pour obtenir à la sortie une voile homogène de 2,40 m de largeur. La fibre est orientée dans un seul sens.

À la sortie de la carde, il y a un étaleur-nappeur qui permet de changer l'orientation du voile dans le sens de la largeur, ce qui permet d'avoir une voile allant jusqu'à 2,40 m de largeur. Ce dernier prend un nombre de plis en fonction du grammage voulu pour le produit final. Cela va de 100 gr/m<sup>2</sup> à 1 200 gr/m<sup>2</sup>. À la sortie de l'étaleur-nappeur, le voile entre dans une autre machine, la pré-aiguilleteuse. Ce sont des aiguilles qui attaquent le voile avec un procédé de non-tissé qui consiste à combiner les fibres entre elles. À la sortie, le voile a une épaisseur de quelques millimètres alors qu'elle n'était que de 150 mm au départ.

À la sortie de l'aiguilleteuse, le voile entre dans l'étireur pour améliorer ses caractéristiques mécaniques. À la sortie de l'étireur, un second aiguilletage est effectué sur le produit. Par la suite, il passe au calandrage, ce qui permet d'améliorer encore davantage ses caractéristiques mécaniques. À la sortie de la calandre, le produit se trouve en fin de ligne,

donc à l'enroulement et au conditionnement. Une fois enroulé et conditionné, le produit est pesé et une fiche signalétique est collée sur le rouleau. Elle permet la traçabilité du produit grâce à un numéro de série qui permet de savoir rapidement quelle équipe a travaillé à sa confection. La fiche indique aussi le métrage du rouleau, son grammage et le poids total du rouleau.

## Dans l'atelier de fabrication de l'ALVEOTER

L'ALVEOTER est le premier produit d'Afitex Algérie Spa. « Auparavant, nous importions la matière première pour la fabrication de cet ALVEOTER. Depuis la mise en service de la ligne des géotextiles, la matière première est fabriquée chez nous », nous explique le Directeur de l'Unité de production. Ainsi, le produit fini de la ligne de fabrication des géotextiles sert de matière première pour la fabrication de l'ALVEOTER.

La fabrication de l'ALVEOTER est différente du géotextile. Le produit est spécial. Il doit répondre à certaines caractéristiques mécaniques, au niveau de la dureté, de l'écrasement et de l'attraction. Tous les produits qui sortent de l'usine d'Afitex Algérie Spa obéissent à un cahier des charges strict. L'ALVEOTER M3S est un produit fini qui est utilisé en France par exemple pour le renforcement et la reconstitution des éboulements. Les alvéoles sont remplies de terre et superposées entre elles pour former un mur de soutènement qui peut atteindre 15 mètres. Cela remplace le béton et c'est plus économique. Le mur fait à base d'ALVEOTER est souple et il répond au mouvement des sols.

## Un laboratoire ultra sophistiqué

L'Unité de production est dotée d'un laboratoire qualité ultra sophistiqué qui permet de contrôler les produits finis et de s'assurer que ces derniers répondent aux fiches techniques.

Les produits d'Afitex Algérie Spa subissent plusieurs essais avant leur sortie d'usine, dans le laboratoire en question situé dans l'enceinte de l'usine. Les produits sont testés avec une périodicité bien déterminée afin de connaître le degré de conformité aux normes internationales. Tous ces essais sont confrontés à ceux du laboratoire étatique spécialisé, le CTPP. Aussi, tous les équipements sont étalonnés, et chaque année un étalonnage est effectué pour vérifier la fiabilité des appareils.



# L'assurance des **RISQUES** Agricoles



Pour la protection  
de votre  
**Exploitation  
Agricole**



# L'assurance **Multirisque** Aquacole



Le Président de la CACI reçoit son homologue de la CCI AF

## Le renforcement du partenariat économique au menu

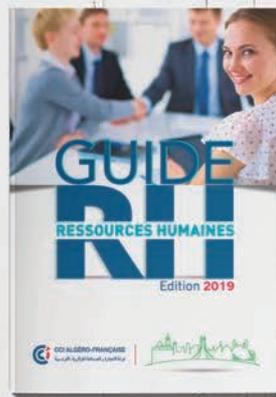
**L**e Président de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, M. Michel Bisac, a eu le plaisir de rencontrer le nouveau Président élu de la Chambre algérienne de commerce et d'industrie (CACI), M. Abdelkader Gouri. Cette visite de courtoisie a permis aux deux présidents de se rencontrer et d'échanger sur les opportunités de collaboration entre la CCI AF et la CACI et leur renforcement.

Le nouveau président élu de la CACI a fait part de sa disponibilité et celle de ses équipes afin de renforcer les relations économiques entre entreprises françaises et algériennes et de consolider le partenariat entre les deux pays.



M. Michel Bisac & M. Abdelkader Gouri © CCI AF

## COLLECTION DES GUIDES RÉALISÉS PAR LA CCI AF



## À TÉLÉCHARGER

SUR L'APPLICATION CCI AF  
ET SUR : [WWW.CCIAF.ORG](http://WWW.CCIAF.ORG)

CCI ALGÉRO-FRANÇAISE  
غرفة التجارة والصناعة الجزائرية - الفرنسية



Formations adaptées aux entreprises en Algérie

# Convention de partenariat entre la CCI AF et le Groupe Pigier

**Le Président de la CCI AF, M. Michel Bisac et la Directrice Générale du Groupe Pigier Algérie, M<sup>me</sup> Astrid Lauer, ont signé une convention de partenariat le 2 septembre 2019, qui permettra de mutualiser l'expérience, le savoir-faire et la notoriété des deux établissements au service des entreprises membres et non membres de la CCI AF.**

PAR M.S.

**E**n vertu de cette convention, les deux organismes développeront des offres de formation adaptées aux besoins des entreprises avec des thématiques proposées en formules inter- et intra-entreprise (bénéficiant du 1 % formation).

Les formations proposées toucheront

notamment les domaines de compétences suivants, tels le commercial, le marketing et digital, le développement personnel, les finances, la fiscalité et la comptabilité, les ressources humaines et le droit de travail, la logistique, les achats et les opérations de douane, le management et la conduite de projets, la qualité sécurité environnement ainsi que le français des affaires.

La mise en œuvre dans les prochains jours de cette convention ne manquera pas

d'impacter positivement les deux organismes signataires et de rehausser leur apport à l'essor des entreprises algériennes, en particulier et du monde des affaires en général.

Les entreprises et organismes intéressés peuvent joindre M. Nadjib Belkhiri, Responsable formation au sein de la CCI AF et M<sup>me</sup> Odile Bennaï, Directrice Corporate au sein du Groupe Pigier pour de plus amples informations.



M. Michel Bisac & M<sup>me</sup> Astrid Lauer © CCI AF

## 7<sup>e</sup> Open de l'international à Brest (France)

# La CCI AF a la rencontre des entreprises françaises intéressées par l'Algérie

PAR MEROUANE SEDDIK

**L**a Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) a participé au 7<sup>e</sup> Open de l'international à Brest (France) qui a eu lieu le 1<sup>er</sup> juillet 2019. La CCI AF a été représentée à cette occasion par M. Halim Ammar-Khodja, Directeur adjoint de la CCI AF. « Nous avons participé au 7<sup>e</sup> Open de l'international de Brest, ce qui nous a permis de rencontrer une dizaine d'entreprises françaises qui activent essentiellement dans le domaine de l'agriculture, l'élevage, la pêche et l'aquaculture et étaient intéressées par les opportunités de développement en Algérie », a indiqué M. Ammar-Khodja. « Nous avons discuté avec des chefs d'entreprises qui ne connaissent pas l'Algérie et les opérateurs algériens mais

qui souhaitent trouver une porte d'entrée pour entamer des discussions avec les opérateurs algériens dans les secteurs déjà cités et comment travailler ensemble dans un esprit *win-win*.

Le représentant de la CCI AF à cet événement a ajouté que les entreprises françaises de la région bretonne qui n'ont pas pu faire le déplacement à Annaba les 5 et 26 juin derniers pour participer aux 4<sup>es</sup> rencontres algéro-françaises de l'agriculture et de l'élevage ont pu avoir un aperçu sur ces rencontres, photos et vidéos à l'appui, afin de les mettre dans le contexte des opportunités de partenariat que leur offre l'Algérie en général et la région de l'est du pays en particulier. L'événement était organisé par Bretagne Commerce International, une association de plus de 800 entreprises bretonnes mise en place par le Conseil régional de Bretagne et la CCI Bretagne afin de

développer l'aspect international de l'économie bretonne.

La CCI AF a fait part aux entreprises françaises de la pêche et de l'aquaculture rencontrées à Brest de la tenue du prochain salon de la pêche et de l'aquaculture qui sera organisé par la Chambre algérienne de la pêche et de l'aquaculture à Oran en novembre 2019. Le Directeur adjoint a informé les entreprises concernées que la CCI AF animera un stand dans ce salon et fera venir quatre ou cinq entreprises de France pour y prendre part. L'Open de l'international est une journée d'information et de networking pour les entrepreneurs bretons et étrangers se tournant vers le monde. Plus de 1 000 participants ont répondu présent pour assister aux divers ateliers et conférences. Des rendez-vous B to B avec plus de 90 prestataires basés dans 50 pays ont été effectués.

**Le président de la CCI AF élu administrateur de CCI France International**

**Objectif : promouvoir le marché algérien**

PAR M.S.

**L'**Assemblée générale ordinaire de CCI France International s'est tenue le 25 juin 2019. CCI France International est l'association qui regroupe les chambres de commerce et d'industrie de France à l'international. La CCI AF est membre de cette association, elle participe à ce titre à cette assemblée générale de façon régulière. Cette année, le président de la CCI AF, M. Michel Bisac, a été nommé Administrateur de CCI France International. Il contribuera ainsi à promouvoir le marché algérien et à promouvoir le partenariat et la collaboration entre entreprises de France et d'Algérie.

## 13<sup>e</sup> édition du Salon professionnel de la géotechnique du forage des fondations et des mesures (SOLSCOPE)

# La CCI AF a accompagné une vingtaine d'entreprises algériennes à cet important événement

PAR M.S.

**L**a 13<sup>e</sup> édition du Salon professionnel de la géotechnique du forage des fondations et des mesures (SOLSCOPE) s'est tenue à Marseille du 26 au 27 juin 2019. Ce salon a été organisé par Attitude Concept et RPI Régie.

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) a accompagné 20 entreprises adhérentes en leur permettant de participer à ce salon professionnel. Les entreprises algériennes qui ont fait le déplacement à Marseille sont des entreprises spécialisées dans l'analyse de la qualité des sols, des entreprises de services, d'études hydrogéologiques, d'expertise, de forage, de mécanique et de géotechnique, selon M. Karim Osmane, chargé de l'accompagnement des entreprises et responsable du stand de la CCI AF dans ce salon. Durant ces deux jours, les 20 entreprises algériennes ont pu effectuer plus de 130 rendez-vous B to B, avec en moyenne 9 RDV B to B pour chaque participant. Le responsable de la CCI AF a ajouté que certaines

entreprises ont même réussi à concrétiser des partenariats notamment en passant des commandes sur place pour l'acquisition de machines de forage hydraulique et un partenariat a été signé entre deux entreprises algérienne et française dans le domaine du forage hydraulique.

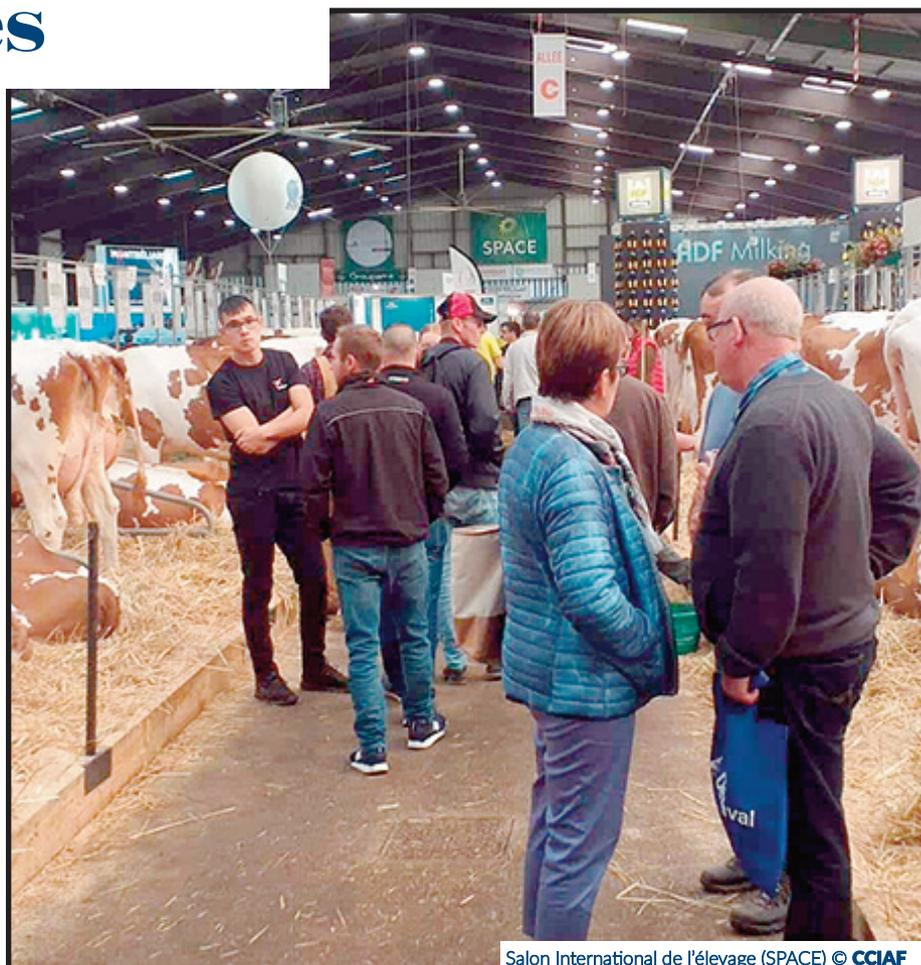
La CCI AF a participé pour la première fois à cet événement et elle compte renouveler sa participation à ce salon professionnel bisannuel avec une représentation plus forte des entreprises algériennes en termes de participation.

La CCI AF a pu jouer pleinement son rôle d'accompagnement aux entreprises et a pu obtenir beaucoup d'avantages en faveur des entreprises algériennes participantes, notamment des badges pour un accès gratuit aux conférences et ateliers thématiques ainsi que des déjeuners gratuits pour les entreprises algériennes exposantes. Les entreprises participantes ont pu mesurer l'importance de l'accompagnement qu'offre la CCI AF à ses adhérents en leur faisant faire des économies, notamment dans leurs déplacements à l'international.

Salon international de l'élevage (SPACE) de Rennes

## La CCIAF présente aux côtés d'une trentaine d'entreprises algériennes

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) a participé à la 33<sup>e</sup> édition du Salon international de l'élevage (SPACE) de Rennes, en France, qui s'est déroulé du 10 au 13 septembre 2019.**



Salon International de l'élevage (SPACE) © CCIAF

PAR M. S.

**L**a CCIAF a participé à l'événement avec une trentaine d'opérateurs économiques algériens dans le secteur de l'agriculture et de l'élevage.

La première journée de la manifestation a été consacrée à la présentation par le directeur adjoint de la CCIAF, M. Halim Ammar-Khodja, des opportunités de partenariat et de développement du secteur de l'agriculture, de la pêche, de l'aquaculture et de l'élevage en Algérie. La présentation a été faite devant une quarantaine d'opérateurs bretons intéressés par l'Algérie.

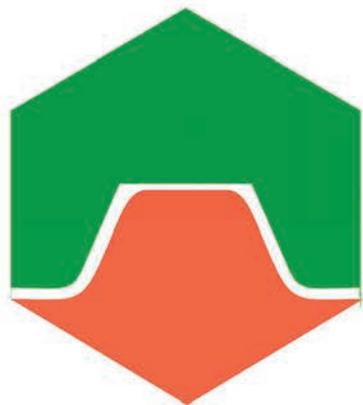
Outre la présentation des opportunités de partenariat dans le secteur de l'agriculture en Algérie, la délégation conduite par le

directeur adjoint de la CCIAF a également procédé à la mise en relation des adhérents avec le réseau de Bretagne-Commerce et des entreprises françaises pour discussion, achat de matériel, accompagnement sur des projets, etc.

Ce déplacement a été une occasion aussi pour visiter les stands d'opérateurs français opérant hors de Bretagne qui ont l'habitude de participer aux rencontres de l'agriculture et de l'élevage qu'organise la CCIAF. Le directeur adjoint de la CCIAF a indiqué que cette occasion a été mise à profit pour annoncer aux partenaires français la date des prochaines rencontres de l'agriculture et de l'élevage prévues en Algérie.

SPACE 2019, c'est 1 400 exposants, 100 000 visiteurs, dont 14 000 visiteurs étrangers

venant de 120 pays, selon les organisateurs. Pendant quatre jours, le Parc-expo de Rennes s'est transformé en un immense carrefour agricole, la plus grande ferme du moment. C'est une occasion de parfaire ses connaissances du monde agricole et des animaux élevés en Bretagne (et ailleurs) pour nourrir le monde. Un demi-millier de bovins de treize races différentes, près de 200 animaux de onze races de moutons et de chèvres... Un challenge européen de vaches pie rouge et un concours national de vaches salers ont été au programme. Cette année, cette grande ferme sera aussi un peu marine, avec la thématique de l'aquaculture. Deux demi-journées sont consacrées à l'aquaculture, qui connaît une croissance soutenue depuis plus de 15 ans.



# BEVIMAC

## Centre Sud

### Union de Coopératives

7, avenue de l'Entreprise - BP 13144

12031 RODEZ Cedex 9 - FRANCE

Tél : +33 (0) 5 65 77 70 00 - Mail : [bevimac@bevimac.com](mailto:bevimac@bevimac.com)

[www.bevimac.fr](http://www.bevimac.fr)



# N°1

## DES EXPORTATEURS EN RACE AUBRAC

## La compression d'effectifs

# Savoir communiquer sur un sujet délicat

**La perte d'emploi est une des conséquences de la compression de l'effectif. La communication sur ce sujet n'est jamais simple car il est sensible.**

PAR SARRA M.

L'expert Abdelhak Zaïm, qui a animé un atelier sur ce sujet à l'intention des entreprises adhérentes de la CCIAF, et ce le 21 avril dernier, à Alger, a expliqué que durant les années 70 et le plein emploi déguisé, on n'en parlait pas. Mais qu'à partir de 1990, les lois en ont pris un coup. En 1994, 3 décrets sont édictés sous la pression du Fonds monétaire international (FMI). M. Zaïm a indiqué que l'ancrage juridique de la compression d'effectif est apparu avec la loi 90-11 relative aux relations de travail. Il s'en suivra trois décrets exécutifs. Selon cet expert, la compression d'effectifs n'a rien à voir avec le déficit. Les situations économiques qui poussent à la compression sont :

- les mutations technologiques,
- la réorganisation régionale,
- la fusion entre deux entreprises.

De ce fait, la compression d'effectifs est donc structurelle et non pas conjoncturelle, résume-t-il avant de préciser que l'interprétation finale est du ressort du juge et non pas de l'inspection du travail. À propos du recours à la compression d'effectifs, M. Zaïm a expliqué à l'assistance qu'il n'y a nullement besoin d'autorisation avant d'ajouter que l'information de l'inspection du travail est obligatoire avant de lancer l'opération. En outre, l'expert en RH a énuméré six étapes à respecter lors de cette opération, à savoir :

- le motif,
- l'information du Comité de participation (CP), dans le cas d'une entreprise de plus de 50 salariés,
- la rédaction d'un document « volet social » pour les entreprises de plus de 9 salariés,
- l'obtention de l'avis du CP sur le volet social,
- la négociation du volet social avec les représentants des salariés,
- puis, information du CP.

M. Zaïm a expliqué que le « volet social » est un document qui explique les raisons motivant la compression d'effectif. Il



M. Abdelhak Zaïm © CCIAF

contient les motifs, les mesures adoptées pour limiter les licenciements et les mesures d'accompagnement des salariés objet des mesures de compression d'effectifs.

Il a ensuite énuméré les obligations de l'employeur et fait remarquer qu'en cas de refus, le travailleur bénéficie d'une indemnité de licenciement pour compression d'effectifs. En tout état de cause, l'expert précise qu'il est impératif de tenir l'inspecteur du travail informé à chaque étape de l'opération.

Au chapitre du volet social, l'intervention de l'expert s'est focalisée sur les mesures que doit contenir le document, telles que l'adaptation du régime indemnitaire, le réexamen des salaires, y compris des dirigeants, la formation pour le redéploiement du personnel, la suppression du travail en heures

supplémentaires, la mise en retraite et retraite anticipée, le partage du travail et le travail à temps partiel ainsi que le non-renouvellement des contrats de travail (CDD).

S'agissant de la conduite à tenir avec le CP en cas de compression d'effectifs, l'expert préconise de discuter et de formaliser un PV avec le CP concernant le volet social.

À propos de la négociation dans le cas de la compression d'effectifs, M. Zaïm fait remarquer que la loi n'a jamais exigé l'accord des deux parties.

Enfin, l'expert indique qu'il faut établir les critères de licenciement et informer l'inspection du travail. Ces critères sont :

- la définition d'un salaire de référence,
- l'intégration de l'assurance-chômage,
- admission à la retraite,
- admission à la retraite anticipée.

L'évaluation de la performance des collaborateurs

# Les enjeux et les objectifs de la procédure identifiés

**Comment concilier les besoins individuels des collaborateurs avec la stratégie de l'entreprise, tel est le thème de l'atelier animé à l'hôtel Sofitel d'Alger, par M<sup>mes</sup> Dalila Bensafar et Saida Haddadj du cabinet Talent Development Company (TDC) en collaboration avec la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF).**



Atelier CCI AF © CCI AF

PAR SARA M.

**D**ans la partie conceptuelle, M<sup>me</sup> Saida Haddadj a expliqué que la performance était un vrai challenge pour le responsable RH et une problématique pour le concerné. La question qui est posée est de savoir comment concilier les besoins individuels des collaborateurs et la stratégie de l'entreprise. Elle a considéré que la performance était au cœur de tout. C'est la somme de ce qui est donné et son adéquation avec les besoins de l'employeur. L'animatrice a défini les objectifs de l'évaluation de la performance et a énuméré les enjeux de l'évaluation de la performance. Concernant l'évaluation de la performance

d'un collaborateur, M<sup>me</sup> Saida Haddadj a déclaré que c'était le responsable direct qui était tenu de s'en occuper selon des critères quantitatifs et qualitatifs. Pour l'experte, l'évaluation de la performance est au cœur des autres pratiques de la direction des ressources humaines, à l'instar du recrutement, de la promotion, de la rémunération et du développement. Prenant le relais, M<sup>me</sup> Dalila Bensafar a abordé l'aspect pratique de cette thématique. Selon l'animatrice, une performance de résultats techniques n'est absolument pas suffisante pour faire l'évaluation individuelle de performance. M<sup>me</sup> Bensafar a par la suite défini le processus global de l'évaluation de la performance. Selon elle, cette tâche renvoie directement à la stratégie globale de l'entreprise (feuille de route), qui doit

déterminer les attentes (objectifs) et reconnaître la performance lorsqu'elle répond ou dépasse les objectifs. Elle a expliqué l'importance de l'entretien de performance aussi bien pour le manager que pour le salarié. Lors de cet atelier, les animatrices ont réparti les participants en trois groupes : le premier est chargé de préparer les conditions de « l'avant entretien ». Le second groupe, pour sa part, est chargé du déroulé de l'entretien tandis que le troisième groupe doit quant à lui s'occuper de « l'après entretien ». Chaque groupe a formulé des propositions pour la bonne exécution de la mission qui lui est confiée et les animatrices ont appelé au final les participants à mettre en place un plan de développement et à intégrer l'entretien d'évaluation dans un processus de contrôle et de suivi.

L'audit juridique des entreprises

## Pourquoi et comment le réussir

**Un atelier ayant porté sur le thème de « l'audit juridique » des entreprises a été animé par Maître Lezzar Nasr-Eddine, Avocat d'affaires et ex-membre de la cour internationale d'arbitrage, le 19 juin 2019 au siège de la Chambre de commerce et d'industrie algero-française, à Alger.**



M. Lezzar Nasr-Eddine © CCIAF

PAR SARRA M.

**D'**emblée, M<sup>e</sup> Lezzar a invité les participants à cet atelier à distinguer l'audit juridique de l'audit comptable et financier. De même qu'il a fait remarquer que l'audit ne signifie pas l'inspection ou l'IGF. « L'audit juridique, c'est la vérification, l'établissement d'un panorama, c'est une analyse approfondie des questions qui intéressent l'entreprise au regard de la loi, mais pas seulement. Par la suite, il déclinera les différents types d'audit juridique existant. Ainsi, l'audit des sociétés, c'est une vérification soit de la constitution ou du fonctionnement des sociétés. Il est question de la conformité sur le plan légal et aussi de la performance. Aussi, l'audit des activités des entreprises, concerne l'audit social, à savoir le respect de la législation du travail par l'entreprise,

mais aussi l'audit fiscal, comme par exemple l'optimisation fiscale.

Ensuite, l'animateur de l'atelier a abordé les objectifs attendus d'un audit juridique. Selon lui, l'audit de sécurité est important car il intègre par exemple les notions de clause de risque de change, d'arbitrage en cas de litiges, etc. Il a cité aussi l'audit de performance et l'audit du service juridique qui consiste à vérifier si le service est suffisamment utilisé, notamment en termes d'information, de contentieux et d'audit.

Après avoir expliqué l'importance de l'audit juridique pour l'entreprise, qui consiste à savoir cerner les besoins de l'entreprise et mieux formuler et demander une mission d'audit juridique ciblée et efficace, M<sup>e</sup> Lezzar a expliqué les étapes d'une mission d'audit.

À qui confier une mission d'audit juridique ?, s'est interrogé le conférencier. Et de répondre qu'il est préférable de

confier cette mission à une personne externe à l'entreprise, précisant que cela dépend avant tout de la nature de la mission. Il a fait remarquer que chez nous, on ne va à l'audit que quand il est malheureusement trop tard pour ça. Les managers continuent à faire dans l'audit curatif et non dans l'audit préventif.

Autre conseil donné aux responsables des entreprises présents à l'atelier, celui de déterminer par écrit la commande et s'assurer de sa compréhension par l'auditeur désigné. Pour se faire, il préconise de procéder à une réunion de validation de la formule à adopter pour l'audit avant d'engager la mission.

M<sup>e</sup> Lezzar a énoncé quelques règles d'éthique et les compétences fondamentales qui sont requises de l'auditeur, telles que l'indépendance, les compétences, la capacité professionnelle et la qualité du travail, le secret professionnel et enfin la réserve et la pondération.

Réussir le processus de recrutement en entreprise

# Comment maximiser ses chances

PAR SARA M.

L'atelier a été animé par M<sup>me</sup> Dalila Bensafar, experte consultante RH, formatrice et coach en développement personnel.

D'entrée, l'experte a indiqué que l'objectif n'est pas de répondre à toutes les problématiques posées par la question, mais juste de moderniser notre point de vue sur les recrutements et apporter un peu d'innovation.

Depuis 1900 à ce jour, les pratiques de recrutement ont énormément évolué. Elle a ajouté que les nouvelles technologies ont induit des changements de mentalités.

Entrant dans le vif du sujet, elle a dit que le fait d'avoir un descriptif de poste ne suffisait pas à recruter. Les nouvelles technologies ont transformé les métiers de recrutement, notamment avec l'apparition des chatbots, des tests psychotechniques, du e-recrutement, du recrutement 2.0, etc. Même si l'on reproche à certaines de ces méthodes leur perte d'humanité, ce ne sont que des outils d'aide au recrutement qu'il faut savoir utiliser.

En abordant le processus de recrutement, M<sup>me</sup> Bensafar a sérié les étapes à suivre, à savoir : définir un besoin, faire du sourcing, communiquer et savoir convaincre, traiter et analyser les candidatures, faire l'évaluation et la sélection des candidats, accueillir les nouvelles recrues, les intégrer et fidéliser les salariés.

Après l'évaluation des entretiens, il faut toujours veiller à consigner les éléments et avoir une lisibilité de l'évaluation, conseille l'animatrice.

Elle a conseillé de faire attention à la déshumanisation dans le processus de recrutement, arguant que lorsque l'on instaure une relation de confiance avec le candidat, il nous est possible d'avoir un maximum d'informations à son sujet.

Pour réussir le processus de recrutement, M<sup>me</sup> Bensafar a exigé d'avoir un descriptif de poste clair, un profil de candidat maîtrisé et des canaux de recrutements adaptés.

Ensuite, elle a proposé quelques notions à avoir à l'esprit lors des recrutements. Elle

a indiqué que le recrutement est un centre d'intérêt. Elle a ajouté qu'un entretien de recrutement ne permet pas au recruteur de juger des compétences du candidat. De même qu'il est faux de penser que le descriptif de poste doit être élaboré par le responsable RH tout seul ainsi qu'il est faux de croire que les tests psychotechniques sont décisifs dans l'évaluation du candidat. Autre idée reçue à bannir, le recrutement requiert de l'instinct ou encore que la cooptation permet de favoriser la diversité.

A *contrario*, le recrutement 2.0 permet effectivement un gain de temps et un meilleur ciblage.

M<sup>me</sup> Bensafar donnera par la suite quelques exemples de pratiques de recrutement ayant cours dans le monde, tel que le recrutement digital via le *chatbot* ou Snapchat (Cetelem), le retrait du CV et de la qualification classique (L'Oréal, Amazon, McDonald's). Cela consiste à accorder de l'intérêt au comportement plus qu'aux diplômes et qualifications.

Il existe encore des méthodes qui s'attaquent au stress des candidats ou encore la gamification (recours aux jeux virtuels) au service des recrutements, à l'instar d'escape games qui consistent à utiliser des jeux virtuels pour les tests.

Ensuite, l'animatrice a donné quelques notions relatives au recruteur. Il doit être empathique, avoir la capacité à écouter (80/20), être un bon marketeur, avoir un bon relationnel, être à l'aise avec les TIC et avoir la capacité à influencer.

Abordant les conseils et astuces à même d'augmenter la qualité des recrutements, la spécialiste en coaching a parlé de prendre le temps de comprendre le poste, de personnaliser et de soigner son offre d'emploi en étant percutant, de ne pas oublier le vivier interne, de prendre son temps, mais pas trop, de savoir se remettre en question et bousculer le préétabli et enfin être attentif aux soft skills.

Pour conclure, M<sup>me</sup> Bensafar a conseillé aux responsables RH présents à l'atelier de croiser les regards et les méthodes, de chercher à comprendre le système de fonctionnement de ses candidats, d'oser croire au potentiel et enfin penser à innover.

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé un atelier RH le 18 juillet 2019, au siège de la Chambre. L'atelier a porté sur les recrutements et s'est intitulé : « Maximiser vos chances de réussir vos recrutements ».**

Les fondamentaux de la fiscalité d'entreprise

# Comment mieux comprendre les principes

**Mieux comprendre les principes fondamentaux en matière fiscale permet aux chefs d'entreprise d'optimiser leurs choix et de définir les contraintes de gestion qui en résulteront.**

PAR SARRA M.

La fiscalité s'inscrit ainsi comme un outil incontournable de la gestion de l'entreprise. Elle permet aux gestionnaires d'optimiser leur stratégie, de mieux prendre en compte l'incidence fiscale des différentes opérations de l'entreprise dans son activité et de mieux comprendre les mécanismes de base de la fiscalité.

Et à fin de disposer de repères clairs sur la façon d'appréhender la fiscalité des entreprises, la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé un atelier fiscal le 17 avril 2019 avec la participation de M<sup>me</sup> Lamia Achaïbou, *Senior Tax Manager*, et M<sup>me</sup> Meziane Lyliya, *Tax Manager*, au sein du Cabinet KPMG Algérie.

Intervenant en premier, M<sup>me</sup> Meziane Lyliya a défini le concept de la fiscalité avec un historique sur l'évolution du régime fiscal algérien depuis la réforme de 1992, jusqu'à la création en 2002 du nouveau régime fiscal.

Elle a rappelé que le régime d'imposition en Algérie est déclaratif (au réel) et forfaitaire (IFU). Elle a fait remarquer que les personnes qui sont sous le régime de l'IFU peuvent demander à passer sous le régime déclaratif (réel).

Ensuite, les expertes de KPMG sont allées dans le détail des divers régimes appliqués.

Ainsi, pour le régime déclaratif (au réel), les expertes expliquent qu'il concerne les entreprises de plus de 30 000 000 DZD de chiffre d'affaires. Pour ce type d'entreprises, la TAP est payée territorialement. Les entreprises soumises au régime DGE payent la TAP de manière centralisée.

Abordant les charges déductibles, les animatrices ont énuméré cinq conditions à respecter impérativement. Les charges déductibles sont donc à TAP, les droits



Atelier Fiscal © CCI AF

d'enregistrement, la taxe foncière et la taxe de domiciliation bancaire. Les taxes de formation, les amendes et pénalités sont également non déductibles.

Par ailleurs, les expertes de KPMG font savoir que la réévaluation des biens des entreprises est exonérée de l'IBS. Elles indiquent que les amortissements sont également déductibles dans la limite autorisée. Idem pour les rémunérations des tiers, à l'exception des résidents fiscaux étrangers.

En revanche, les frais d'assistance technique et les frais généraux ne sont pas clairement définis, font-elles remarquer.

Abordant le chapitre de la TVA, l'experte Lamia Achaïbou a indiqué qu'il s'agit d'un impôt indirect dont le taux normal est de 19 % et le taux exceptionnel est de 9 %. S'agissant de la notion de territorialité, elle a indiqué qu'une prestation consommée à

l'étranger est exonérée de TVA.

Ensuite, elle a énuméré les faits générateurs de TVA :

- les ventes,
- les travaux immobiliers,
- les prestations et services.

Concernant l'IRG, la même experte a expliqué qu'il s'agit d'un impôt qui est retenu à la source. Il est de 0 à 35 % pour les salariés et de 15 % pour les consultants.

Au sujet des frais de mission, les expertes indiquent qu'ils sont exonérés de l'IRG sous réserve d'éviter d'utiliser le régime forfaitaire de calcul et elles conseillent l'avance avec justificatifs. La taxe sur l'apprentissage et la formation (TAF) de 2 % est versée semestriellement au prorata de la masse salariale pour les entreprises, explique les expertes. Et d'ajouter qu'elle n'est pas considérée comme une charge déductible.

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

# Comment ça fonctionne ?

**La TVA est sans doute l'impôt le plus connu et le plus prépondérant du système fiscal algérien. Selon les prévisions, la TVA représente 17,04 % du total des recettes de la fiscalité ordinaire.**



M. Cherif Touahri © CCIAF

PAR SARRA M.

**A**pplicé en Algérie depuis le 1<sup>er</sup> avril 1992, cet impôt se veut transparent et neutre à condition qu'il soit appuyé de la traçabilité, elle-même liée à la facturation d'une part, et de la continuité de la chaîne des déductions, d'autre part.

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé le 12 juin 2019 un atelier de finance et comptabilité intitulé « Comment fonctionne la TVA ? ». L'atelier a été animé par M. Cherif TOUAHRI, conseil fiscal agréé, ancien Inspecteur central des impôts et formateur en comptabilité et fiscalité.

L'atelier a été dédié aux chefs d'entreprise et aux cadres comptables et financiers, et a pour objectif d'explorer les contours de la TVA et les mécanismes de son fonctionnement. Concrètement, l'atelier a abordé les points suivants, à savoir : le

champ d'application, les règles d'assiette et taux, les déductions, le remboursement de la TVA et enfin la déclaration et le paiement de la TVA.

D'entrée, le conférencier a indiqué que la TVA est une taxe et un impôt en même temps. Il a expliqué que la TVA est une prestation pécuniaire réclamée auprès de personnes morales sans contrepartie. Il a ajouté que la TVA est neutre pour l'entreprise même si cette neutralité est mitigée. La TVA est comptabilisée dans un compte tiers et la date du 31 décembre est la date limite pour son acquittement. La raison qui fait que c'est le consommateur qui paye la TVA et que les entreprises sont chargées de la collecter via les G50 est d'éviter que l'État ne demande à chaque fois l'impôt sur ce qui est consommé. De ce fait, les entreprises sont chargées de la collecter pour le compte de l'État.

En outre, M. Touahri a expliqué que la TVA est déductible sauf dans des cas précis, parmi lesquels les véhicules de

tourisme - hors agences de location de voitures, le transport des malades, les auto-écoles.

Le paiement de la TVA s'effectue au plus tard le 20 du mois succédant à celui de l'encaissement. Quant à la récupération de la TVA, le conférencier a fait savoir qu'en théorie, il faut trois semaines pour recevoir un chèque de remboursement de la TVA. Mais en réalité l'administration est beaucoup plus lente.

Par ailleurs, le conférencier a fait savoir que la TVA sur les services bancaires est déductible d'impôt moyennant une pièce justificative dûment remplie par la banque.

Aussi, dans le cas de cessation d'activité avec dans les stocks des produits, il est impératif de reverser la TVA ayant généré les stocks dans le cadre de la limitation du droit à la déduction, tandis qu'en cas de réinvestissement de la plus-value de cession, une demande doit être adressée au chef du centre des impôts.

## L'audit fiscal des entreprises

# L'objet et les conséquences expliqués

**Un atelier fiscal ayant pour thème « L'audit fiscal des entreprises » a été organisé à l'intention des responsables fiscaux et financiers des entreprises adhérentes de la CCIAF le mercredi 17 juillet 2019.**

PAR SARA M.

L'atelier a été animé par M'hamed Touati, *Manager Tax*, et Amokrane Kessal, *Senior Manager Tax* du Cabinet KPMG Algérie SPA. Les animateurs ont expliqué que l'audit fiscal est un examen critique destiné à vérifier que l'activité de l'entreprise est traduite dans les comptes annuels.

Aussi, l'audit fiscal prend plusieurs formes. Il y a tout d'abord l'audit financier qui est établi par un commissaire aux comptes. C'est un audit légal et contractuel. Il y a aussi l'audit de gestion. Il s'agit d'éprouver le mode de gestion. Cette forme d'audit a pour but d'apporter la preuve de fraude ou de gâchis dans la gestion. Auditionner les œuvres sociales entre dans cette catégorie d'audit.

Il existe également l'audit opérationnel. Ce dernier sert à tester l'efficacité des performances de l'entreprise, ou comment parvenir à un meilleur fonctionnement. Cela s'appelle aussi l'audit technique. C'est un audit en fonction du domaine d'investigation de la mission. L'audit peut être interne et externe.

Par la suite, un animateur de l'atelier a expliqué qui est intéressé par l'audit. Selon lui, les dirigeants sont concernés pour s'assurer que les objectifs assignés sont réalisés. De même que les actionnaires, les banques et les administrations fiscales ainsi que les fournisseurs et les clients.

L'audit fiscal est un contrôle de la règle fiscale. Il sert à détecter un risque fiscal qui pourrait déclencher un contrôle fiscal.

L'audit fiscal obéit à une démarche. Il faut avant tout une prise de connaissance générale. Il faut connaître l'entreprise à auditer et le règlement à appliquer en fonction de son activité. De même qu'il y a lieu d'avoir des entretiens avec les managers, de se documenter, de faire un examen analytique et de déterminer le risque inhérent.

Par la suite, il s'agit de faire une appréciation globale du contrôle interne :



M. M'hamed Touati © CCIAF

vérifier le contrôle interne et le tester. Passé cette étape, il convient de vérifier les opérations, autrement dit effectuer des contrôles directs sur les déclarations fiscales et les comptes comptables appropriés.

Une fois le champ d'intervention déterminé, les animateurs de l'atelier ont abordé les risques liés à la TVA. Il s'agit de vérifier les actifs immobilisés (les immobilisations corporelles et financières). Ensuite, vérifier les actifs circulants, à savoir les stocks, les clients, les charges externes, les impôts et taxes et les produits. Pour ce qui est des risques liés à l'IBS, les animateurs ont insisté sur le paiement à temps des trois acomptes IBS (Impôt sur les bénéfices des sociétés). L'auditeur doit cerner l'activité de la société pour savoir quel type d'IBS il faut payer. De même qu'il est recommandé d'avoir deux TCR et deux tableaux n° 9, s'il y a deux types de productions. S'il y a des exonérations d'impôts (ANDI), il convient de savoir que l'exonération d'IBS n'ouvre pas droit à une redistribution, mais à un réinvestissement des 30 % des avantages ANDI sur une durée de 4 années. Par la suite, les animateurs ont abordé l'étape de l'examen du résultat fiscal. Il s'agit de vérifier si le résultat fiscal est correctement déterminé.

Concernant les amortissements, il s'agit de déterminer les frais de réception, les

cadeaux, les dons et libéralités, de même que les dons à caractère humanitaire. Il est rappelé que le sponsoring est plafonné à 30 millions DZD et que les charges de paiement en espèces ne devraient pas dépasser les 300 000 DZD.

Concernant la taxe de l'activité professionnelle (TAP), les auditeurs de KPMG ont conseillé de cerner le fait générateur de la TAP, de vérifier la cohérence entre la charge de la TAP comptabilisée dans le compte 64 et le chiffre d'affaires. De même qu'ils insistent pour s'assurer s'il y a un ou deux taux de déclaration de la TAP. Concernant les dépôts et cautionnements, il faut aussi s'assurer du fait générateur de la retenue. À propos de la taxe d'apprentissage et de formation (TAF), les animateurs ont appelé à vérifier si la masse salariale est bien calculée. Comme ils recommandent de déterminer la base imposable, les taux applicables et la justification de l'effort de formation et d'apprentissage. Il convient de vérifier que la société consacre 2 % de la masse salariale à la formation et à l'apprentissage. Ils conseillent de s'assurer que la TAF est déclarée semestriellement au G50 et que la TAP n'est pas considérée comme une charge déductible.

En conclusion, les deux animateurs recommandent aux présents de tenir un compte financier et un compte matière.

Finances et comptabilité d'entreprises

# Les droits et obligations expliqués

**La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a organisé le 11 septembre 2019 un atelier de finance et comptabilité d'entreprises portant sur le thème : « Des obligations comptables et fiscales des entreprises » et qui a été animé par M. Cherif TOUAHRI, conseil fiscal agréé, ancien inspecteur central des impôts et formateur en comptabilité et fiscalité.**

PAR SARRA M.

**L**a création d'entreprise ainsi que son pilotage en régime de croisière nécessitent une bonne connaissance des obligations comptables et fiscales qui entourent le monde des affaires.

Cette connaissance est d'autant plus accrue que l'environnement juridique de l'entreprise évolue constamment. Ainsi, la maîtrise des obligations comptables est une impérieuse nécessité à même d'éviter de fâcheux contentieux avec les tiers d'une part et de s'informer sur la performance de l'entreprise et sa continuité d'exploitation d'autre part.

En outre, la maîtrise des obligations fiscales des entités économiques est également indispensable pour éviter des redressements fiscaux compromettants. Ceci passe par la maîtrise du calendrier fiscal et la mise en place d'une veille fiscale pour à la fois prévenir les risques fiscaux et saisir les opportunités qui peuvent se présenter à l'entreprise.

Cet atelier a eu pour objectif de faire connaître aux entrepreneurs leurs obligations dans ces 2 domaines et a eu pour ambition d'implémenter des connaissances qu'il convient d'acquérir et de mettre à jour en continu pour une meilleure maîtrise de la marche de l'entreprise.

L'animateur a rappelé que jusqu'à l'année 2015 les sociétés étaient soumises fiscalement au régime du réel et ce quelle que soit l'origine des capitaux. Et d'ajouter que depuis la réforme de 2015, il n'y a que le chiffre d'affaires qui soit resté comme critère d'assujettissement au régime du réel ou du forfait.

Dès lors, quel que soit le statut d'une entreprise, son assujettissement peut être à l'impôt forfaitaire unique (IFU) si son chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 30 millions de dinars ou au réel si son chiffre d'affaires dépasse ce seuil.



M.Cherif Touahri © CCI AF

À la question de savoir si une entreprise soumise au régime de l'IFU est obligée de tenir une comptabilité au réel, la réponse de l'animateur est OUI quand bien même le chiffre d'affaires ne dépasse pas 30 millions de dinars et quand bien même l'entreprise est soumise à l'IFU.

Par ailleurs, une entreprise soumise à l'IFU n'est pas exempte de certaines obligations, notamment le dépôt des comptes sociaux, c'est-à-dire un bilan est un comptes de résultats, à la fin de l'année. L'animateur fait savoir que sans comptabilité au réel, il est impossible d'établir ce bilan. De même qu'il est fait obligation aux SARL de faire certifier leurs bilans par un commissaire

aux comptes.

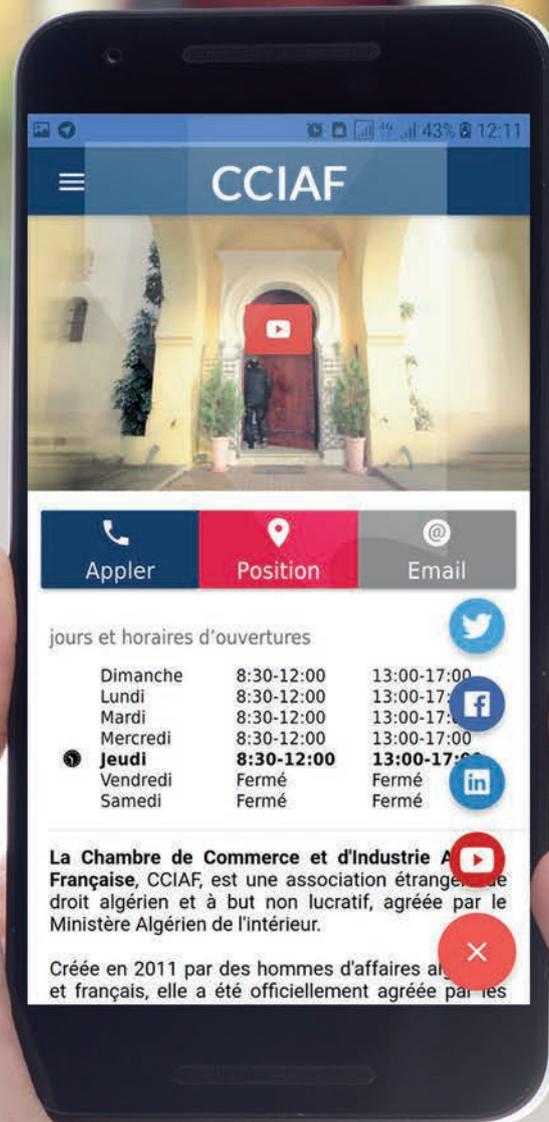
En outre, M. Touahri a fait savoir qu'une entreprise qui a payé un supplément d'IFU a la faculté de demander le remboursement.

Sur le fonctionnement de la SARL, l'animateur a fait savoir que ce n'est pas parce qu'une entreprise est à l'IFU qu'elle n'a aucune obligation. Une SARL doit tenir ses assemblées générales et faire approuver ses comptes, renouveler le mandat du commissaire aux comptes et décider de la répartition des bénéfices au plus tard le 30 septembre de l'année qui suit celle durant laquelle les bénéfices ont été réalisés.



CCI ALGÉRO-FRANÇAISE

غرفة التجارة والصناعة الجزائرية - الفرنسية



AVEC L'APPLICATION CCI AF

**RESTEZ  
CONNECTÉ !**



**DEVENEZ  
MEMBRE**

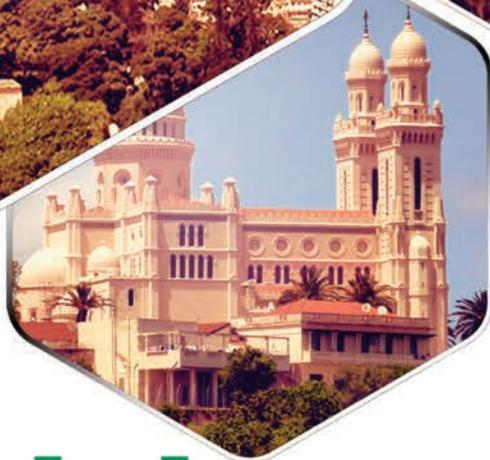
# Rejoignez

**une communauté d'affaires  
connectée et dynamique**



**Avec la CCI AF**  
**augmentez votre visibilité**  
**pour élargir votre réseau**

**Présente**  
dans 5 régions



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