

Elle sont conduites par Evolen pour une mission d'exploration
DES ENTREPRISES OIL&GAS FRANÇAISES
HÔTES DE LA CCI AF

Partenaires

REVUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALGÉRO-FRANÇAISE - ISSN 5271-2011 - N°32 Novembre-Décembre 2018

Mission des entreprises des pays de la Loire



Objectif : Investir en Algérie



3es rencontres Algéro-Françaises
de pêche et aquaculture

Une étape importante
dans le développement
du secteur

La chambre fête
son 2000^e adhérent
ACTARIS rejoint la famille
de la CCI AF



Concours du Club des femmes
chefs d'entreprises CCI AF



La gagnante
récompensée



VOTRE PARTENAIRE SÉCURITÉ



Protection • Gardiennage • Sécurité • Etudes

Distributeur officiel des marques en Algérie



www.pgse.dz

La CCIAF a un nouveau président

La Chambre de Commerce et d'Industrie algéro-française (CCIAF), a un nouveau président en la personne de M. Michel Bisac, élu le 26 septembre dernier par le CA de la CCIAF et qui a pris ses fonctions le 6 novembre 2018.

Michel Bisac succède à Jean-Marie Pinel qui assumait la présidence depuis février 2011. Il est membre actif du Conseil d'administration depuis plusieurs années et l'un des membres fondateurs de la CCIAF.

Lors de la cérémonie de passage de témoin, le nouveau président a déclaré que la CCIAF continuera à travailler à mettre en exergue, les opportunités d'investissements qui existent en Algérie et orienter les chefs d'entreprises français pour réussir leur implantation dans ce pays.



PH: CCIAF

Michel Bisac (à gauche) et M. Jean Marie Pinel (à droite).

Il est à noter que la CCIAF revendique aujourd'hui plus de 2000 entreprises adhérentes qui comptent quelques 210.000 salariés et qui réalisent un chiffre d'affaires de plus de deux (2) milliards d'euros.

EDITO

Chers adhérents,

L'année 2018 s'achève. Elle a été riche en événements pour nos membres. Ce fut une année durant laquelle la CCIAF a confirmé si besoin était qu'elle s'est ancrée profondément dans sa mission d'accompagnement des entreprises des deux rives. Je suis honoré aujourd'hui de présider aux destinées de la Chambre après avoir été partie prenante de sa création et avoir interagi avec elle durant tout ce parcours.

La Chambre a connu son premier passage de témoin le 6 novembre dernier, entre son ancien président, M. Jean-Marie Pinel, et moi-même. M. Pinel a donné le meilleur de lui-même pour le développement de la chambre, il a œuvré à lui donner une dynamique et à lui tracer sa voie. Avec conviction, j'ai accepté d'assumer cet héritage et d'aller de l'avant dans cette trajectoire pour faire connaître à la Chambre et à ses adhérents d'autres succès dans leurs entreprises.

La chambre est devenue aujourd'hui un acteur efficace et concret dans la mise

en relation d'affaires. Elle crée des dynamiques entrepreneuriales aussi bien en Algérie et dans ses régions où elle s'est installée, qu'en France où nos collaborateurs ne manquent aucun rendez-vous professionnel pour expliquer et promouvoir la destination Algérie aux opérateurs français désireux de s'implanter dans ce pays.

La CCIAF c'est aussi un lieu d'échanges et de partage d'expertises. Les différents ateliers thématiques qui sont organisés traitent des sujets d'intérêt de l'entreprise en Algérie. Les formations que nous délivrons sont aussi autant de connaissances au service de nos membres.

La dynamique engagée se poursuivra. Nous y travaillerons et nous nous mobiliserons pour que nos adhérents puissent trouver au sein de la CCIAF, leur chambre de Commerce et d'Industrie, l'aide nécessaire pour développer leurs activités.

Je suis persuadé que je peux compter sur chacun d'entre vous pour nous aider dans cette mission.

Bonne lecture.

Biographie de M. Michel Bisac

Michel Bisac, 64 ans, né en Tunisie, est installé en Algérie depuis 13 ans. Serial entrepreneur, il a travaillé dans différents secteurs d'activité avec un début dans l'hôtellerie de luxe (Relais et Châteaux) à Meribel, puis dans le numérique où il créa le moteur de recherche www.voila.fr un portail web multiservices lancé en 1997.

Ce portail sera par la suite cédé à Wanadoo, ancienne filiale de France Télécom actuellement Orange, dont il devient Directeur Général Adjoint durant deux années auprès de Nicolas DUFOURCQ actuel Directeur Général de BPI France.

Il s'est aussi imposé dans la mesure d'audience sur internet avec Estat revendu en 2004 à Médiamétrie le leader du marché. Désireux de découvrir de nouveaux horizons, c'est en Algérie qu'il s'installe en 2005 avec son épouse où ils créent «From Scratch» Les Pages Maghreb, un annuaire recensant les entreprises sur tout le territoire national.

Aujourd'hui cette entreprise de 120 salariés est devenue la référence de la relation client en Algérie avec bien entendu les annuaires papier et web, le DAM un équivalent du Vidal en France à destination du milieu médical et le Guide d'Alger la référence en matière de tourisme.

En 2013 un call center agréé par l'ARPT et destiné uniquement au marché Algérien vient compléter le dispositif.

En 2013 un call center agréé par l'ARPT et destiné uniquement au marché Algérien vient compléter le dispositif.



PH: CCIAF

SOMMAIRE

NOVEMBRE - DÉCEMBRE 2018 / N°32

4 EVÈNEMENT

- 05** Identifier les opportunités communes d'investissement
- 06-07** Christelle Moranzais : «L'objectif est que nos entreprises investissent en Algérie»
- 09** Jean-François Gendron : «Collaborer ensemble dans le domaine de la santé»
- 11** Claire Hugues : «Il faut être présent en Algérie et soigner ses relations»
- 12** Yves Brochard : «La collaboration avec la CCIAF est prolifique et bénéfique»

16 SES RENCONTRES ALGÈRE-FRANÇAISES DE PÊCHE ET AQUACULTURE

- 16** Le rendez-vous incontournable des professionnels
- 17** Bernard Minguet : «Il y a un bon développement de la pêche en Algérie»
Stéphane Angeri : «Accompagner la conchyliculture en Algérie»
- 19** Hamza Boudamagh : «Des mises à jour pour nos entrepreneurs»
- 20** José Jouneau : «L'Algérie a du potentiel»
- 21-22** Taha Hammouche : «Une étape importante dans le développement du secteur»

25 ACTIVITÉS CCIAF

- 25** Rédaction des contrats commerciaux
- 26** Exporter vers l'Afrique
- 28** Assainissement des dettes fiscales entreprises en difficultés
- 29** Déclaration à la sécurité sociale des salariés
- 30** Inventaire physique et responsabilité des dirigeants
- 32** Contrôle CNAS des entreprises
- 33** Emploi des étrangers en Algérie
- 34** Digitalisation du droit et codage des contrats
- 35** De la disruption à la transformation Digitale
- 36** Réglementation des changes et commerce extérieur
- 37** Les avantages offerts aux membres de la CCIAF
- 38-39** Bisac rencontre les adhérents
- 41** La CCIAF au Forum International de Paris

42 SOIRÉE FEMMES CHEFS D'ENTREPRISES

- 42** L'entrepreneuriat féminin à l'honneur
- 45** Islem Zitouni Terki : «Nous sommes fiers de rejoindre la famille de la CCIAF»

47 OIL&GAS

- 47-48** Evolen hôte de la CCIAF

CCI ALGÈRE-FRANÇAISE

Partenaires

REVUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALGÈRE-FRANÇAISE

La revue de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française
Villa Magliavé, 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 - www.epartenariat.com

Directeur de la publication: Reda El Fale

Président de la CCIAF: Michel Bisac

Vice-président de la CCIAF: Jean-Marie Piret

Directeur Adjoint et responsable de l'adhésion et de l'appui

aux entreprises: Haïm Ammar Khodja

Poste 110 / haïm.ammamkhdja@cciaf.org

Assistante Directrice générale : Narymani Rebaci

poste 113 / n.rebaci@cciaf.org

Chargée des Adhésions : Majat Amazouz

poste 126 / m.amazouz@cciaf.org

Responsable de l'Information Réglementaire : Mohamed Akram

Hamouda poste 300 / m.bouchakou@cciaf.org

Responsable Vieilles Economies : Sihem Belkacem

poste 157 / s.belkacem@cciaf.org

Responsable de l'adhésion des entreprises françaises et Animation

de la Communauté d'Affaires : Amina Bousseifef

poste 109 / a.bousseifef@cciaf.org

Responsable des activités Réglementaires : Nazma Chabane Cheouch

poste 129 / n.chouch@cciaf.org

Responsable du suivi administratif et de la mise à disposition

des espaces : Nadia Boumedine poste 122

n.boumedine@cciaf.org

Responsable communication & marketing :

Baya Hadjal Poste 120 / b.hadjal@cciaf.org

Présents sur les Réseaux Sociaux: [f](#) [t](#) [in](#)

CCIAF Présente en régions : Oran – Béjaïa – Sétif Annaba et Constantine avec les téléphones respectivement :

Oran : Samir AWAD : 0770 50 01 91

Béjaïa : Bounou CCIAF : 0770 97 64 67

Sétif : Hadjer SELMANE : 0770 74 77 51

Annaba : Imène MAACHI : 0770 97 64 86

Constantine : Larnia Belhadj : 0770 36 61 61

CONCEPTION, RÉALISATION ET PUBLICITÉ

CCIAF

Villa Magliavé, 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 - www.epartenariat.com

SERVICE PUBLICITÉ

Baya Hadjal Poste 120 / b.hadjal@cciaf.org

RÉDACTION

Rédacteur en chef : Kamel Alt Bessal

Rédacteurs : Sam M. - Merouane Seddik - Kamel Alt Bessal

Photos : CCIAF

INFOGRAPHIE

Lyes Zobin

IMPRESSION

Imprimerie Clos de la Grotte

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

Mission des Pays de la Loire en Algérie

Identifier les opportunités communes d'investissement

Par K.A.B.

La Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française (CCIAF) a reçu du 4 au 6 novembre, une délégation de la Région des Pays de la Loire, composée d'une vingtaine de membres dont des institutionnels et des chefs d'entreprises français.

La délégation était conduite par Madame Christelle Morançais, Présidente de la Région des Pays de la Loire.

Cette visite des opérateurs économiques français est le prolongement du cadre coopératif initié par les deux parties depuis quelques années.

L'objectif de cette visite de trois jours en Algérie, est d'identifier les opportunités d'investissement et de partenariats et de s'informer du contexte réglementaire.

De nombreux secteurs sont représentés au sein de la délégation, notamment l'agriculture, la pêche, l'aquaculture, l'industrie, la santé et la formation.

Lors de cette mission, des rencontres avec des acteurs économiques locaux et des entreprises ont eu lieu et une journée d'information sur le panorama économique et réglementaire en matière d'investissement ainsi qu'un déplacement à Constantine a été effectué.



Mme Christelle Morançais et M. Abdelkader Zoukh, Wali d'Alger.

Un accord de coopération a été signé au siège de la CCIAF, à Alger, dans la soirée du samedi 3 novembre, entre le CLUSTER FRENCH HEALTH CARE et la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française. Cet accord vise à apporter des services aux entreprises françaises qui souhaitent s'implanter et animer un Comité Santé rassemblant les entreprises françaises de ce secteur implantées en Algérie.

Le président de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), M. Jean-Marie Pinel, a prononcé un discours de bienvenue au siège de la CCIAF en l'honneur de la délégation hôte, dans lequel il a affirmé que la visite de la délégation des Pays de la Loire « reflète l'intérêt que vous portez au marché algérien et votre volonté de vous mesurer sur le terrain au travers des entreprises que vous représentez et les entreprises algériennes que vous allez rencontrer pendant de votre séjour en Algérie ».

Il a rappelé à cet effet que la CCIAF accompagne depuis quelques années les entreprises françaises de la région des pays de Loire en Algérie. Et depuis novembre 2017, cet accompagnement est normalisé et consolidé à travers la signature d'une convention avec Vendée International.

« L'Algérie reste un marché avec beaucoup d'opportunités mais aussi un marché qui nécessite une présence quasi continue



De gauche à droite : M. Jean Marie Pinel, M. Medjoubi Khetredine et Mme Christelle Morançais

PH: CCIAF

et surtout une bonne connaissance de l'environnement commercial, a ajouté M. Pinel.

M. Pinel a remercié par ailleurs M. Jean-Michel Gendron, président de la CCI Pays de la Loire et du Cluster French Health Care qui « a bien voulu formaliser ce soir le début, je l'espère, d'une longue et fructueuse collaboration entre French Health Car et notre Chambre de commerce et d'industrie au travers de la signature d'une convention qui permettra d'apporter l'appui, l'aide et l'accompagnement aux entreprises membres.

Signalant à la fin que Mme Morançais et la délégation qui l'accompagne ont été reçus par les secrétaires généraux des ministères de l'industrie, de l'agriculture et du commerce ainsi que par le wali d'Alger. Les entrevues ont permis aux hôtes d'avoir un aperçu sur les opportunités de partenariat qu'offre l'Algérie.

Christelle Morançais, présidente du conseil régional des Pays de la Loire :

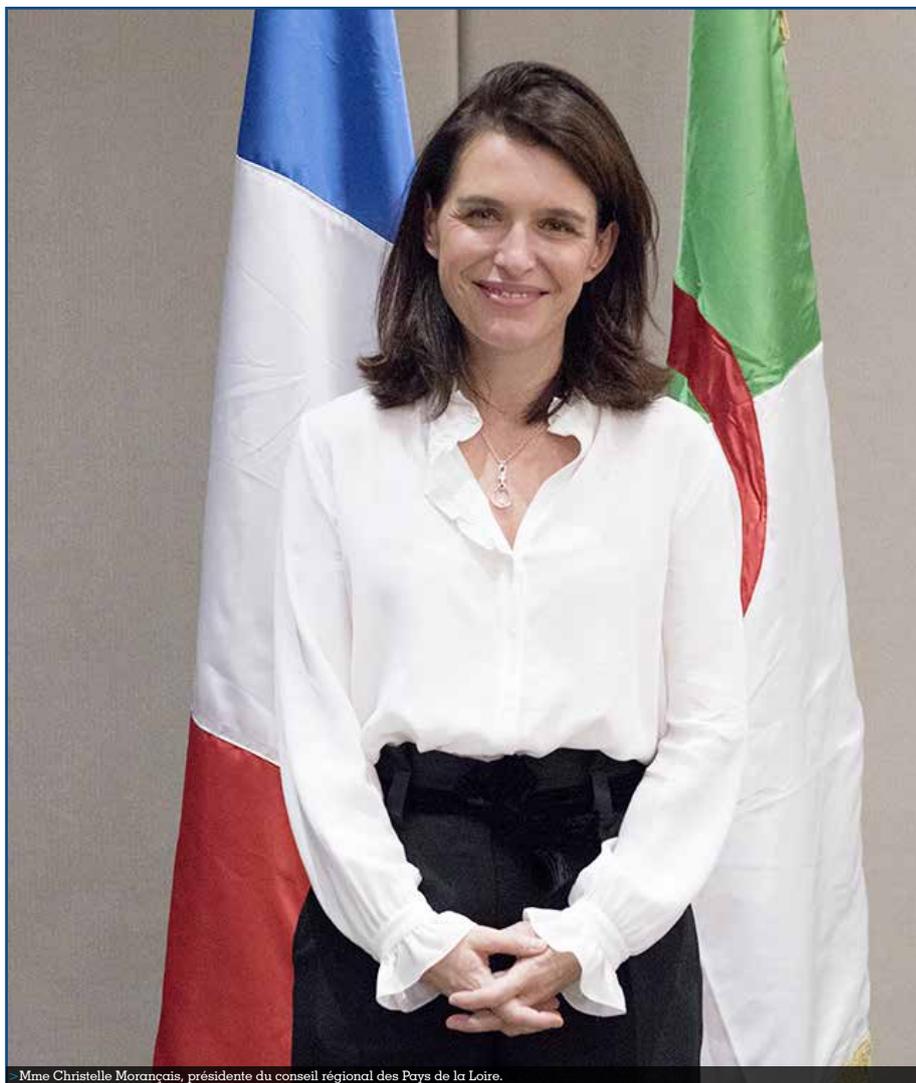
«L'objectif est que nos entreprises investissent en Algérie»

Par K.A.B.

Christelle Morançais est la présidente du conseil régional des Pays de la Loire. Elle a séjourné en Algérie du 4 au 6 novembre dernier à la tête d'une mission économique composée d'un aérage de chefs d'entreprises qui excellent dans leur pays et qui sont en quête de partenariats gagnant-gagnant en Algérie. Christelle Morançais symbolise l'élue française qui soutient à bras le corps les capitaines d'industrie de sa région.

Partenaires : Vous conduisez une mission économique en Algérie représentant la région des pays de la Loire. Comment se passe votre séjour en Algérie et quelles impressions avez-vous des différents échanges que vous avez eue aussi bien avec les responsables de la CCI AF, des institutionnels que des chefs d'entreprises algériens que vous avez rencontré ?

Christelle Morançais : la région des Pays de la Loire a fait une de ses priorités d'accompagner les entreprises ligériennes à l'export et notamment au niveau de l'Algérie. Il y avait eu une délégation qui est venue en Algérie il y a de cela un an. Aujourd'hui, je reviens mener cette délégation justement pour conforter cette collaboration et cet accompagnement. L'objectif c'est de faire que nos entreprises investissent au niveau de l'Algérie. Cette délégation que je préside est composée d'entreprises, d'acteurs économiques importants sur la région des Pays de la Loire, notamment le grand port maritime



- Mme Christelle Morançais, présidente du conseil régional des Pays de la Loire.

PH : CCI AF

qui est ici présent. Il y a également le président de la Chambre de commerce et de l'industrie de la région des Pays de la Loire.

J'ai eu l'occasion pendant ces deux journées de rencontrer différents acteurs. L'objectif c'était de pouvoir échanger sur cette collaboration et de montrer aussi les atouts de la région des Pays de la Loire. Je pense surtout aux pôles d'excellence que

nous avons en région sur la robotique, sur l'acoustique, mais également sur l'électronique. Ce sont des pôles d'excellence importants qu'on peut mettre à disposition de l'Algérie. Et puis un des enjeux que je partage avec l'Algérie c'est l'emploi. C'est une des priorités que j'ai fait, à savoir la formation et l'apprentissage. Les pôles de formation que nous avons aux Pays de la Loire avec des plateaux

techniques importants tels que la mécanique. Là encore, il est question d'échanger sur ces collaborations. Les entreprises ont pu échanger avec leurs homologues algériennes et l'objectif c'était de trouver des coopérations et surtout qu'elles s'inscrivent dans le temps.

Vous venez d'assister à la signature d'une convention de partenariat entre une entreprise de votre région et une entreprise algérienne spécialisée dans les plantes aromatiques et médicinales. Que représente pour vous cette signature ?

Concrètement, on a pu assister ce soir à la signature d'une convention entre une entreprise ligérienne Cailleau Herboristerie et Biopam une entreprise algérienne. Moi, mon objectif c'est de pouvoir revenir dans un an et signer concrètement une collaboration entre l'Algérie et la région des Pays de la Loire. On l'a eu il y a un an le premier déplacement. Aujourd'hui, on signe cette collaboration entre deux entreprises et j'espère revenir dans un an avec des entreprises ligériennes qui ont investi ici en Algérie.

Aujourd'hui, il y a une forte volonté des pouvoirs publics d'encourager l'acte d'exporter. Mais le constat est établi par les professionnels chez nous que nous ne savons pas exporter. Alors que peut apporter la région des Pays de la Loire à l'Algérie dans ce domaine.

Ecoutez, je ne dirai pas que

vous ne savez pas exporter, la région des Pays de la Loire est exactement dans la même situation puisque 4,5% seulement de nos entreprises exportent. C'est très peu. Je pense qu'en fin de compte c'est important de développer justement ces relations entre nos deux pays, entre notre région et l'Algérie. C'est en nous rencontrant régulièrement et non pas une fois. L'objectif est d'avoir ces relations très régulières pour créer des contacts et faire de sorte que les entreprises algériennes viennent exporter sur la région Pays de la Loire ou en France et puis que nous aussi puissions venir exporter et surtout investir dans votre pays.

Donc, je pense que c'est en instaurant ces relations régulièrement que nous pourrons faire en sorte que nos entreprises se rencontrent et puis créent des contacts.

Vous avez mis l'accent dans votre discours sur le fait que pour être utile ici il faut avoir une présence en Algérie. On a souvent reproché aux entreprises françaises de ne pas trop favoriser l'implantation en Algérie. Partagez-vous ce point de vue ?

Justement, c'est l'objectif de cette délégation et de mon déplacement en personne en Algérie. Ce qui ressort c'est qu'aujourd'hui nous avons des entreprises qui exportent, donc sur le plan commercial, mais l'objectif c'est de leur faire passer le message qu'il est important d'investir en Algérie pour garder ses contacts. C'est le message que je veux faire passer aux entreprises ligériennes.

Elevez vos sens !

Découvrez "le 101"

Restaurant gastronomique à cent un mètre de hauteur

Situé au 25ème étage, il vous assure une expérience gustative unique accompagnée d'une vue imprenable.

Ouvert tous les jours de 19h à 23h, sauf le samedi.

Réservez votre table
+213 (0) 23 28 58 59



Alain Jahan, Directeur de l'entreprise Servi Loire :

«Il y a un grand potentiel dans les entreprises algériennes»

Par K.A.B.

Partenaires : Quelles sont vientes premières impressions sur les échanges que vous avez eus jusqu'à présent avec la partie algérienne ?

Alain Jahan : Grâce à la CCI AF, nous avons pu faire des rencontres avec différents partenaires locaux. Lors de la journée axée sur les visites d'entreprises, j'ai eu trois rendez-vous. Cela s'est bien passé avec des sociétés que je connaissais déjà ainsi qu'une autre. J'ai découvert un fort potentiel en ces sociétés. Donc, pour moi, c'était vraiment bénéfique.

Vous êtes spécialisés dans quoi ?

Moi je suis spécialisé dans la chaudronnerie industrielle et la métallerie. J'offre mes services dans

l'ingénierie et la maîtrise d'offre dans les secteurs de l'industrie et du bâtiment.

Vous avez déjà eu à travailler avec des entreprises algériennes ?

Actuellement, je suis en cours de contrat sur le stade olympique d'Oran pour tout ce qui est garde-corps et grilles de protection et portails. Le chantier est avancé à 40% à peu près et là j'attends une réponse sur le stade de Baraki où j'ai fait une offre.

Comment s'est passée l'ambiance du travail en Algérie ?

Je pense que si on veut faire quelque chose dans la durée il faut vraiment venir souvent, il faut être présent sur le territoire. C'est ce que je fais.



M. Alain Jahan (Servi Loire).

PH: CCI AF

Amar Hadji, coordinateur au Centre national des arts et métiers (CNAM) :

«Nous voulons nous implanter en Algérie»

Par K.A.B.

Partenaires : Pouvez-vous nous dire vos impressions après les rencontres que vous avez eues avec les entreprises et responsables algériens ?

Amar Hadji : Je travaille au Centre national des arts et des métiers (CNAM) des Pays de la Loire. L'objectif stratégique à travers cette visite c'est de faire une implantation en Algérie. Les collègues du CNAM sont venus en mai 2018 et sont revenus en octobre 2018. Je coordonne la filière énergétique au sein du CNAM des Pays de la Loire. Notre centre est le deuxième après celui de Paris. On est intéressé par le contact sur le terrain avec les entreprises et les centres de formation et les institutionnels. J'ai rencontré de grandes entreprises telles Sonatrach et Sonelgaz. Ce sont des contacts très



M. Amar Hadji (CNAM Pays de la Loire).

PH: CCI AF

positifs. Il y a des perspectives assez prometteuses puisqu'il y a des besoins en développement. Nous avons une approche qui fait que le CNAM peut trouver sa place en Algérie et peut

solutionner pas mal de problèmes liés au développement des compétences surtout dans des domaines assez pointus comme celui de l'énergie, les réseaux électriques, les smallgrid et les microgrid.

Le CNAM s'occupe de quoi exactement ?

Le CNAM est une institution qui a deux siècles d'existence et dispose d'un savoir-faire reconnu et validé, avec des professeurs qui sont en avant-garde dans leur domaine de spécialité. Je suis dans la spécialité du système électrique. Le CNAM a une ingénierie pédagogique, une approche de développement de compétence qui a fait ses preuves et qui est reconnue au niveau national, voire international, puisqu'on a des implantations au Liban, en Côte d'Ivoire, au Maroc, en Polynésie, ...etc.

Jean-François Gendron, président de la Chambre de commerce et d'industrie des pays de la Loire et président de FrenchHelathCare :

«Collaborer ensemble dans le domaine de la santé»

Par K.A.B.

Partenaires : vous venez de signer une convention avec le président de la CCIAF. Qu'est-ce que vous pouvez nous dire à priori à ce sujet ?

Jean-François Gendron : French Heath Care est une marque française pour promouvoir l'excellence de la santé française à l'international. Et dans ce cadre, on a besoin d'avoir à l'international des contacts avec des pays à l'étranger. Ici, en Algérie, nous sommes très heureux d'avoir signé cet accord avec la Chambre de Commerce et d'industrie pour faire en sorte que nous puissions faire la promotion de nos entreprises dans le domaine de la santé. Et puis aussi que nous puissions avoir des échanges réguliers avec la Chambre sur toutes les initiatives dans le domaine de la santé. J'espère demain pouvoir répondre à des appels d'offre sur des projets dans la santé ici en Algérie et faire en sorte que les entreprises françaises puissent travailler en collaboration avec des entreprises algériennes sur des projets

dans le domaine de la santé.

Quel est l'objectif de la convention que vous venez de signer avec la CCIAF ? Porte-t-elle sur la santé en général ou sur la réalisation des infrastructures ou bien encore sur ce qui a trait à la recherche dans la santé ?

Derrière le mot santé, il y a un domaine très vaste. Je pense qu'on a plusieurs axes très importants à développer. On a l'axe accueil de la clientèle algérienne en France avec le problème des visas. Nous sommes en train de travailler pour permettre à de nombreuses personnes



M. Jean-François Gendron, Pdt de la CCI Pays de la Loire et de FrenchHelathCare.

PH: CCIAF

d'accéder plus facilement aux soins en France. Ça c'est un des sujets. Le deuxième thème c'est la capacité des entreprises françaises à s'implanter ici en Algérie. Il s'agit de faire comprendre aux entreprises françaises qu'elles doivent avoir une implantation physique ici en Algérie pour pouvoir se développer dans le domaine de la santé. Le troisième axe c'est tout ce qui concerne la formation. Nous avons des capacités à aider à former des collaborateurs, des médecins, des infirmiers, ...etc.

On est en train de finaliser une offre de formation qu'on va pouvoir proposer aux hôpitaux dans certains pays et pourquoi pas l'Algérie et contribuer à la formation des médecins dans le pays même.

Y a-t-il des entreprises des Pays de la Loire qui vont vous accompagner dans votre projet en Algérie ?

L'idéal c'est d'amener des entreprises des Pays de la Loire à travailler intensément avec l'Algérie à travers cet accord.



PH: CCIAF

M. Jean-Marie Pinel et M. Jean François Gendron.

Jean-Pierre Chalut, président du port de Saint Nazaire :

«Nous sommes sur des schémas intéressants pour nos deux pays»

Par K.A.B.

Partenaires : vous représentez le port de Saint Nazaire au sein de la délégation des pays de la Loire. Quelle est votre impression sur les échanges que vous avez eus jusqu'à maintenant ?

Jean-Pierre Chalut : J'ai une double impression. On était déjà là avec la délégation des pays de la Loire il y a un an c'est le deuxième séjour en Algérie. On peut constater le dynamisme bien enclenché de l'économie en Algérie. Et ce qui nous intéresse en tant que grand port maritime Saint Nazaire, c'est d'être présent pour assurer les flux entre les ports algériens et notre port et notamment les flux qui sont basés autour de l'agroalimentaire et l'industrie automobile.

Vous avez évoqué des contacts que vous avez établi avec les institutionnels et les entreprises. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet ?

Effectivement, nous avons rencontré plusieurs entreprises. Nous avons également rencontré nos collègues qui gèrent le système portuaire en Algérie, nos collègues algériens de la SERPORT. Et je remercie particulièrement pour son accueil, M. Djelloul Achour, qui nous fait l'amitié de nous recevoir durant une grande partie de l'après-midi au cours de laquelle on a pu échanger sur nos stratégies respectives et trouver des convergences entre nos schémas de fonctionnement qui intéressent nos deux entités.

Est-ce qu'il y a quelque chose de concret qui se dégage de ces contacts ?

Des partenariats peuvent effectivement exister dans des schémas de formation. Nous sommes plutôt orientés autour du business puisque nous pensons que notre port est là pour accompagner les entreprises en matière de logistique, créer les situations de performance, notamment autour de l'industrie automobile, l'agroalimentaire qui sont des schémas intéressants pour nos deux pays et notamment l'Algérie et la région des pays de la Loire.

Le gouvernement algérien table beaucoup sur l'exportation. Beaucoup de mesures ont été prises dans l'accompagnement et l'encouragement de l'acte d'exporter. Sur le plan logistique, l'expérience de nos entreprises exportatrices reste insuffisante. Que peut apporter le port de Saint Nazaire aux entreprises algériennes dans ce sens ?

Cette volonté politique est extrêmement intéressante parce qu'il est important que les systèmes industriels ne produisent pas que pour le seul besoin de consommation interne mais pour



M. Jean-Pierre Chalut, président du port de Nantes Saint Nazaire.

PH : CCI AF

des marchés qui sont de plus en plus importants. Pour ma part, je suis à la tête d'un port et mes collègues algériens peuvent compter sur nous pour avoir les échanges de flux dans les deux sens de l'importation et de l'exportation. Cela fait de l'activité pour être performant pour qu'au final on soit compétitif et on opte pour des solutions qui puissent nous permettre d'avoir un transit-time maîtrisé.

Est-ce que c'est le défi pour nous Algériens ?

C'est un excellent défi. De toute façon, une activité qui n'aurait pas un sens économique et écologique important n'aurait aucune chance d'aboutir et on pense que les échanges dans le bassin méditerranéen aujourd'hui sont importants il y a beaucoup de choses à faire prochainement avec l'Algérie. Je pense que quand les flux économiques ne peuvent pas se dérouler dans de bonnes conditions ça pénalise tout le monde. Dans notre activité, c'est très important d'avoir cette réciprocité qui est importante.

Je pense qu'il y a beaucoup de choses à faire entre l'Algérie et les pays de la Loire. Les industries sont complémentaires et doivent travailler ensemble.

Claire Hugues, conseillère régionale des pays de la Loire :

«Il faut être présent en Algérie et construire ses relations»

Par K.A.B.

Partenaires : Vous avez conduit la délégation des pays de la Loire en cette première journée de votre séjour en Algérie. Vous avez rencontré des responsables d'entreprises algériennes. Quels sont vos premières impressions ?

Claire Hugues : effectivement, c'est une journée très riche en enseignements et en échanges. A chaud, sans avoir eu le temps d'analyser, je dirai que cela fait ressortir deux choses : de prime abord, cela ne fait que nous conforter qu'il y ait des partenariats qui existent entre des entreprises algériennes et françaises sur des thématiques qui avaient été esquissées l'année passée dans un certain nombre de domaines.

Ce qui était aussi intéressant de découvrir aujourd'hui, c'est comment ces partenariats peuvent être enclenchés. Concrètement, il s'agissait de voir aussi comment des entreprises françaises pourront tisser des partenariats dans le cadre de la politique algérienne et au travers des différents types coopératifs existant. Ces échanges nous ont beaucoup éclairés sur la façon de mettre en place ces partenariats autour de projets ou de business à promouvoir entre partenaires français et algériens. Cette visite en Algérie nous a donc confortés mais aussi éclairés sur le comment.

Vous représentez une des régions les plus riches et industrielle de France et le besoin en Algérie est justement dans la diversification de l'économie et la réduction de la dépendance des hydrocarbures. Est-ce qu'il y a d'ores et déjà des partenariats qui se dégagent dans des segments ou des niches qui sont en rapport avec ce que vous faites de mieux dans votre région ?



- Mme Claire Hugues (au centre), conseillère régionale des Pays de la Loire.

PH : CCI AF

Sur cette deuxième mission, il y a déjà des choses qui se concrétisent dès cette année, autour de la formation, dans le domaine de la santé, et il y a des choses qui vont se concrétiser avant notre départ dans le domaine de la pêche. J'ai balayé très rapidement dans mon discours de samedi les atouts majeurs de notre région et les sujets sur lesquels les pays de la Loire est région si je puis dire d'excellence. C'est un mot un peu prétentieux mais en tout cas les filières sur lesquelles on a pris beaucoup notre expertise et on sent aussi qu'il y a beaucoup de choses à creuser et à mettre dans des partenariats : autour de l'agriculture, l'agroalimentaire, sur lesquels nous avons beaucoup de savoir-faire et sur lesquels l'Algérie a aussi de forts potentiels et des besoins de partenariats qu'on a pu esquisser rapidement. On voit tout de même que dans les domaines de la santé, formation, agroalimentaire, logistique,

agriculture pêche et aquaculture, il y a certainement des choses à creuser et un intérêt aussi à mettre en valeur des atouts que nous avons en région Pays de la Loire et qui peuvent être précieux pour l'Algérie, aussi de savoir aller chercher ce plus.

Un mot pour conclure ?

Au-delà de ce côté très business, il est vrai qu'on a eu aussi une qualité d'accueil formidable depuis notre arrivée en Algérie. Et cela aussi ça forge les relations. On a très bien compris aussi qu'en Algérie il faut savoir être présent et construire ses relations. Mais je pense que les Algériens sont sensibles à la qualité de leurs relations et on a un accueil de la part des différents acteurs qu'on a pu rencontrer qui est vraiment fantastique. C'est aussi ce que dit le cœur et c'est important aussi d'avoir cette envie et ce plaisir de nouer des relations.

Yves Brochard, président de Vendée International :

«La collaboration avec la CCIAF est prolifique et bénéfique»

Par K.A.B.

Partenaires : Vous faites partie de la délégation des pays de la Loire qui séjourne en Algérie à l'invitation de la CCIAF. Quel est votre sentiment après une série de rencontres que vous avez eues avec les entreprises algériennes, les institutionnels et les responsables de la Chambre ?

Yves Brochard : On est extrêmement heureux d'avoir fait ce voyage en Algérie comme vous le savez nous avons établi une collaboration depuis un an avec un permanent de la CCIAF pour être le relais d'une dizaine de pays de la Loire et c'est un franc succès de partager parce qu'on s'est rendu compte que partager l'avis des Algériens c'était comprendre leurs besoins et aussi qu'ils nous comprennent et de pouvoir établir des relations dans la durée. Et là on s'est rendu compte au sein de la délégation et on a multiplié le nombre de contacts. Et on a presque trop de gens qui veulent adhérer à notre fonctionnement. Pour moi, c'est un grand bonheur de pouvoir collaborer avec nos amis Algériens.

Est-ce qu'on peut connaître les secteurs sur lesquels vous avez misé en Algérie ?

Le choix repose sur une dizaine d'entreprises des Pays de la Loire qui souhaitent collaborer avec l'Algérie. Donc on a essayé d'abord de retrouver des compétences qui étaient similaires et qui correspondaient au choix des entreprises algériennes. C'est ce qui a été fait et je puis dire que le choix a surtout été fait en fonction du profil même des entreprises, c'est-à-dire sont des entreprises plutôt moyennes, qui ont un besoin de collaboration et d'échange de savoir-faire, plus que de grandes entreprises qui cherchaient à vendre des produits.

Nos fondamentaux ce sont gérer la valeur ajoutée réciproque, c'est-à-dire qu'on apporte une collaboration aux entreprises algériennes par de nouveaux développements mais aussi par l'apport des entreprises françaises qui collaborent et qui peuvent échanger des produits ou des savoirs-faire.

Vous pouvez nous dire un mot sur Vendée international que vous présidez ?

Vendée international c'est soixante entreprises de la Vendée qui sont tournées vers les marchés extérieurs. Elles représentent environ onze mille emplois. Vendée c'est un département français. Vendée International c'est une association de chefs d'entreprise mais nous adhérons aussi à un réseau qui s'appelle Ouest Club qui est un réseau régional des Pays de la Loire. Donc Vendée international se sont des entreprises vendéennes qui font partie des deux cent entreprises des Pays de Loire qui s'intéressent au développement international et donc comme



M. Yves Brochard, président de Vendée International.

PH : CCIAF

l'a dit la présidente, c'est sont des entreprises qui excellent dans leurs domaines de compétence.

Pouvez-vous nous un dire un mot sur la collaboration entre Vendée international et la CCIAF ?

Excellente, franchement le mode de fonctionnement de la CCIAF est complètement différent du mode de fonctionnement des autres chambres de commerce en France.

Vous pouvez nous expliquer pourquoi ?

Parce que la CCIAF est tournée complètement vers l'entreprise. Les chambres de commerce françaises sont plus tournées sur l'apport de services aux entreprises, c'est un peu différent même si les deux approches peuvent se compléter. Pour nous, la collaboration avec la CCIAF, comme on dit chez nous, ça a matché d'emblée parce que, quelque part, ils apportent la logistique, la connaissance des entreprises algériennes. La CCIAF, c'est aussi deux mille entreprises adhérentes. C'est quand même considérable et c'est donc deux mille chefs d'entreprises à qui on peut faire valoir les compétences et les ressources dont on dispose. Et cela fait un an que l'on a signé cette convention. La collaboration avec la CCIAF est tellement prolifique et bénéfique que l'on pense déjà à créer un deuxième groupement peut-être où un développement sur d'autres secteurs d'activités.

Convention de partenariat entre Cailleau Herboristerie et Biopam

Développer la culture bio en Algérie

Par K.A.B.

L'entreprise française CAILLEAU HERBORISTERIE a signé une convention de partenariat avec l'entreprise algérienne BIOPAM, le 5 novembre 2018, à l'hôtel Sheraton d'Alger, pour la mise en production en Algérie d'une plante exceptionnelle : la Camomille Romaine (*Anthemis nobilis*) dont la production actuelle est réalisée à 90% dans le département du Maine et Loire.

Cette convention a été paraphée par Jeanine Brard, Directeur général de SAS Cailleau Herboristerie, d'un côté et par Mouloud Halouane, co-gérant de l'entreprise algérienne Biopam, de l'autre et en présence de Mme Christelle Moranzais, président du Conseil de région Pays de la Loire, en France et dont est origine la société signataire et M. Jean Bisac, président de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF). Il y avait également à cette cérémonie l'ensemble de la délégation accompagnant Mme Moranzais ainsi que des chefs d'entreprises algériennes et françaises membres de la CCIAF.

Créée en 1868, l'herboristerie Cailleau est spécialisée dans



Cérémonie de signature de convention de partenariat entre Cailleau Herboristerie et Biopam.

PH: CCIAF

les plantes médicinales et aromatiques. Entièrement indépendante, elle a été rachetée par les époux Brard en 2013. L'entreprise revendique plus de 2000 clients et une qualité de ses produits reconnue à l'étranger. L'Herboristerie Cailleau réalise 15% de son chiffre d'affaires à l'export.

Biopam est un groupement, premier dans son genre en Algérie, qui permet une collaboration étroite entre des producteurs, transformateurs et distributeurs des plantes aromatiques et médicinales (PAM). Le slogan de la société est : Nature of Algeria et il illustre ses objectifs en termes de développement d'agriculture biologique et des produits 100% purs, naturels et BIO.

Jeanine Brard, Directeur général de SAS Cailleau Herboristerie :

«Nous sommes très contents de ce partenariat avec Biopam»

Par K.A.B.

Partenaires : quelles sont vos impressions à chaud après la signature de cette convention de partenariat avec l'entreprise algérienne Biopam ?

Jeanine Brard : Nous sommes très fiers de concrétiser ce partenariat et nous tenons à remercier la CCI algéro-française et la CCI des Pays de la Loire qui nous ont donné cette opportunité de concrétiser ce que nous avons commencé lors de la première visite l'année dernière. Ça y est, aujourd'hui on a signé notre premier



Mme Jeanine Brard, Directeur général de SAS Cailleau Herboristerie.

PH: CCIAF

contrat de partenariat, donc nous sommes très très contents.

En quoi consiste ce contrat de partenariat ?

Nous allons vendre les produits de Biopam en France et Biopam commercialisera nos produits en Algérie.

Y a-t-il un transfert de savoir-faire ?

Oui bien-sûr. Biopam a besoin d'être accompagné car c'est quelque chose de nouveau pour l'entreprise. Nous serons à leurs côtés dans cette aventure.

Mouloud Halouane, co-gérant de l'entreprise algérienne Biopam :

«Notre projet créera 30 à 40 emplois»

Par K.A.B.

Partenaires : Vous venez de signer une lettre d'intention avec une entreprise de la région des Pays de la Loire, en France, dans le domaine des plantes aromatiques et médicinales. De quoi s'agit-il ?

Mouloud Halouane : Cela fait six mois qu'on a commencé les discussions dans le cadre d'une collaboration sous la tutelle d'un consortium, un organisme qui englobe tous les acteurs et secteurs des Pam en Algérie. Et ça a abouti aujourd'hui à la cette signature de cette lettre d'intention pour le développement de produits bio, de plantes aromatiques médicinales ainsi que des huiles essentielles et végétales.

En quoi consiste l'objet de cette convention ?

Pour commencer, il s'agit de procéder à la culture d'une plante assez spécifique ainsi que la commercialisation mutuelle de nos produits en France et en Algérie. J'espère que ça va se développer vers la signature d'une joint-venture ici en Algérie entre nos deux sociétés pour qu'il y ait une société mixe en Algérie.

Pouvez-vous nous présenter votre société ?

C'est une nouvelle société créée en début 2018 donc spécialisée dans la valorisation de tout ce qui est plante aromatique et médicinale ainsi que les huiles essentielles et végétales. Elle fait partie de la chaîne de valeurs des Pam en Algérie. Son but est de créer un marché en Algérie parce que c'est un marché qui commence à se développer ainsi que l'exportation des huiles essentielles produites ici en Algérie vers l'Europe, les Etats-Unis et les pays asiatiques.

Vous êtes implantés où ?

Nous sommes implantés à Bab Ezzouar, à Alger et nous avons pratiquement des partenaires à travers tout le territoire national.

Comment se passe le système de la



Mouloud Halouane, co-gérant de l'entreprise algérienne Biopam.

PH : CCI AF

collecte ?

On fait de la collecte, la transformation que ce soit la distillation ou le pressage à froid. Par exemple, le lentisque il y a la partie plante qui est distillée et cela donne l'huile essentielle de lentisque et vous avez les billes qui sont pressées à froid et cela donne l'huile végétale de lentisque. Donc, il s'agit de la valorisation tout d'abord puis la commercialisation que ce soit dans le marché algérien ou à l'export.

Etes-vous adhérent de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française ?

Non, nous ne sommes pas encore adhérents de la Chambre. C'est le consortium qui est à pris contact avec la Chambre. Le consortium est un organisme qui coordonne avec des acteurs du domaine des Pam en Algérie. Donc, c'est à travers cet organisme qu'on a été invité

à signer ce partenariat.

Avez-vous apprécié l'apport et la contribution de la CCI AF à ce rapprochement entre vous et la société française ?

Oui, bien sûr. Mais la contribution de la Chambre a été beaucoup plus pour la partie Cailleau. Donc le contact avec la CCI AF s'est fait à travers le consortium. Le consortium est un organisme national qui a un statut de SPA, c'est lui qui coordonne tout entre le collecteur, l'agriculteur spécialisé dans les Pam, le transformateur ou les sociétés de négoce.

Est-ce que votre projet aura un impact sur l'emploi ?

Oui, ça va nous permettre de créer au minimum trente ou quarante emplois, à court et moyen terme. Après, ce sera plus important.



DÉCOUVREZ NOTRE CLASSE AFFAIRES

Disponible de/vers Alger et Oran



VOYAGEZ EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Un circuit prioritaire en aéroport

Un service de qualité à bord

AIGLEAZUR.DZ

021 749 333
7j/7

vosre agence de voyages

3e rencontres algéro-françaises de la pêche et de l'aquaculture

Le rendez-vous incontournable des professionnels

Par Kamel Aït Bessai

La Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française (CCIAF) a organisé la troisième édition des rencontres algéro-françaises de la Pêche et de l'Aquaculture, les 6 et 7 novembre à l'hôtel Sheraton d'Alger, en partenariat avec la Direction de la pêche et de l'aquaculture du ministère de l'Agriculture et de la Chambre Algérienne de la Pêche et de l'Aquaculture.

Plus de 100 entreprises algériennes se sont inscrites à ces rencontres et pas moins de 15 entreprises françaises ont été présentes, pour partager l'expertise, la connaissance et promouvoir les richesses dans de ces secteurs.

Des rendez-vous B to B se sont tenus avec les participants pour leur permettre de connaître le marché et d'échanger sur les innovations de technologie et les processus utilisés dans la pêche, l'aquaculture et la production.

En marge de sa visite en Algérie, Madame Christelle Morançais, Présidente de la Région Pays de la Loire a inauguré la 3ème Rencontre algéro-française de la Pêche et de l'Aquaculture. Cette rencontre, entre experts et professionnels français et algériens, s'inscrit pleinement dans l'ère de coopération et de développement partagé qui est désormais ouverte par nos deux pays pour renforcer leurs partenariats dans les secteurs économiques.

Le secteur de la pêche et de l'aquaculture a fait l'objet d'échange et de concertation entre les spécialistes des deux pays afin de sceller les passerelles pour relever le défi du développement d'une aquaculture fructueuse.

La présidente du Conseil régional des Pays de la Loire, Mme Christelle Morançais, a beaucoup échangé avec les participants algériens et français qui ont pris part à ces journées. Elle a déclaré à cette occasion : « Je suis contente d'être présente ici et d'être aux côtés des entreprises de ma région qui sont présentes à ces troisièmes rencontres algéro-françaises ». L'élue française a ajouté : « Il y a eu depuis deux jours beaucoup de rendez-vous. L'objectif pour moi c'est de venir accompagner les entreprises ligériennes pour venir investir en Algérie. J'espère revenir dans un an pour officialiser toutes ces coopérations qu'on pourra avoir ensemble ».

De son côté, M. Taha Hammouche, Directeur général de la pêche et de l'aquaculture au ministère de l'Agriculture, présent également à ces rencontres, a relevé « l'intérêt des entreprises internationales pour le marché algérien qui est en développement et en forte croissance, notamment pour ce qui concerne le développement de l'aquaculture et les autres créneaux qui sont liés à la pêche en amont et en aval, que ce soit les constructions navales, la production d'aliments et la



- Rencontres B to B entre professionnels de la pêche et de l'aquaculture.

PH : CCIAF

production d'alevins ».

Pour M. Hammouche, l'importance de ces rencontres « est la résultante de la forte dynamique et des investissements qui sont réalisés dans ce secteur et de la politique du gouvernement algérien qui vise à doubler la production de poissons, à diversifier l'économie et à assurer la sécurité alimentaire à travers la diversification des produits de la pêche et de l'aquaculture ». A travers ces rencontres, « nous réussissons le pari de la réalisation d'entreprises spécialisées dans les activités en amont, dans la production d'alevins et aliments. Et en aval, dans la transformation et pourquoi pas demain l'exportation de ces poissons, produits de l'aquaculture », a-t-il renchéri. Il conclura que « ces rencontres sont désormais un rendez-vous annuel pour les professionnels de la pêche de l'aquaculture. Un réel privilège de partager, d'échanger, de renforcer les liens économiques, de créer des partenariats et de participer activement aux importants projets lancés par les autorités algériennes ».

Bernard Minguet, responsable à l'entreprise Navalu de construction navale aluminium :

«Il y a un bon développement de la pêche en Algérie»

Par K.A.B.

Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Bernard Minguet : Navalu est une société qui est située en Vendée. On travaille pour les filières moules, huitres, élevages de poisson en mer et nous travaillons sur le monde entier au niveau des navires. Nous construisons des navires jusqu'à douze mètres de long pour la partie ostréicole et multicoque, des bateaux de filières et des bateaux de servitude et autres. Nous avons un bureau d'étude et deux ateliers de production. Nous réalisons même la partie mécanique, grues et équipements qui seront montés sur le bateau en fonction du cahier des charges.

C'est la première fois que vous

participez à ces rencontres ?

C'est la deuxième fois. L'année dernière, j'ai participé au salon d'Oran. Cette année, je voulais participer à nouveau à ces rencontres pour revoir des clients que j'ai déjà rencontrés et finaliser avec eux les dossiers en cours.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Pour la filière moules et élevage de poissons, il y a un bon développement en Algérie. Vous êtes bien situés avec toute la partie méditerranéenne pour pouvoir produire. Nous, on est en déficit dans la production des moules. Pour la partie poisson, je pense que le besoin est mondial. L'Algérie peut commercialiser facilement ses productions de poissons.



> M. Bernard Minguet, entreprise Navalu.

PH: CCI AF

Stéphane Angeri, PDG de France naissain :

«Accompagner la conchyliculture en Algérie»

Par K.A.B.

Partenaires : Comment évaluez-vous votre participation à ces rencontres ?

Alain Minguet : Nous sommes heureux de pouvoir accompagner les prémices de la conchyliculture en Algérie grâce à nos produits qui sont nos naissains qui sont produits en milieu contrôlé et qu'on appelle des naissains d'écloserie. Nous avons déjà quelques clients en Algérie. Cela avance plutôt bien. Nous avons encore d'autres échanges avec d'autres porteurs de projets qui souhaitent effectivement faire du naissain et surtout des huitres adultes. Nous souhaitons développer un véritable marché sur l'Algérie dans les années à venir.

Vous ressentez une évolution sur ce marché en Algérie ?

C'est la troisième fois que je participe à ces rencontres. Chaque année,



> M. Stéphane Angeri, PDG de France naissain.

PH: CCI AF

on a de nouveaux contacts et depuis trois ans on a des clients qui avancent bien dans la production. Ils nous reprennent des naissains chaque année. Il faut juste un accompagnement important de notre part et aussi de la part des institutions algériennes. Il y a une volonté de la part des autorités algériennes et ça suscite un engouement pour aller vers ces métiers et la plupart partent de rien du tout, sans connaissance ni savoir-faire. Il est important que ces gens-là soient

accompagnés pour qu'ils réussissent.

Comptez-vous vous implanter en Algérie ?

Aujourd'hui, le marché n'est pas prêt pour qu'on puisse s'implanter. Nos clients, on va les aider à distance car la taille du marché ne nous permet pas d'investir.

Clément Leviaux, représentant Les Poissons du Soleil :

«L'Algérie est un marché émergeant»

Par Sarra M.

Partenaires : Comment se passent pour vous ces rencontres de la pêche et de l'aquaculture ?

Clément Leviaux : On est très content d'être ici en Algérie aujourd'hui pour rencontrer nos clients et nos nouveaux prospects également. Et on espère développer à l'avenir la filière aquacole ici et vendre de plus en plus d'alevins sur les années à venir.

Votre entreprise est spécialisée dans quoi exactement ?

Je travaille pour Les Poissons du Soleil, qui est une éclosérie marine qui fait l'élevage de dorade, de loup et de maigre, et on vend ces poissons au stade juvénile aux aquaculteurs qui sont en Algérie ou en Méditerranée.

Jusqu'à présent comment se présentent vos contacts avec

les professionnels algériens que vous avez rencontrés ?

Cela se passe très bien avec nos partenaires algériens. On est sur un marché qu'on peut qualifier d'émergeant avec une base assez solide bien que petite mais on a beaucoup de projets de développement qui s'ils se concrétisent, ils vont faire de l'Algérie un grand marché dans ce domaine.

Quels sont les besoins qui sont exprimés le plus souvent par la partie algérienne ?

Ce sont des besoins en matière première, que ce soit l'aliment, le matériel ou les alevins. On a aussi des besoins d'appui technique pour aider à coordonner tout ça et faire de sorte que les cycles d'élevage se passent de la meilleure manière possible.



- M. Clément Leviaux, représentant Les Poissons du Soleil.

PH : CCI AF

Stéphane Duval, représentant la société Satmar la plus vieille éclosérie d'huitres de France :

«On a des contacts intéressants avec des entreprises algériennes»



- M. Stéphane Duval, entreprise Satmar.

PH : CCI AF

Par Sarra M.

Partenaires : Présentez-nous votre entreprise et l'objet de votre présence à ces rencontres ?

Je suis Stéphane Duval, de la société Satmar. On est la plus ancienne éclosérie en France. On produit du naissain d'huitres. C'est la première fois que je viens en Algérie pour voir les perspectives de développement de la culture des huitres. J'ai eu des contacts qui sont intéressants ce matin.

Comment s'est passé le contact avec les entreprises algériennes ?

J'ai eu quatre à cinq contacts avec des entreprises. Il y a des gens qui élèvent des huitres en Algérie. C'est une culture d'huitres à acquérir. Mais, c'est un marché qui semble se développer en Algérie autant sur les marchés locaux que sur l'exportation.

Hamza Boudemagh, Sarl Algerian Bleu Fine Farming :

«Des mises à jour pour nos entrepreneurs»

Partenaires : pouvez-vous nous dire un mot sur votre participation à ces 3e rencontres algéro-française de la pêche et de l'aquaculture ?

Hamza Boudemagh : J'étais ravi de mes rencontres avec plusieurs entreprises françaises qui sont spécialisées dans le domaine de la pêche et l'agriculture. J'ai vu une entreprise française qui fabrique des catamarans et des thoniers. Ces rencontres sont bénéfiques dans tous les domaines de la pêche et l'aquaculture.

Pouvez-vous nous parler un peu de votre entreprise ?

Nous, on est une entreprise spécialisée dans la pêche au thon rouge depuis douze années. Nos bateaux sont au port d'Alger. Notre production est à 100% exportée.

On exporte en ce moment à Malte pour les fermiers qui font l'engraissement et qui vendent aux Japonais. Mais en 2020, on débutera l'engraissement du thon rouge. A l'avenir, on pêchera notre thon, on le mettra en cage, on l'engraissera et on le vendra directement aux Japonais qui représentent 90% de la consommation mondiale. Nous avons un projet de ferme du thon rouge et une ferme d'engraissement du thon rouge. On sera les premiers à le faire en Algérie comme on a été les premiers à avoir les thoniers en Algérie.

Comment avez-vous été contacté pour participer à ces rencontres ?

C'est la Chambre qui m'a appelé. On m'a envoyé des invitations pour participer à ces rencontres. Donc, on est là aujourd'hui.



M. Hamza Boudemagh, Sarl Algerian Bleu Fine Farming.

PH: CCI AF

Comment ce genre de rencontres peut être bénéfique pour vous professionnels de la pêche ?

Ces rencontres sont très bénéfiques. Elles sont comme des mises à jour pour l'entrepreneur. Elles nous permettent d'avoir de nouveaux contacts et d'avancer grâce aux nouvelles technologies, que ce soit dans la pêche ou l'aquaculture.

Mohamed Bengalla, Directeur de la Sarl Mokretar Aqua :

«Nous sommes à la recherche de partenaires»

Par Sarra M.

Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

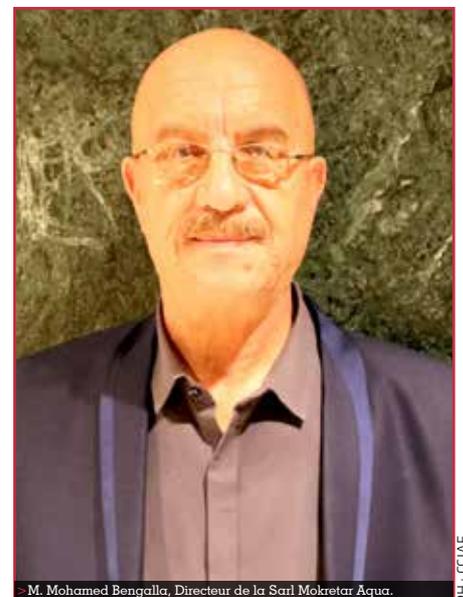
Mohamed Bengalla : La Sarl Mokretar Aqua, est une entreprise créée en 2014. Elle est entrée en exploitation en septembre 2016. On fait de la dorade et du loup et on a un plan de développement qui va s'étaler jusqu'à l'horizon 2019. Nous sommes à un niveau d'exploitation par quatorze cages actuellement, douze cages de dorade, deux cages de loups. L'année prochaine, si tout ira bien on achèvera d'installer les trente-deux cages prévues. On est installé dans la limite des capacités de notre surface et de régénérescence du site.

Qu'attendez-vous de ces troisièmes rencontres ?

Nous recherchons des contacts avec des fournisseurs d'alevins, des fournisseurs d'aliments pour poissons et pourquoi pas rencontrer des partenaires français qui seraient intéressés par l'importation de certaines espèces de poissons que nous pourrions produire nous-mêmes en Algérie.

Quels sont les profils que vous recherchez exactement ?

Nous sommes là pour discuter avec les partenaires français sur la possibilité de produire du poisson qui sera destiné à l'exportation, augmenter la capacité de production tout en ayant l'œil sur le marché et diversifier nos produits pour ne pas rester dans le classique Dorade-loup.



M. Mohamed Bengalla, Directeur de la Sarl Mokretar Aqua.

PH: CCI AF

José Jouneau, président du Comité régional des pêches maritimes des Pays de la Loire :

«L'Algérie a du potentiel»

Par K.A.B.

Partenaires : vous faites partie de la délégation des pays de la Loire qui séjourne en Algérie dans le cadre d'une mission économique et de recherche de partenariat. Quel est votre premier sentiment de ce séjour en Algérie ?



- José Jouneau, pdl du Comité régional des pêches maritimes des Pays de la Loire.

PH : CCIAF

Dans la région des pays de la Loire, on ne connaissait pas du tout l'Algérie et sa pêche. On a hâte de connaître la pêche algérienne et de rencontrer les gens qui pratiquent ce métier. Pour l'heure, on a rencontré des chefs d'entreprises. C'est très dynamique et ce qui se passe ici en Algérie nous fait un peu rêver. On espère que le partenariat entre notre région et votre pays se fasse de manière qu'on puisse apporter notre expertise. Tous les Algériens que nous avons rencontrés nous ont expliqué ce qu'ils attendent de nous. Il est question d'un modus operandi qu'on pourrait mettre en place ensemble. Il faut d'abord apprendre à se connaître.

Est-ce que l'image que vous aviez de l'Algérie est la même que celle que vous voyez maintenant que vous êtes ici ?

Ce que je souhaite faire passer comme message, c'est qu'on a connu chez nous une époque qu'on appelait les trente glorieuses, une époque où l'argent était roi. On était en surproduction. Mais pour éviter les erreurs qu'on a commises il faut un partage d'expérience et c'est ce qu'on voudrait faire ici. L'Algérie est un pays qui a du potentiel et il y a une volonté de diversifier l'économie nationale.

Kadri Mohamed Kamel, gérant associé dans la société mixte Seaworks Engineering :

«Ces rencontres sont intéressantes pour nous professionnels»

Par Sarra M.

Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Kadri Mohamed Kamel : je suis représentant d'une société mixte algéro-française qui active dans le domaine maritime et sous-marin. On est spécialisé dans la réalisation des Marinas et les travaux sous-marins. Actuellement, nous travaillons sur la maintenance et la réparation de six stations de dessalement. On est basé à Oran, donc on s'occupe de la maintenance de toutes les stations qui sont dans l'Ouest du pays. On s'occupe aussi du nettoyage des coques des navires et le polissage des hélices que ce soit en rade ou à quai. Moi, je suis expert maritime et mon ami français Laurent Tomasi est scaphandrier. Notre société mère est basée à Marseille. Nous avons un effectif de dix scaphandriers.

Quel est l'intérêt de votre participation à ces troisièmes rencontres de la pêche et de l'aquaculture ?

Nous voulons développer notre activité dans le domaine maritime. Actuellement, nous travaillons un marché aux alentours d'Alger, c'est un projet de Marina à Moretti. Nous savons faire les appointements flottants et les quais. Donc, tout ce qui concerne la plaisance. Et on voudrait développer cette activité. En réalisant ce projet, nous diversifions notre activité sur le plan des travaux maritimes.

Lors de ces 3es rencontres algéro-françaises de la pêche et de l'aquaculture, j'ai pu rencontrer un



- M. Kadri Mohamed Kamel, société Seaworks Engineering.

PH : CCIAF

constructeur de bateaux spécifiques, soit pour la pêche ou pour les travaux de servitude. Ces derniers nous intéressent, surtout pour les travaux en mer pour la pose de pipes, pour soulever des corps morts ou pour la pose de balisages,...etc. Nous avons beaucoup échangé avec la société française Naval. Les échanges étaient très intéressants et nous sommes partants pour la réalisation de fermes aquacoles. On peut orienter nos clients pour l'acquisition de moyens flottants pour l'exploitation de leurs fermes aquacoles à travers des navires en aluminium qui sont faciles à entretenir et à réparer par rapport à ceux construits en fibre de verre.

Taha Hammouche, Directeur général de la Pêche et de l'Aquaculture, au ministère de l'Agriculture, du Développement rural, de la Pêche et de l'aquaculture :

«Une étape importante dans le développement du secteur»

Entretien réalisé par Kamel Ait Bessai

Partenaires : Vous êtes partie prenante à travers la Chambre algérienne de la pêche et de l'aquaculture, des troisièmes rencontres de la pêche et de l'aquaculture, organisées par la CCIAF les 6 et 7 novembre 2018. Comment évaluez-vous cet événement ?

Taha Hammouche : ces journées qui ont été organisées par la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF) ont été une réussite sur tous les plans. D'abord sur le plan organisationnel, on a assisté à une maîtrise totale des aspects liés à l'organisation et aux rendez-vous B to B pris avec les entrepreneurs algériens et français. Et puis, le cadre choisi était propice pour ce genre d'événement. C'était réussi également de par la qualité des présents, que ce soit les opérateurs français ou bien les opérateurs algériens qui sont aujourd'hui des leaders dans la pêche, l'aquaculture et la construction navale. Donc, il y a eu quand même une présence et des rencontres de qualité. Et ces journées ont été rehaussées par la présence de Mme Christèle Morançais, présidente du Conseil de région des Pays de la Loire, qui a tenu à saluer l'ensemble des présents lors de ces rencontres. Elle était accompagnée d'une forte délégation de la région française des Pays de la Loire et qui ont tenu à donner toute l'importance voulue à cet événement. Donc, c'est une réussite pour moi qui ai eu également le plaisir d'assister à ces rencontres.

Quel impact pourrait avoir ce genre d'événement sur le développement du secteur de la pêche et de l'aquaculture ?

C'est clair. Le secteur connaît aujourd'hui une très forte dynamique d'investissement, notamment dans le domaine de l'aquaculture, la construction navale et d'autres activités qui sont en amont ou en aval de ces activités principales de la pêche

et de l'aquaculture. Cette dynamique est accompagnée par un certain nombre d'entreprises étrangères, parmi lesquelles les entreprises qui ont participé à ces rencontres et qui se sont fortement impliquées. Je cite à titre d'exemple, l'entreprise Les Poissons du soleil, qui est un fournisseur d'alevins et qui a déjà des marchés en Algérie. Au vu de la croissance de ce secteur et du nombre d'investissements réalisés dans le créneau de l'aquaculture, je pense que ces entreprises concluront des partenariats fructueux. Vous avez aussi un producteur d'essaims, France Naissains, qui était également présent et qui est en contact avec des conchyliculteurs algériens pour la production de moules mais également d'huitres et ce sera un projet à suivre de près car il peut être le fer de lance du développement de tout un pan de cette activité.

La production de moules connaît un développement certain mais celles des huitres n'est qu'à ces débuts et on peut construire sur cette relation. France Naissains et le groupe algérien qui était présent peuvent construire un partenariat stratégique pour promouvoir cette activité nouvelle en Algérie et en faire un créneau très rentable pour les deux parties.

En dépit du volontarisme de l'Etat



M. Taha Hammouche, Directeur général de la Pêche et de l'Aquaculture (à gauche).

PH : CCIAF

en faveur du secteur au regard des investissements consentis, on constate toujours un déficit en matière de produits de la mer et de la pêche en général. A quoi cela est-il dû à votre avis ?

Nous avons une production de 100 000 tonnes de poissons et cette année nous espérons atteindre 115 000 ou 120 000 tonnes à la fin de cet exercice. Ce sont des chiffres qui sont appréciables par rapport aux productions des années précédentes. Au vu du besoin du marché national, qui est estimé aujourd'hui de 200 000 tonnes minimum pour satisfaire les besoins des populations en termes de consommation de poisson, il y a un gap à combler qui reste encore important. Mais cela n'est pas impossible au regard de la vitesse à laquelle les investissements se

Suite page 22 ...

...Suite de la page 21

réalisent dans le cadre de l'aquaculture. On peut donc espérer une augmentation très rapide de la production et la satisfaction de la demande nationale en la matière. Il est clair qu'un gap de cet ordre impacte le marché en termes de disponibilité des produits et des prix. Mais il faut savoir que ces productions sont saisonnières. Nous ne produisons pas les mêmes quantités de poissons toute l'année. La saison hivernale n'est pas propice à la pêche. Il y a donc moins de poissons sur les étals, moins d'offre comparée à la période qui s'étale d'août à octobre où nous avons enregistré des pics de production et où on a assisté à un effondrement des prix notamment pour la sardine qui a atteint 100 DA le kg, notamment à Mostaganem, à Boumerdès et à Jijel où il y a eu des surproductions.

Il y a toute cette problématique à laquelle nous essayons de répondre à travers le développement de l'investissement et la production aquacole. Aujourd'hui, on commence à voir les premières prémices de la présence de produits aquacoles au niveau des marchés. Tous les restaurants proposent des produits de l'aquaculture ainsi que toutes les pêcheries. La nouveauté, ces derniers temps, est que les vendeurs de poissons au niveau des quartiers, proposent de la daurade avec la sardine. C'est un phénomène tout à fait nouveau qu'il faut suivre de très près. Ce sont des prémices qui dénotent de la présence du projet de l'aquaculture sur le marché, y compris sur ceux de proximité. Cela nous laisse espérer que les objectifs que nous nous sommes fixés de doubler la production, de répondre à la demande du marché et de participer à la diversification de la ration alimentaire du citoyen sont une réalité qui pourra être touchée dans les quelques années à venir.

Un mot sur la formation et l'accompagnement de ces entreprises ?

Il y a deux volets dans votre question. Il y a le volet formation, c'est très important et je vous remercie de poser cette question. Un des piliers du développement du secteur de la pêche et de l'aquaculture : c'est la formation spécialisée. Depuis maintenant deux années, nous avons réécrit tous les programmes de formation et introduit des méthodes nouvelles qui sont au diapason de ce qui se fait autour du bassin méditerranéen. Nous



> M. Taha Hammouche (à droite).

PH : CCIAF

avons introduit, par exemple, la formation par alternance, permettant à des stagiaires ou à des professionnels de bénéficier d'une formation tout en poursuivant leur activité de production en mer. Ça d'une part. D'autre part, vous avez tous les efforts qui sont consentis pour la construction des écoles. Nous disposons aujourd'hui d'un outil de formation performant. Nous avons un institut national supérieur de la pêche et de l'aquaculture, deux instituts de la pêche et de l'aquaculture et cinq écoles de la pêche et de l'aquaculture qui sont répartis sur le territoire national. Ils sont équipés de simulateurs et de tous les outils pédagogiques pour assurer un bon apprentissage. Ce qui manquait et nous nous sommes attelés à régler cette question, c'était la réécriture des programmes. A partir de la rentrée scolaire de l'année en cours (2018-2019), nous avons commencé à travailler avec ces nouveaux programmes. C'est l'an 1 du début du travail avec ces programmes.

Concernant le deuxième volet de la question, à savoir : l'accompagnement des entreprises du secteur ; je dirai au sujet de la problématique posée par le représentant de France Naissain lors de ces rencontres concernant l'installation des entreprises en Algérie, que le dispositif est très bon et facilitateur. La question posée portait sur la possibilité d'importer du matériel usagé rénové pour l'installation de ces entreprises.

La réglementation algérienne est claire à ce sujet et les choix du gouvernement visent à protéger l'entreprise algérienne et l'économie nationale. Elle permet de doter nos entreprises des outils les plus modernes pour développer l'ensemble de leurs activités.

Un mot pour conclure ?

Je voudrai remercier les organisateurs de ces troisièmes rencontres algéro-françaises de la pêche et de l'aquaculture, à savoir la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française qui a travaillé en collaboration avec la Chambre algérienne de la pêche et de l'aquaculture. Je les remercie pour leur engagement dans l'accompagnement et le développement de la pêche et de l'aquaculture et dans leur implication parce qu'ils étaient avec nous au Salon de la pêche et de l'aquaculture, l'année dernière à Oran, et ils ont fait participer des entreprises françaises. La CCIAF est un groupe très dynamique sur lequel nous comptons pour nous accompagner pour ce développement. C'est la troisième fois que ce type d'événement est réalisé. Je souhaite que cela devienne une tradition. Que cet événement soit marqueur dans la vie et l'accompagnement du secteur de la pêche et de l'aquaculture. C'est une étape que nous allons considérer dans notre agenda sincèrement comme étant une étape importante pour le développement de la pêche et de l'aquaculture en Algérie.



AIGLE AZUR

2^{ème} COMPAGNIE AÉRIENNE FRANÇAISE*



LA FRANCE | **+ 95** VOLS /
DE **95** SEMAINE

PRÈS DE **300** VOLS RÉGULIERS / SEMAINE

ALGÉRIE • ALLEMAGNE • BRÉSIL • CHINE • ITALIE • LIBAN • MALI • PORTUGAL • RUSSIE • SÉNÉGAL

AIGLEAZUR.DZ

021 749 333
7j/7

votre agence de voyages

* Bulletin statistique DGAC 2017

Aigle Azur - RCS Evry 309755387 - Crédits photos: Getty Images/EyeEm

LE BŒUF EUROPÉEN, UNE VIANDE D'EXCEPTION POUR LE MARCHÉ ALGÉRIEN



La viande bovine européenne est présente depuis de nombreuses années en Algérie mais gagne à être mieux connue.

Quoi de mieux que le Bœuf européen pour exalter les grandes qualités de la gastronomie algérienne, où la viande demeure l'ingrédient indispensable surtout lors des grands événements ?

La proximité géographique entre l'Europe et l'Algérie plaide en faveur de cette viande qui arrive fraîche aux états et au meilleur rapport qualité/prix pour le consommateur algérien.

La qualité de la viande européenne n'est plus à démontrer. Les plus grands chefs l'ont plébiscitée. Juteuse et tendre, elle a ravi les palais des plus fins gourmets du monde. Son large éventail de saveurs, sa grande diversité de goûts et de morceaux ne laissent personne indifférent.

Tout commence à la ferme. Le Bœuf européen est issu d'un mode d'élevage naturel, afin de développer une viande d'exception.

Dans la plupart des pays européens, l'alimentation des bovins est produite sur place, directement chez l'éleveur. Le climat océanique tempéré qui domine en Europe est un facteur propice à la production d'herbe.

La France par exemple est le premier producteur européen de viande bovine et le 8e producteur mondial.

Les bovins à viande sont nourris à 80% d'herbe et de foin et à 92% d'aliments provenant de la ferme.

Le Bœuf européen offre aussi la plus grande diversité de

rares bovines au monde. La Charolaise, la Limousine, la Simmental, la Blonde d'Aquitaine, la Montbéliarde... sont les plus réputées. Elles sont issues de terroirs et régions d'Europe très variés qui ont donné aux animaux leurs caractéristiques spécifiques : couleur de robe, morphologie, performance en production de viande et/ ou de lait, qualités gustatives.

Pour garantir un produit naturel de qualité supérieure, la viande bovine européenne est soumise à des règles imposant l'interdiction des hormones depuis 1988, des farines animales depuis 1990 et des antibiotiques comme accélérateurs de croissance depuis 2006.

A l'abattoir, les critères d'exigence pour la viande Halal sont rigoureusement respectés. Les sacrificateurs des abattoirs sont habilités par des organismes religieux agréés pour l'abattage Halal. Pour l'Algérie il s'agit de la Grande Mosquée de Paris.

La découpe anatomique est assurée, selon un savoir-faire reconnu mondialement. Un travail minutieux et unique qui exploite au mieux les qualités de chaque muscle : en tout, jusqu'à 32 morceaux sont obtenus.

La viande bovine révèle ainsi toute sa richesse et son caractère : chaque muscle étant isolé, il peut donc être cuit en fonction de ses caractéristiques (à bouillir, à griller).

Produite selon une traçabilité exemplaire, naturelle et de bonne qualité gustative, la viande bovine européenne saura ravir les palais des plus fins gourmets algériens.

Le contenu de cette publication représente le point de vue de l'auteur, uniquement et relayé de sa responsabilité exclusive. La Commission européenne désigne toute responsabilité quant à l'utilisation qui pourrait être faite des informations qu'il contient.



CAMPAGNE FINANÇÉE
AVEC LE CONCOURS DE
L'UNION EUROPÉENNE



Rédaction des contrats commerciaux

Les règles et les usages explicités

Par Merouane Seddik

Les contrats commerciaux sont par nature complexes. De ce fait, se hasarder de s'appuyer sur des contrats sans l'aide de l'expert qu'est l'avocat ou le juriste compétent en droit commercial, relève d'un goût du risqué inadapté.

C'est ce qu'a fait savoir d'emblée Maître Ali Teïbi, avocat, lors d'un atelier de formation sur les contrats commerciaux dédié aux responsables juridiques des entreprises et initié le 26 septembre 2018, à Alger, par la CCI AF.

L'avocat a expliqué que les contrats commerciaux sont, en droit algérien, les contrats qui sont soumis au droit commercial. Le contrat commercial régit les ventes commerciales, les contrats d'agence commerciale, de distribution commerciale, des baux commerciaux, des contrats de fourniture et d'approvisionnement, des contrats du commerce électronique, des contrats de coopération commerciale, des contrats de franchise et des contrats de prestations de services tels que la maintenance ou la réparation. Le contrat de sous-traitance fait aussi partie des contrats commerciaux.

Les contrats commerciaux sont par nature très complexes, a expliqué Me Ali Teïbi pour qui, « se hasarder de s'appuyer sur des contrats types sans l'aide de l'expert qu'est l'avocat et le Juriste compétent en droit commercial relève d'un goût du risque inadapté ».

Qu'est-ce qu'un contrat commercial ?

Pour savoir si les règles du contrat commercial s'appliquent à un acte il faut parvenir à le qualifier, dira Me Ali Teïbi. Cette opération est importante puisqu'à défaut de parvenir à préciser le régime, le contrat est censé ne pas être établi.

Il dira par ailleurs que la qualification d'un contrat commercial peut se déduire facilement grâce à certaines caractéristiques précisées par la jurisprudence. Ainsi, le contrat est commercial lorsqu'il a pour objet un acte de commerce ou qu'il est accompli par un commerçant pour les besoins de son commerce, explique le conférencier.

Le juriste a parlé aussi de l'acte mixte qui se définit comme le contrat passé entre un commerçant et un particulier.

Dans tous contrats, il faut s'assurer que leur contenu soit valable, prévient l'avocat. « La mauvaise surprise serait de découvrir, alors que le conflit a éclaté, qu'il porte atteinte au droit d'agir et doit donc être considéré comme nul et non écrit par le juge ».

Concernant les règles relatives à la formation des contrats, Me Teïbi a insisté sur les conditions de fond, à savoir : réunion des consentements non viciés par une erreur, un dol ou une violence, capacité des parties, objet possible et licite, cause réelle et licite.



Me Ali Teïbi.

PH : CCI AF

Le contrat commercial peut être prouvé par écrit ou tout autre moyen. En droit civil, une preuve par écrit est requise, a précisé l'avocat.

Les contrats ont pour rôle d'organiser et de répartir entre les partenaires du projet les tâches qu'exige sa réalisation et leur rémunération. C'est pour cela qu'un soin doit être consacré à la préparation, à la négociation et à la rédaction des contrats qui décrivent réellement la véritable entente des partenaires, dira le juriste. Aussi, il faut avoir une connaissance des règles et usages.

L'objectif de tout contrat est d'éviter les conflits. Mais l'insertion d'une clause relative à la résolution des conflits reste un des éléments les plus importants dans un contrat, explique Me Ali Teïbi.

Les systèmes modernes contemporains comportent plusieurs thèses d'interprétation du contrat. L'avocat citera la recherche de la volonté commune des parties et celle qui interprète le contrat sur le sens de ses termes. Il a ajouté qu'en droit algérien la primauté a été donnée à la première, en considérant que la volonté des parties est l'élément essentiel constitutif du contrat.

L'avocat finira son exposé par l'énumération de techniques de rédaction d'un contrat commercial telles que la connaissance de l'ensemble des sujets clés qui doivent être traités, la clarté dans l'écrit, l'équilibre des risques, les responsabilités et la rémunération.

Enfin, le contrat doit être complet. Tous les éléments négociés doivent y être inclus, conclut-il.

Exporter vers l'Afrique

Les aspects logistiques cernés

Par Kamel Ait Bessaï

Le Club Logistique de la CCI AF a organisé une rencontre sur le thème : « Exporter en Afrique, tout savoir sur les aspects logistiques », et ce, le mardi 09 octobre 2018, au siège de la CCI AF à Alger.

Le Club a été animé par MM. Rafik Belhadj Amara, Managing Director Business Development & Sales SLTS et Draa Derrar, Directeur de la Consignation Maritime de l'entreprise Globtrainer Logistiques Algérie.

Cette rencontre a vu la présence d'un panel d'experts et d'opérateurs économiques ainsi que des professionnels de l'export.

M. Draa Derrar a attiré l'attention de l'assistance sur le fait que plusieurs pays africains exigent le bordereau de suivi des cargaisons. De même qu'il a parlé sur la norme sanitaire NIMPAS, notamment concernant les palettes en bois pour le transport.

Par ailleurs, le conférencier a expliqué qu'avant toute opération d'export, il faut bien étudier le pays, bien cibler le marché, le produit, et faire appel à des professionnels.

Et pour finir, il dira que l'Afrique est un grand potentiel d'avenir pour les exportateurs algériens.

Pour sa part, M. Rafik Belhadj Amara, du groupe Bolloré Logistics, a reconnu d'emblée que l'Algérie connaît un déséquilibre en matière d'exportations.

Contrairement aux idées reçues, dira-t-il, le premier partenaire hors hydrocarbures de l'Algérie est la Tunisie, suivie du Maroc en deuxième position, puis de l'Egypte.

Le représentant de Bolloré a fait savoir que les opérateurs économiques désireux d'exporter vers l'Afrique doivent avoir des partenaires qui aient les bonnes pratiques en matière de transit. L'acte d'exporter en Afrique comporte des risques, dont les coûts, les Douanes, les délais d'acheminement et l'environnement économique. Il a insisté sur le fait que tout exportateur doit maîtriser tout cela pour réussir son opération.



- Vue du Club Logistique.

PH : CCI AF

Dans le débat qui a suivi cette présentation, le président de l'Association nationale des exportateurs algériens, Ali Bey Nasri, a annoncé que le fameux D15 - Régime Douanier de l'admission temporaire de matériels destinés à des travaux et prestations - est mis sur la table par les autorités en vue de sa révision. Il a indiqué que cette question sera réglée très prochainement.

M. Nasri a rappelé également que l'Algérie dispose d'une législation pour la vente en consignation étendue à tous les produits.

M. Rafik Belhadj Amara a expliqué à son tour que l'acte d'exporter à partir

de l'Algérie reste timide à cause de son volume. Pour se faire, il propose de réfléchir à une plateforme logistique.

Le Directeur général de CMA CGM Algérie, M. Philippe Rech, a indiqué pour sa part que l'Algérie est un pays qui s'est construit sur l'importation. Il a ajouté que les ports algériens et même africains donnent des transit-time généralement lents. Demain, avec le projet de construction d'un port aux standards internationaux la donne va changer. Aujourd'hui, les ports algériens ne peuvent pas accueillir les gros cargos. Mais avec les ports de Djendjen et de Hamdania, le problème sera résolu.

Ali-Bey Nasri, président de l'ANEXAL et Rafik Belhadj Amara, Managing Director Business Development chez Bolloré Logistics :

«L'Afrique, un vrai challenge»

Entretien réalisé par Kamel Ait Bessai

Partenaires : Quel est votre sentiment après cet échange avec les professionnels de la logistique et les opérateurs économiques?

Ali-Bey Nasri : C'était une rencontre éminemment intéressante pour nous exportateurs. Pourquoi ? Parce que c'est l'aspect que nous maîtrisons le moins. La logistique est une dimension très importante dans la formation du coût à l'export. C'est très important pour améliorer la compétitivité des produits algériens. Nous saluons donc cette initiative qui nous permet de nous réunir et de beaucoup apprendre.

Rafik Belhadj Amara : Aujourd'hui, nous avons mis en avant l'Afrique, qui pour nous est un vrai sujet et pour les opérateurs algériens qui s'intéressent à l'export, un vrai challenge. La réussite des exportations algériennes passe par cette capacité à challenger le marché africain. Je salue l'organisation de la CCI AF. Nous avons eu des profils d'opérateurs aux besoins assez complémentaires : il y a eu des armateurs, des exportateurs, des primo-organisateurs de salons. Nous allons nous concerter en amont pour apporter des réponses, une espèce de manuel de l'exportateur sur le volet Logistique.

Les problématiques qui concernent les intervenants dans la chaîne logistique ont-elles été cernées?

Rafik Belhadj Amara : Le premier souci est que l'exportateur ne sait pas parfois par où commencer, comment procéder. C'est important de savoir qu'il y a des organisations et des associations qui ont une connaissance réglementaire et commerciale. Ces organisations peuvent l'aider. Il y a le volet information qu'il faut véhiculer. Aujourd'hui, il y a des dispositifs d'aide à l'exportation très intéressants et qu'on ne trouve pas dans d'autres pays. Il y a



M. Ali-Bey Nasri, Pdt de l'ANEXAL.

PH: CCI AF

le Fonds spécial pour la promotion des exportations qui est un dispositif formidable. On a rarement en Europe un dispositif pareil. Mais ce dispositif a besoin d'être vulgarisé. Il faut savoir comment utiliser cet outil pour conquérir les marchés.

Ali-Bey Nasri : Dans l'exportation, nous sommes au B.A.-BA. Donc, il y a tout à faire, en matière d'information et de formation. On a besoin de savoir comment faire, quelle est la meilleure solution logistique que l'exportateur doit connaître. Ce qui est important de savoir c'est qu'il y a un fonds spécial pour la promotion des exportations qui prend en charge les surcoûts liés à l'acte d'exporter. Aujourd'hui, il y a beaucoup d'Algériens qui cherchent à exporter leurs produits. Mais il faut connaître les dix étapes de l'acte d'exporter et dont la logistique est une étape très importante. Il y a aussi les autres étapes pré-exportation et post-exportation. Nous avons l'opportunité du marché africain qu'il faut saisir. Il est vrai qu'on n'ira pas la fleur au fusil car il y a des concurrents et l'aspect logistique est un élément très important qu'il va falloir maîtriser afin d'être compétitif sur ce marché.

Rafik Belhadj Amara : Si la logistique est bien organisée, la réussite sera forcément au rendez-vous. Mais si elle est mal organisée, ça sera l'échec. Je crois aussi en la mission des organisations et en ces rencontres qui devront s'étendre au système bancaire et financier car nous avons un déficit et il va falloir faire des efforts à ce niveau-là.

Ali-Bey Nasri : La visibilité à l'international est devenue une nécessité. Quand on exportations de produits électroménagers, de Smartphones, du coup les entreprises sont tenues d'assurer un service après-vente, développer leur réseau, ...etc. il faut s'adapter au monde commercial, nous sommes très en-deçà. En tant qu'association, on a fait des propositions qui ont été positivement reçues. On attend leur concrétisation sur le terrain.



M. Rafik Belhadj Amara, représentant de Bolloré.

PH: CCI AF

Dispositifs d'assainissement des dettes fiscales

Un coup de pouce aux entreprises en difficulté

Par Kamel Aït Bessai

Le recouvrement des créances fiscales est un enjeu stratégique pour les autorités fiscales. Il en est de même pour les contribuables qui souhaitent régulariser leur situation fiscale en vue de développer de manière sereine leurs activités.

Depuis déjà quelques années, le législateur fiscal s'est efforcé au gré des lois de finances successives d'ouvrir des opportunités d'assainissement des dettes fiscales. Une compréhension précise des dispositifs tel que celui applicable aux entreprises en difficulté financière, la compensation fiscale ou encore la remise conditionnelle s'avère importante pour une action efficace.

Pour comprendre ces évolutions, la Chambre de Commerce et d'industrie algéro-française a organisé un atelier fiscal le 7 novembre 2018 pour débattre de ces dispositifs.

Cet atelier qui a porté sur le thème de « L'Analyse des dispositifs d'assainissement des dettes fiscales », a été animé par M. Mourad Nabil Abdessemed, responsable du département fiscal du Cabinet CMS Francis Lefebvre Algérie.

D'emblée, le fiscaliste dira que le but de cet atelier est de montrer les dispositions qui sont disponibles aujourd'hui afin de régler les dettes fiscales des contribuables.

Depuis quelques années, il est constaté que les autorités fiscales ont permis d'ouvrir au contribuable la possibilité de s'acquitter de leurs dettes fiscales. Et en contrepartie, de bénéficier de remises sur les pénalités, à la fois d'assiette et de recouvrement. Donc, ce sont des dispositifs d'incitation qui permettent aux contribuables de se régulariser et donc de s'acquitter de leurs dettes fiscales. Et ainsi pouvoir sereinement continuer d'aborder leurs activités dans des conditions confortables avec cette problématique d'endettement fiscal résolue.

Le dispositif de rééchelonnement des entreprises en difficultés financières est mis en pratique depuis 2017, en vertu de la loi de finances 2017, rappellera le conférencier. Les entreprises concernées, sous réserve qu'elles justifient de leurs situations, peuvent s'adresser à l'administration fiscale afin d'obtenir des échéanciers.

Concrètement, sur la totalité de la dette fiscale, on a la possibilité d'obtenir une remise sur les pénalités de recouvrement sans prendre en considération la situation financière.

A propos de l'appréciation faite de ces dispositions par les concernés eux-mêmes, à savoir le contribuable et les entreprises, l'expert dira que c'est un dispositif qui est en train de se mettre en place.

Les participants à l'atelier, eux, ont déploré les pouvoirs énormes laissés à l'agent vérificateur. Il est aussi indiqué que le projet de loi de finances 2019 apportera des précisions sur les difficultés des charges.



M. Mourad Nabil Abdessemed, Cabinet CMS Francis Lefebvre Algérie.

Mais il est mentionné également que la plus grande difficulté sera de présenter des tonnes de documents.

Le conférencier a conseillé les participants à cet atelier d'avoir une stratégie d'approche par rapport à l'agent vérificateur. De même qu'il a reconnu qu'il reste un effort à faire en matière de formation des agents vérificateurs des services fiscaux. Ailleurs, dira-t-il, on parle de confiance légitime entre le contribuable et le service fiscal. On parle aussi de soft law, autrement dit de loi douce.

En tout état de cause, M. Abdessemed a insisté sur le fait qu'il faut correspondre avec l'administration et toujours identifier les interlocuteurs.

Interrogé au sujet de la perception par l'administration de ces nouveaux dispositifs, l'expert dira que ces derniers sont assimilés et l'administration est aujourd'hui rompue à ce type de dispositifs. Les choses évoluent, selon lui, de manière « satisfaisante ». Les entreprises ont compris qu'elles ont là une opportunité à saisir et que c'est quelque chose qui est très intéressant. « Avoir la possibilité d'obtenir une remise sur les pénalités de votre assiette de recouvrement, c'est quelque chose de très significatif », dira-t-il.

Pour conclure, M. Abdessemed dira que ces dispositifs sont « un coup de pouce qui est donné aux entreprises en difficultés financières » et que « c'est bien entendu une manière de permettre au Trésor public de faire le recouvrement des dettes fiscales. C'est un pari gagnant-gagnant qui, à mon avis sera fructueux ».

Déclaration à la sécurité sociale des salariés

Les obligations des employeurs décortiquées

Par Kamel Ait Bessai

Dans l'atelier RH initié par la chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF), le 3 octobre 2018, M. Abdelhak Zaïm, expert consultant en gestion du personnel de Global Mangement Services, a fait un exposé sur la sécurité sociale des salariés.

De prime abord, M. Zaïm a attiré l'attention de l'assistance composée de responsables RH dans les entreprises adhérentes à la CCI AF, sur le fait qu'en matière de contentieux médical, nous assistons aujourd'hui à des rejets plus fréquents des arrêts médicaux et plus récemment encore à une réduction du nombre de journées d'arrêt de travail.

Ensuite, l'expert a expliqué quels sont les interlocuteurs des correspondants sociaux au niveau de la CNAS. Il explique qu'il s'agit d'abord du centre payeur, suivi du chef du centre, puis de la direction de la wilaya de la CNAS, ensuite la Direction générale et enfin la commission des recours.

A propos de l'affiliation, M. Zaïm a expliqué qu'un employeur peut centraliser et avoir un seul numéro d'affiliation à condition de faire une demande formelle. Il a fait savoir qu'un employeur peut bénéficier d'une centralisation des cotisations et d'une décentralisation des prestations.

Au sujet du retard d'affiliation, le conférencier a expliqué que tant que l'amende n'est que de 5000 DA, cela ne gêne personne. Aussi, le défaut d'affiliation qui fait encourir une amende de 100 000 DA à l'employeur ainsi que la prison, « n'a pas l'air non plus de décourager personne », dira-t-il.

A propos de la déclaration d'assurance, la loi a autorisé l'employé à faire son auto-déclaration à défaut de son employeur, a encore fait savoir l'expert et d'ajouter que l'affiliation est rétroactive jusqu'à 4 ans, en vertu de la



M. Abdelhak Zaïm, expert consultant en gestion du personnel.

PH : CCI AF

loi et pas au-delà.

Concernant les cotisations sociales, M. Zaïm a expliqué que les abattements vont jusqu'à 25% et c'est une forme d'encouragement à la déclaration à la sécurité sociale. « Juridiquement, c'est excellent mais économiquement c'est un fiaco », dira l'expert qui explique qu'en agissant ainsi, on fait des économies mais pas de la création d'emplois comme prévu.

Par ailleurs, le conférencier a rappelé que l'Algérie est le seul pays au monde qui dispose d'un système qui autorise le remboursement des prestations pour les ayants droits de la 3e catégorie. Même les beaux-parents y ouvrent droit en vertu de cette disposition, a-t-il ajouté.

Concernant le système du tiers payant,

l'Algérie est parmi les 2 ou 3 seuls pays au monde à en disposer, sauf que les remboursements se font sur la base d'un tarif de référence établi selon un texte qui date de 1987. « La Cnas ne veut pas rembourser plus », dira-t-il.

A propos de remboursement, l'expert fait savoir que la Cnas rembourse sur la base du salaire net et non pas brut. Elle rembourse 50% du net (fiche de paie), 50% du 1er au 15e jour d'arrêt de travail et elle rembourse à 100% à partir du 16e jour d'arrêt de travail. En cas d'hospitalisation, le remboursement se fait à 100% dès le premier jour.

M. Zaïm fera savoir par la même occasion que les certificats de garde-malade ne sont pas considérés comme des arrêts de travail par la Cnas.

Inventaire physique et responsabilité des dirigeants

Ce n'est pas qu'une affaire de comptabilité

Par Merouane Seddik

L'atelier juridique de la CCI AF a organisé une rencontre autour de la thématique « L'inventaire physique et la responsabilité des dirigeants », le 17 octobre 2018. L'atelier a été animé par les commissaires aux comptes Mme Wassila Mouzaï et Saïd Hamdaoui.

D'emblée, Mme Mouzaï, a indiqué qu'on considérait à tort en Algérie que l'inventaire était la responsabilité des comptables.

Elle a rappelé que l'Algérie a choisi la norme européenne en matière d'inventaire et qu'une loi datant de 2007 était dédiée à cela.

Elle a expliqué que le passage au nouveau système comptable financier (SCF) comportait plusieurs avantages dont le fait que désormais les états financiers sont tenus de sorte à être lus partout dans le monde, que toutes les entreprises ont un même cadre conceptuel, outre une simplification de la comptabilité.

Mme Mouzaï a expliqué que l'inventaire est important car il permet d'asseoir une existence réelle de l'entreprise. Il permet la sauvegarde du patrimoine de l'entreprise et aussi la sincérité des états financiers.

L'experte comptable a ensuite passé en revue le cadre légal des inventaires. Les articles 9 et 10 du Code du commerce parlent de l'inventaire des éléments physiques et actifs. Dans son article 176, le Code cite expressément de la responsabilité des dirigeants.

Par ailleurs, le SCF stipule dans son article 14 que « les actifs et passifs d'une entité soumise à la loi doit se faire au moins une fois par an ».

En matière juridique, « nous avons aujourd'hui des textes qui font obligation de faire l'inventaire », rappelle Mme Mouzaï.

Dans la foulée, la commissaire aux



Les experts comptables, Mme Wassila Mouzaï (à gauche) et Saïd Hamdaoui (à droite).

comptes a abordé le volet risques et sanctions encourus par le défaut de l'inventaire et indique que les articles 800 et 811 du Code de commerce montrent clairement quels sont les dirigeants qui sont sanctionnés et qui sont : les gérants, les présidents de conseil d'administration, les administrateurs et les directeurs généraux.

Le commissaire aux comptes a l'obligation de certification du patrimoine des sociétés, explique Mme Mouzaï qui rappelle par ailleurs que la certification n'est pas qu'une affaire de bilan.

La conférencière fait savoir que depuis 2016, l'Algérie dispose de normes d'audit algériennes qui sont au nombre de 16. Elle a ajouté qu'il y a un effort qui reste à faire pour se mettre aux normes.

A propos des la norme de l'inventaire physique, la NAA 500, l'oratrice a expliqué qu'elle consiste à inspecter les actifs corporels (voir) et à faire une observation physique.

L'inventaire physique est une obligation légale mais aussi un acte de gestion et le comptage est une opération très importante. Pour se faire Mme Mouzaï préconise de former les équipes chargées du comptage.

Dans le débat qui s'en est suivi, les intervenants ont focalisé sur ce qui est prévu en cas d'écart positif ou négatif dans les inventaires. Le commissaire aux comptes M. Saïd Hamdaoui a répondu en insistant sur le fait que lorsqu'il s'agit d'écart négatif, donc de manque, il faut impérativement justifier le manque soit par une preuve matérielle de l'usage fait de ce produit ou équipement manquant ou par un dépôt de plainte contre X en cas de perte ou de vol. Concernant l'écart négatif recensé généralement dans le cas des produits en vrac tel le ciment ou sable par exemple l'expert-comptable a expliqué qu'il est aisé de justifier ce manque.

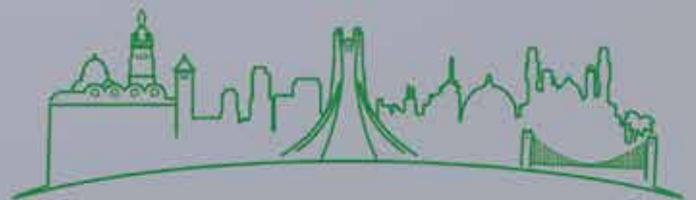


CCI ALGÉRO-FRANÇAISE

غرفة التجارة والصناعة الجزائرية-الفرنسية



▶ **DISPONIBLE ET
TÉLÉCHARGEABLE VIA
L'APPLICATION CCI AF,
DANS LA RUBRIQUE
PUBLICATIONS**



Contrôle CNAS des entreprises

L'objet, l'attitude à tenir et les voies de recours examinés

Par Sarra M.

La Chambre de Commerce et d'Industrie algéro-française a organisé un atelier le 19 novembre 2018 sur le thème du « Contrôle CNAS des Entreprises ». Cet atelier a été animé par l'expert consultant en gestion du personnel, M. Abdelhak Zaïm.

Il a été question de la définition du salaire soumis à cotisation sociale, des situations contigües, revenus des consultants, des associés, actionnaires et autres ; de l'audit du régime indemnitaire, de connaître les pouvoirs reconnus au contrôleur de la CNAS et de l'étendue de ce contrôle, de l'attitude à tenir devant ce contrôle et des moyens de recours légaux.

M. Zaïm a souligné que le contrôle CNAS des salaires soumis à cotisation est un aspect des contrôles que peut opérer la CNAS au niveau des entreprises. De même que le contrôle CNAS s'effectue sur une période de 4 années, de date à date.

Le contrôle porte sur le salaire cotisable, sur l'affiliation et sur l'assujettissement des revenus d'une certaine catégorie de salariés.

La loi 96-208 exclut de l'assiette de cotisations les prestations à caractère familial (allocations familiales et primes de scolarité), les indemnités. Aussi, la prime de salaire unique n'est pas cotisable. Elle peut varier entre 500 DA et 6000 DA.

Aussi, les primes de naissance, de mariage, d'évènement familial, ne doivent pas apparaître dans le bulletin de paie.

Par ailleurs, l'expert a expliqué que les indemnités à caractère exceptionnel, tels que les indemnités de fin de carrière, de licenciement ou de départ à la retraite, départ volontaire, welcome bonus ou prime d'encouragement, parts de bénéficiers sont considérés comme des éléments assujettis à la cotisation.

Au sujet de l'indemnité de zone, M. Zaïm a dit que la loi ne fixe pas le montant de la prime. Les zones sont définies par un texte de loi.



M. Abdelhak Zaïm.

PH : CCI AF

Il est recommandé de se référer à ce qui est mentionné dans la législation de la CNAS. A titre indicatif, M. Zaïm a fait savoir que l'indemnité pour salaire unique est plafonnée à la CNAS à 4000 DA, la prime de panier est fixée à 600 DA/j, la prime de transport varie entre 2200 et 3000 DA, celle du véhicule est de 7000 DA/mois, les frais de mission entre 4000 DA et 9000 DA. L'indemnité kilométrique est de 12 DA/km, à partir de 30 km et l'allocation de fin de carrière peut aller jusqu'à 20 mois de salaires.

Le conférencier a évoqué le cas des salariés fictifs, une pratique courant dans les Sarl et les Eurl. Il prévient que la caisse nationale des retraites (CNR) recherche ce genre de personne et a averti contre les paiements

en espèces.

A propos des salariés étrangers, M. Zaïm dira que les règles énoncées sont valables pour eux, tandis que pour le cas des détachés la durée de validité du détachement est de 5 années au-delà desquelles la situation pourrait se retourner contre lui.

Dans le cas des consultants et des experts, ces derniers ont des revenus qui sont soumis à cotisations à un taux de 35%.

Aussi, la rémunération des associés est soumise à une taxe de 35%. Les dividendes (bénéficiers distribués) ne sont pas considérés comme un salaire mais leur comptabilisation pose problème. Ils étaient taxés à 10 % et le sont à 15% actuellement.

Abordant le volet contrôle de la CNAS, le conférencier a fait savoir que ce dernier s'effectue sur convocation suivie d'une période préparation des documents. L'entreprise soumise au contrôle CNAS peut demander un report par écrit. Il a conseillé de toujours la journée de réception de l'agent de contrôle.

Les cas récurrents objets de redressement CNAS sont la non affiliation et la non déclaration de salaire de même qu'il peut s'agir d'une sous-déclaration de salaire et de l'affiliation de complaisance.

Il faut savoir que c'est la mise en demeure qui déclenche le paiement du redressement CNAS. Aussi, les entreprises peuvent demander un échancier pour les cotisations. Quatre ans d'échancier peuvent être accordés en général.

Enfin, il est conseillé de faire des recours pour contester les pénalités car en moyenne 50% des clients obtiennent des réductions des pénalités.

Emploi des étrangers en Algérie

Les droits et obligations expliqués

Par K.A.B.

La Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro Française a organisé un atelier d'information le 30 octobre 2018, sur le thème de « L'emploi des étrangers en Algérie : droits et obligations ». L'atelier a été animé par Mme Samia Mahsene Manager Legal et Mme Asma Belouared Legal Senior Manager, du Cabinet KPMG Algérie. Lors de cet atelier, il a été question de plusieurs sujets liés à cette thématique.

De prime abord, les conférencières ont fait la distinction entre l'expropriation et le détachement. L'expropriation signifie qu'il n'y a plus de contrat de travail entre l'employé et son employeur d'origine. Tandis que dans le cas d'un détachement, le lien de subordination est maintenu, à l'instar d'un bureau de liaison.

De plus, l'expatrié est affilié à la CNAS et sa rémunération est versée par sa société d'accueil.

Dans le cas des binationaux, le concerné est considéré comme un Algérien et n'ouvre donc pas droit à un permis de travail et ne peut pas transférer son salaire. « C'est le principe de la primauté qui est appliqué », ont-elles indiqué et le cas des Algériens expatriés est une exception « non conforme à la loi ».

Plus explicite, les conférencières diront qu'on parle d'expatriation dans le cas de société de droit algérien, d'une société commerciale, d'un bureau de liaison d'un pays non conventionné, d'un établissement stable d'un pays non conventionné, et d'un détachement dans le cas d'un bureau de liaison d'un pays conventionné et d'un établissement stable d'un pays conventionné.

S'agissant du régime applicable aux travailleurs étrangers, les expertes de KPMG citent le permis de travail qui est une obligation pour tout étranger. Il existe trois types de permis de travail : un permis temporaire est attribué à un expatrié pour une mission de plus de trois mois. Dans le cas d'un régime de trois mois, il est délivré au travailleur étranger une autorisation temporaire tandis que pour une mission de moins de



Mmes Samia Mahsene et Asma Belouared, du Cabinet KPMG Algérie.

PH : CCI AF

trois mois, tels que les missionnaires et non-salariés, il est question d'un régime exceptionnel de 3 fois 15 jours.

Concernant le visa, il est délivré un visa de travail pour le premier type et un visa business pour les deux autres types.

Pour ce qui est des procédures d'obtention du permis de travail, les conférencières ont recommandé à l'assistance d'anticiper et de tout préparer à l'avance et éviter l'improvisation qui pourrait faire que l'obtention du visa pourrait prendre une année. L'âge du demandeur du permis de travail ne doit pas dépasser 60 ans.

La loi prévoit un délai de 15 jours pour demander le permis de travail, une fois le travailleur étranger entré en Algérie. Avec la France, il y a un accord qui prévoit que les photocopies des documents qui portent un sceau officiel sont exemptées de légalisation.

En règle générale, le permis de travail est délivré dans un délai de 3 mois. De même qu'un timbre de 10 000 DA est exigé, à l'exception des ressortissants français,

belges, roumains et tunisiens qui en sont dispensés en vertu des conventions qui lient leurs pays à l'Algérie.

Abordant les risques encourus en cas d'emploi illégal d'un travailleur étranger en Algérie, les expertes ont parlé d'amendes, d'emprisonnement et de possible expulsion en cas de récidive.

Le contrat de travail interne est exigé en cas de contrôle administratif.

Le travailleur étranger ouvre droit à une carte de résidence. Mais celle-ci n'est pas un acquis et peut être retirée en cas d'absence irrégulière pendant plus d'une année. De même que le défaut de carte de résidence expose l'employeur à une amende.

La carte professionnelle, appelée communément la carte Commerçant, est délivrée à une personne étrangère qui détient des actions ou des parts sociales. Aussi, le travailleur étranger est déclaré à la CNAS. Il n'y a pas de taux particulier à ce type de déclaration. De même que le salaire de l'expatrié est imposable. Dans le cas des pays avec lesquels l'Algérie a signé des conventions de non double imposition, le travailleur est exempté d'impôt dans son pays d'origine.

Enfin et à propos du transfert du salaire du travailleur étranger, les expertes de KPMG font savoir que le travailleur étranger détaché en Algérie n'ouvre pas droit au transfert du salaire. De ce fait, le transfert du salaire d'un étranger est conditionné par le fait qu'il doit exercer dans une société de droit algérien et détenir un permis de travail ou d'une carte professionnelle. Il n'y a pas de seuil pour le montant du transfert mais il est généralement de 90%.

Digitalisation du droit et codage des contrats

Convertir le temps de recherche en réflexion

Par Sarra M.

L'atelier sur la digitalisation du droit qui a été proposé aux adhérents de la CCIAF au profit de ses adhérents, le 10 décembre dernier, autour des deux conférenciers, Walid Ghanemi, Fondateur et Directeur de la startup Legal Doctrine et Gibrane Freitas, cofondé Legal Tech Africa.

Au cours de cette rencontre, les participants ont eu droit à un aperçu sur la Legaltech aux Etats-Unis, en Europe et en Afrique, établi par Walid Ghanemi.

Le conférencier a indiqué que Legal Doctrine est une plateforme et un moteur de recherche intelligent de droit algérien disposant d'un algorithme et qui renferme 1 920 000 textes juridiques. Il offre une automatisation des documents juridiques (contrats à faible valeur ajoutée, TCN, délégation de pouvoir, signature électronique). De même qu'il est spécialisé sans le processus de validation des contrats, de mise à jour des documents (changements législatifs, etc.) et d'analyse de documents juridiques (échéances, différences entre les contrats).

Walid Ghanemi s'est interrogé pourquoi prendre autant de temps pour chercher un document alors que la digitalisation offre la possibilité de gagner du temps. Aujourd'hui, fait-il remarquer, on prend entre 2 heures et une semaine pour retrouver un article de loi. Et la puissance de la circulaire, ces dernières années, rend la tâche encore plus ardue



Walid Ghanemi, Fondateur et Directeur de la startup Legal Doctrine.

pour les juristes. M. Ghanemi estime que la digitalisation permet de convertir le temps de recherche d'un document juridique en temps de réflexion et de stratégie.

Dans sa présentation de son entreprise, M. Ghanemi a indiqué avoir créé un département édition afin de mettre à la disposition des juristes utilisateurs de la plateforme chaque jour un article. Il a informé que le site renferme aussi des livres blancs tels que « Etudier en France » où les droits et les devoirs des étudiants sont expliqués.

Dans la deuxième partie de la conférence, M. Gibrane Freitas a expliqué que Legal Tec signifie la technologie appliquée au droit. Il a fait observer que la digitalisation du droit prend de plus en plus de place dans

la vie des entreprises et qu'il existe en Algérie une demande dans ce sens.

A propos du codage du contrat, le conférencier a expliqué que cela signifie que son élaboration qui nécessitait quelques semaines auparavant allait pouvoir se faire en quelques jours grâce à la digitalisation.

Interrogé sur la première étape de la digitalisation, M. Freitas dira que la première condition dans la volonté d'aller vers cette transformation technologique et surtout dans la prise de conscience que les entreprises et les personnes qui s'en serviront auront tout à y gagner.

Il a expliqué par ailleurs que l'application Chatbot affine la demande du client et le guide vers un service.

Walid Ghanemi

Après son passage au sein de plusieurs cabinets prestigieux KPMG, EY et PWC, Walid Ghanemi, 27 ans, est le fondateur de legal-doctrine.com, la première Legatech en Algérie, une plateforme juridique dotée d'un moteur de recherche de performance qui permet à ses abonnés de minimiser le temps de recherche en se positionnant comme la porte d'entrée web du droit en Algérie.

legal-doctrine.com a été désignée huit mois après son lancement " Best African Legal Tech Startup " à Zurich en Suisse.



PH : CCIAF

Gibrane Freitas

Gibrane est un entrepreneur dans le droit et les nouvelles technologies. Il a cofondé Legal Tech Africa, un programme d'accompagnement juridique au service des startups africaines. Legal Tech Africa intervient régulièrement sur le continent (conférences, ateliers, hackathons) afin de présenter la legal tech et ses opportunités. Il travaille actuellement en tant que chef de projets au sein de la société parisienne Séraphin legal, pionnière en matière de développement de plateformes legal tech sur mesure pour professionnels du droit.



PH : CCIAF

De la disruption à la transformation Digitale

Comment organiser ses chantiers

Par Sarra M.

Le chef d'entreprise spécialisé dans les métiers d'internet, Monsieur Vincent Montet, a animé une conférence le 3 décembre 2018 au siège de la CCI AF, à Alger, sur le thème « de la disruption à la digitalisation ».

Co-auteur de l'ouvrage «Le Guide de la Transformation Digitale», co-producteur du MBA spécialisé Digital Marketing & Business, Vincent Montet, a développé sa vision du contexte de la révolution numérique, et expliqué par la suite les 6 chantiers à déployer dans les entreprises et les organisations, à savoir : Leadership, Culture & Organisation, Technologies, Données, Expérience Client et Mesure.

A la question : quelle grille de lecture pour la transformation digitale, le conférencier a énuméré les étapes suivantes : Auditer, planifier, tester, déployer puis optimiser.

Abordant la corrélation entre le leadership et le management, Vincent Montet dira qu'il est question de passer du wait and see au test and learn.

En tout état de cause, l'expert indique qu'il **Vincent Montet :**



- Vincent Montet, spécialiste du Digital Marketing & Business.

PH : CCI AF

faut définir le rythme du changement.

Par ailleurs, au chapitre culture et organisation, le spécialiste n°1 de la transformation digitale en France a parlé de sept (7) étapes pour ce changement. Il s'agit de : choc, déni, frustration, oppression, expérimentation, décision et

acceptation. Lors du débat, il a été question de timing pour cette transformation, à savoir quand est-ce qu'une entreprise est prête pour basculer dans la digitalisation. Il a été question également des jeunes et de leur importance dans ce processus de transformation, de la volonté des dirigeants en entreprise, de la formation longue durée et non de courte durée et de la nécessaire réforme de la formation professionnelle.

Vincent Montet est CDO de l'EFAP, l'EFJ et l'ICART et Fondateur-Directeur des MBA Digital Marketing & Business en partenariat avec le HUB institute. A 48 ans, Vincent allie 25 ans de carrière pédagogique et business. Après avoir lancé des startups dans le domaine de l'emploi et du travail collaboratif, il fonde ensuite son agence de communication digitale qui donnera naissance à l'agence Grenade & Sparks dont il sera associé fondateur.

L'Algérie a de belles énergies

Par K.A.B.

Partenaires : Quelle appréciation faites-vous de l'état d'avancement du chantier du digital en Algérie ?

Vincent Montet : J'ai 20 ans d'expérience dans le montage des programmes pour les jeunes ou pour des cadres en activité. J'ai été contacté il y a deux ans par une école algérienne, l'INSAG, spécialiste de la Banque et des Assurances notamment et ce n'est pas un hasard si c'est la banque et l'assurance qui s'intéressent à cette transformation digitale. Aujourd'hui, de grandes entreprises algériennes qui voient la transformation arriver aimeraient monter ce programme. Aussi, des étudiants algériens qui avaient suivi mes programmes en France sont revenus ici en Algérie pour monter des agences web, innover et entreprendre.

Il y a donc un regain d'intérêt pour la transformation digitale ?

Dans les cinq prochaines années, ce sera le temps des startups et l'Algérie a des belles énergies et une jeunesse historiquement bien formée dans le monde scientifique. Il manque peut-être quelques ingrédients et c'est justement le rôle d'acteurs comme la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, à savoir mixer les énergies et les entrepreneurs pour découvrir qu'en Algérie il y a beaucoup de belles choses à faire maintenant et demain.

Ces startups seront-elles le vecteur de la transformation en Algérie ?

L'Algérie n'est malheureusement pas encore dans les premières places pour plusieurs raisons. D'abord, la loi sur le e-commerce qui a été validée il y a à peine 6 mois. Ensuite, il y a le problème de la bancarisation et du paiement électronique. Mais il est surtout question de redonner le goût au risque à une jeunesse qui a été tenue à l'écart et qui ne voyait pas d'horizon pour entreprendre. C'est donc une vraie chance pour la société algérienne et la jeunesse que de libérer ces énergies pour essayer, tester et voir ce qui se fait dans les autres pays.



PH : CCI AF

Réglementation des changes et commerce extérieur

Les impacts passés au peigne fin

Par K.A.B.

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCI AF) a organisé un atelier réglementaire à propos des dernières évolutions réglementaires en matière de commerce extérieur, le 28 novembre dernier. Cette rencontre a pour objectif d'être au fait de la réglementation qui a impacté le commerce extérieur et de connaître les principales dispositions qui sont appliquées aux opérations commerciales.

Cet atelier a été animé par Djahid Chekhchakh, responsable Trade Center et Mohamed Amine Belhamel, responsable sales à la Salle des Marchés de la BNP Paribas El Djazaïr.

De prime abord, M. Djahid Chekhchakh a fait un exposé de la batterie de mesures prises par les pouvoirs publics en termes de réglementation des changes et de commerce extérieur. « L'année 2017 a été une année de tension après avoir subi une alerte en 2016 », en termes de profusion de textes réglementaires, a précisé le conférencier. Le but était de stopper le glissement de la balance commerciale qui reste déficitaire. L'animateur a indiqué que les statistiques du CNIS pour 2017 ont enregistré une augmentation des importations des équipements industriels et des services.

Dans la foulée, il a recommandé à l'assistance d'utiliser la pré-domiciliation préalablement à l'expédition de la marchandise, en matière d'importations. « Il faut anticiper et cerner l'importation pour avoir une projection de ce qui va être déposé », dira-t-il.

Abordant les suspensions temporaires à l'importation décidées par les pouvoirs publics, le conférencier a énuméré les cas d'exclusion, notamment les opérations de pré-domiciliation avant le 1er janvier 2018, les marchandises expédiées avant le 1er janvier, les licences, les dérogations des ministères, les produits pharmaceutiques, les autorisations techniques, et les contrats avec un organisme public à l'exception des véhicules et les camions et les décisions ANDI.



► Djahid Chekhchakh et Mohamed Amine Belhamel, de BNP Paribas El Djazaïr.

PH : CCI AF

Par ailleurs, le conférencier a parlé de l'encadrement des importations destinées à la revente en l'état. Il a fait rappel de l'instruction de la Banque d'Algérie n°05/17 du 22 octobre 2017 qui parle des intrants pour la production nationale, pharmaceutique, les viandes rouges et les animaux vivants. Dans ce point précis, il attire l'attention sur l'exigence de nouveaux documents à savoir le certificat phytosanitaire ou vétérinaire délivré par le ministère de l'agriculture et de la pêche et les bananes. Pour les produits cosmétiques et d'hygiène corporelle, une autorisation technique préalable du ministère du Commerce.

Le deuxième volet de l'atelier et consacré au marché des changes en Algérie a été

animé par Mohamed Amine Belhamel, responsable sales à la Salle des Marchés de la BNP EL Djazaïr.

Tout d'abord, il a fait observer que le marché de changes est méconnu en Algérie. Il a indiqué le marché algérien se base sur la pratique du change au comptant (spot). Il a fait observer que depuis 2018, les banques interviennent sur le cours. Il a ajouté que la Banque d'Algérie cote le dinar 4 fois par jour. Il s'agit d'un instrument de couverture contre le risque de change. Aussi, le règlement 17-01 a introduit le change à terme (forward), a expliqué M. Belhamel.

A propos des délais de rapatriement, l'animateur a fait remarquer qu'en 2017 les délais ont été modifiés, ils passent à 360 jours.

Les avantages offerts aux membres de la CCIAF

Une plus-value aux adhérents

Par Sarra M.

Les avantages accordés aux adhérents de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), au terme de leur adhésion sont innombrables. Mais, tous les adhérents de la Chambre savent-ils réellement ce qu'ils gagnent en adhérant ?

« **Q**uand on est membre de la CCIAF, on bénéficie d'une carte privilège qui nous donne le droit à des remises, à des réductions tarifaires sur des prestations de service ou de produits de nos partenaires », a expliqué M. Maya Amazouz, chargée des adhésions auprès de la chambre. La CCIAF offre une panoplie d'avantages aux adhérents qui vont des réductions accordées dans les hôtels, auprès des compagnies d'assurance ou aériennes et dans d'autres services tels que l'achat de mobilier de bureau, le gardiennage, la sécurité, la communication, l'événementiel,... etc. Voilà en somme ce que l'adhérent a comme privilège avec la carte membre.

Pour ce faire, la CCIAF contracte des conventions avec des entreprises membres de la chambre mais aussi non membres afin de faire bénéficier ses adhérents des facilitations et autres remises contenus dans ces conventions.

Les adhérents sont-ils suffisamment informés de l'existence de ces avantages et prestations? A cette question, Mme Maya dira qu'il y a beaucoup d'adhérents qui reviennent vers elle par rapport à ces avantages et parfois il y a des adhérents qui disent avoir utilisé leur carte pour bénéficier de ces avantages. Sur le mode de sensibilisation à l'utilisation de la carte adhérent octroyée à toute entreprise

membre de la CCIAF, la responsable du dossier indique que le renouvellement ou une nouvelle adhésion, est une occasion pour communiquer sur des privilèges. Elle ajoute qu'à chaque fois que la CCIAF signe une nouvelle convention, les adhérents sont systématiquement informés et le nom du partenaire est porté sur le site internet et sur l'application mobile de la CCIAF.

La CCIAF prospecte pour le bien-être de ses adhérents mais souvent ce sont les partenaires eux-mêmes viennent offrir leurs services. Adhérent ou non, le partenaire prestataire est intéressé de proposer ses qualifications afin de figurer et de s'offrir une visibilité à travers les supports de communication de la Chambre.



AQUALIS Algérie, Générale de Maintenance et de Nettoyage, intervient dans les Facility Management, les services généraux ayant tendance à être externalisés.



CATERING ET RESTAURATION



MULTI-SERVICES

- Gestion courriers, Gestion de l'accueil, l'achat de fournitures...).



NETTOYAGE

- Manutention, mise à disposition de personnels polyvalents.
- Nettoyage, Assainissement, Entretien Général (administratif, milieu de production...)
- Entretien des Espaces Verts.
- 3D : Dératisation, Désinfection & Désinsectisation.



MAINTENANCE

- CTB (Gestion Technique de Bâtiment) : l'éclairage ; l'alimentation électrique ; l'alimentation de secours (groupes électrogènes, batteries) ; le chauffage, la ventilation et la climatisation ; la plomberie ; le contrôle d'accès ; la vidéosurveillance ; les dispositifs incendie (alarmes, extinction).
- Travaux de peinture, d'électricité, de plomberie et de maintenance immobilière.

L'objectif étant d'offrir une prestation complète afin de permettre à l'entreprise de se recentrer sur ses « cœurs de métiers » et ses fondamentaux.

LA QUALITÉ DE VOTRE ENVIRONNEMENT

Le nouveau président de la CCIAF a effectué une tournée dans les régions

«...C'est important pour moi de rencontrer les adhérents de la CCIAF, d'échanger avec eux et de comprendre leurs attentes...»

Par K.A.B.

A peine installé à la tête de la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française (CCIAF), le mardi 6 novembre 2018, après avoir été élu à ce poste le 26 septembre par le conseil d'administration, M. Michel Bisac a tenu à aller à la rencontre des adhérents de la Chambre dans les différentes régions du pays.

Ainsi, le 12 novembre dernier, M. Bisac était l'hôte de la ville de Béjaïa où était organisée à l'hôtel du Nord, un atelier thématique au profit de quelques 70 invités, sous le thème : « Voies de recouvrement des créances » et animé par Me Ali Teibi. M. Bisac a prononcé une allocution à cette occasion dans laquelle il a indiqué que son élection à la présidence de la Chambre « est un honneur pour moi et un engagement à poursuivre la dynamique initiée ». Il a ajouté que « l'un des axes majeurs du développement de notre chambre reste la consolidation de notre présence en dehors d'Alger et la multiplication des actions afin de mettre en valeur le potentiel important que comptent les zones à forte expansion économique à l'image de Béjaïa et sa région ». Il a indiqué avoir demandé aux collaborateurs de la chambre de multiplier ce genre de rencontres et d'aller le plus souvent vers les adhérents, dans leurs entreprises, pour identifier précisément les attentes et tâcher d'apporter dans la mesure du possible les réponses adéquates. Il a enfin demandé aux adhérents dans les régions de l'aider à réussir sa mission et à « consolider le lien de partenariat entre les entreprises de nos deux pays ». M. Bisac s'est également prêté au jeu des questions-réponses avec les adhérents présents au séminaire.

Dans la région de l'Oranie où il s'est rendu juste après Béjaïa, M. Bisac et la délégation de la CCIAF qui l'accompagnait a effectué sa première halte à l'entreprise JOKTAL. A Tlemcen, où la délégation s'est rendue par la suite,



- M. Michel Bisac, président de la CCIAF (à droite).

PH: CCIAF

M. Bisac a eu l'occasion de rencontrer les adhérents de la Chambre qui étaient regroupés à l'occasion d'une rencontre organisée en collaboration avec la Chambre de commerce et d'industrie Tafna de Tlemcen.

Poursuivant son périple à l'intérieur du pays, le président de la CCIAF a retrouvé les adhérents de la Chambre de la région de l'Est du pays, à l'occasion d'un atelier RH tenu le 21 novembre dernier, à Constantine, sous le thème : « S'outiller pour réussir vos recrutements et attirer les meilleures compétences ». Devant une quarantaine de participants

représentant des entreprises adhérentes, M. Bisac a eu l'occasion d'échanger avec les présents sur l'état des lieux et les perspectives de l'investissement dans Constantine et sa région. Par la suite, une visite guidée de l'usine Palma Nova a été organisée pour la délégation de la CCIAF.

Entreprise familiale fondée en 2004 et spécialisée dans l'industrie du lait et de ses dérivés, Palma Nova dispose de 4 lignes de production d'un total d'environ 200 tonnes de produits finis par jour. L'usine offre 120 emplois directs et 150 indirects. C'est la première entreprise

en Algérie à disposer du certificat FSSC 22000 -4.1 et ISO 22000. De même qu'elle est la seule à avoir l'homologation du groupe Danone pour le co-manufacturing depuis 2011 à ce jour avec un franc succès.

Par ailleurs, M. Michel Bisac était le lendemain à Annaba. Son déplacement a coïncidé avec la tenue le même jour d'une rencontre avec les adhérents sur la thématique du temps du travail et animée par M. Zaïm Abdelhak. Plus de 120 adhérents étaient présents outre la participation à cette rencontre de différentes institutions, à l'image de la CCI Seybouse-Skikda-EI Tarf, CAP Annaba-Souk Ahras-EI Tarf, ADPE et FCE Annaba.

M. Bisac a saisi cette opportunité pour présenter les différents avantages et services que la CCIAF offre à ses adhérents et l'intérêt d'être membre.



Il a remercié les participants à cette journée avant de prendre congé d'eux pour une visite guidée au niveau de deux entreprises adhérentes de la Chambre. La première entreprise visitée est Cara. Elle est située à El Chatt, à El

Tarf et est spécialisée dans l'industrie agro-alimentaire, conserverie et une unité de boissons (jus). Il s'agit d'une entreprise familiale qui existe depuis plus de 30 ans. Ses produits principaux sont la tomate en conserve, les confitures et la Harissa et une nouvelle gamme de jus exotiques. Adhérente depuis 2015 à la CCIAF, Cara a présenté un projet d'accompagnement dans le cadre du développement agricole et la soumis au président de la Chambre lors de la visite.

La deuxième usine visitée est Evolab. Situé dans la zone industrielle Al Bouni, à Annaba, Evolab est un nouveau laboratoire pharmaceutique qui fabrique des génériques. Il est en cours de finalisation. Le laboratoire est en phase d'essais pour l'entrée en production. L'usine compte 43 employés dans un premier temps.



Société Industrielle Boulonnerie de l'Est Algérien



DEPUIS 1988

SIBEA... LA VOLONTÉ DE FER !

SIBEA SARL AU CAPITAL DE 500 000 000 DA

Z.I. 4 chemins B.P. 348 RP 06000 BEJAIA - ALGERIE - Direction commerciale:

Mob: 0560 55 60 03 / 0560 04 82 66 - Tél.: 213 (0) 34 10 24 24 - (0) 34 10 25 25 / (0) 34 10 25 12/13/15 - Fax: (0) 34 10 25 19

e-mail : sarl_sibea@yahoo.fr - sarl_sibea_cial@yahoo.fr

ENGAGÉE EN AFRIQUE, LÀ OÙ L'AVENIR S'ÉCRIT

Société Générale est nommée
meilleure banque en Afrique, pour
son soutien continu aux grands projets
d'infrastructure et d'urbanisme durable
sur tout le continent africain.



C'EST VOUS L'AVENIR



**SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**

25 CCI regroupées à Paris Ile-de-France du 19 au 23 novembre

La CCI AF participe au Forum International de Paris

Par K.A.B.

La CCI Algéro-Française a participé au Forum international de Paris Ile-de-France qui a regroupé 25 pays dont l'Algérie du 19 au 23 novembre 2018. « Nous avons fait le point et eu 100 rendez-vous BtoB avec des chefs d'entreprise intéressés par des opportunités existantes en Algérie ont été organisés », a indiqué à Partenaires M. Halim Amar-Khodja, Directeur adjoint de la CCI AF présent à ce forum. « Nous avons rencontré tous les départements représentés du Val-de-Marne aux Hauts-de-Seine en passant par l'Essonne, les Yvelines, Cergy-Pontoises, la Seine-Saint-Denis, ...etc. », a-t-il ajouté.

Notre interlocuteur a indiqué que les entreprises françaises rencontrées étaient satisfaites et très optimistes par rapport aux opportunités de partenariat et d'investissement que propose aujourd'hui

l'Algérie.

Il est à noter que ce forum a vu la participation de 25 Chambres de commerce d'industrie (CCI) installées dans le monde, dont l'Algérie.

La CCI AF est reconnue aujourd'hui comme étant une passerelle naturelle et la porte d'entrée pour les entreprises des deux rives.

Le 29 novembre dernier, la CCI AF a pris part au Forum Maghreb qui a eu lieu à Paris, Portes de Chambéry.

Par ailleurs, le Directeur général de la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française (CCI AF), a pris part les 3 et 4 décembre dernier aux 10es journées de l'International qui se sont déroulés à Caen, en Normandie (France).

Avec 280 participants, ces journées sont un « temps fort de l'export en Normandie », a

rappelé à cette occasion Vianney de Chalus, Président de CCI Normandie.

Cette 10ème édition a porté pour la première fois les couleurs de l'Accélérateur XPort, guichet unique de l'export porté par l'AD Normandie en partenariat étroit avec CCI International Normandie et Business France.

Lors de ces journées, le représentant de la CCI AF a eu l'opportunité d'exposer les potentialités et les ouvertures qu'offre l'Algérie aux partenaires françaises et ce lors des 12 ateliers thématiques animés par des experts de l'export.

Notons que 29 pays ont pris part à ces journées. Les entreprises rencontrent les experts pays en entretien individuel, l'occasion de valider le potentiel d'un projet ou de bâtir une stratégie export.

CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES SA

CAF FOURNISSEUR DE MATÉRIEL ROULANT FERROVIAIRE, DEPUIS 2006 EN ALGÉRIE.

CAF ARGELIA ASSURE L'ASSISTANCE TECHNIQUE, LA MAINTENANCE ET LA MISE À NIVEAU.

CAF
Argelia

**12 NOUVELLES RAMES
DU MÉTRO D'ALGER**



14 RAMES DU MÉTRO D'ALGER



**17 AUTORAILS
POUR LA SNTF**

L'entrepreneuriat féminin à l'honneur

Par Kamel Aït Bessaï.

Une soirée des femmes chefs d'entreprises de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), a été organisée mardi 6 novembre 2018, à l'hôtel Sofitel, à Alger. Ce très bel événement a permis de récompenser Mlle Naila Chaker, la lauréate du concours lancé quelques mois auparavant par le Club des femmes chefs d'entreprise de la Chambre et destiné à encourager l'entrepreneuriat féminin en Algérie.

Au cours de cette sympathique soirée à laquelle ont pris part les 40 chefs d'entreprise et cadres dirigeantes adhérentes à la Chambre et des invités, le président sortant, M. Jean-Marie Pinel a remis symboliquement le chèque de 7 millions de Dinars à l'heureuse gagnante de ce challenge qui consistait à présenter un projet innovant.

Les femmes chefs d'entreprises, sous la houlette de la dynamique Odile Bennai, présidente du club, ont gratifié l'assistance d'une mise en scène mettant à l'honneur des femmes qui croient en l'Algérie de demain.

Après ce show typiquement féminin, la soirée s'est poursuivie avec la remise symbolique de la carte d'adhérent au 2000e membre de la CCIAF. En effet, les responsables de la chambre ont tenu à profiter de cette soirée pour mettre en avant le fait que la chambre montre aujourd'hui



Vue du Club des femmes chefs d'entreprises de la CCIAF

PH: CCIAF

à quel point le pari qui avait été fait il y a quelques années a été gagné et qui va se poursuivre et se développer et se renouveler. Preuve en est le chiffre éloquent de 2000 adhérents à la chambre, ce qui prouve si besoin est le dynamisme et surtout son utilité pour les entreprises qui font le paysage entrepreneurial et économique algérien.

En outre, cette sympathique soirée a été l'occasion pour les présents d'assister au passage de témoin entre le président sortant, M. Jean-Marie Pinel et le nouveau, M. Michel Bisac. Ce dernier était déjà dans le conseil d'administration et vice-président de la CCIAF.

Michel Bisac a développé une sensibilité, un intérêt et un savoir-faire sur l'Algérie avec les Pages Maghreb qu'il a créé et dirigé. Avec lui, la chambre a besoin de se projeter dans l'avenir, avoir une vision à long terme. C'est d'ailleurs le challenge de M. Michel Bisac.



Vue de la soirée.

PH: CCIAF

Concours du Club Femmes Chefs d'Entreprises

La gagnante primée

Par Sarra M.

Lors de cette soirée dédiée aux femmes chefs d'entreprises, le Club Femmes Chefs d'Entreprise de la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française (CCIAF) a remis le prix du programme d'appuis à l'Entrepreneuriat féminin à Mlle Naïla Chaker pour son projet de production de fromage (NALILAIT). La lauréate a été choisie au terme d'un long parcours de compétition.

L'initiatrixe du projet NALILAIT qui a obtenu le premier prix après les délibérations de la commission d'évaluation et a bénéficié d'une campagne de sponsoring organisée spécialement pour l'accompagner entièrement dans le financement de son projet.

Rappelons que le Club des femmes chefs d'entreprises de la CCIAF a lancé en décembre 2017 son premier Programme de Soutien à l'Entrepreneuriat Féminin. Ce programme est un concours national pour le financement d'un projet entrepreneurial, ciblant des jeunes femmes, algériennes de plus de 18 ans, qui n'ont jamais reçu d'aide financier, souhaitant créer une entreprise ou bien elles dirigent une entreprise à fort potentiel, ou elles sont toujours au stade d'idée mais, elles cherchent un financement et accompagnement pour concrétiser un projet en Algérie.

À l'issue de cet appel à projets, le Club Femmes Chefs d'Entreprise a reçu 269 candidatures, de 32 Wilaya du pays et portant sur 33 différents secteurs d'activités.

Le groupe de travail chargé de la Sélection et Suivi a retenu 20 candidatures qui répondent au mieux aux critères et conditions de l'appel à projets.



> Remise du chèque à la lauréate du concours.

PH : CCIAF

Des entreprises citoyennes ont contribué financièrement et soutenu le projet de Mlle Neila Chaker, comme FADERCO, SANOFI Algérie, BNP PARIBAS El Djazaïr et ALLIANCE Assurances.

Naïla Chaker, gérante de Nanilait et lauréate du prix du Club femmes chefs d'entreprises de la CCIAF :

«Je me sens fière et honorée»

Par Kamel Aït Bessai

Partenaires : qu'est-ce que vous pouvez nous dire sur cette soirée durant laquelle vous avez ravi la vedette à plus d'un puisque vous êtes l'heureuse gagnante du concours sur l'entrepreneuriat féminin organisé par le Club des Femmes Chefs d'Entreprises de la CCIAF ??

Naïla Chaker : Je pense que les femmes

ont leur place parmi les hommes. Aujourd'hui, elles sont célébrées et remerciées. Elles sont mises à l'honneur pour ce qu'elles ont accompli et pour ce qu'elles vont accomplir. Elles ont leur place dans le monde de l'entrepreneuriat et des affaires. Aujourd'hui, je me sens très fière, contente et honorée d'être ici et de partager ce moment avec toutes ces femmes extraordinaires.

Le club des femmes chefs d'entreprises de la CCIAF a offert au public présent ce soir un show original.

Oui on a fait de notre mieux et cela a fait son petit effet.

Suite page 44...

...Suite de la page 43

Que pouvez-vous nous dire au sujet de votre projet pour lequel vous avez été primée ?

J'ai créé mon entreprise, une fromagerie, en 2015. Elle s'appelle Nanilait. A l'issue de mes études en sciences vétérinaires, je me suis très vite intéressée et spécialisée dans tout ce qui est élevage bovin laitier, production laitière et à valorisation des produits laitiers. Le projet de fromage est venu de là. C'était comme une évidence pour moi. Je me suis formé dans ça et me suis spécialisée dans la production du fromage à patte pressée. Après un voyage au Pays-Bas où je me suis formée auprès des meilleurs maîtres fromagers chez eux, c'est comme ça que mon Gouda est né. De retour en Algérie, j'ai mis toutes mes connaissances en pratique et c'est pour cela que nous faisons du bon fromage.

Vous venez de bénéficier d'un chèque de 7 millions de dinars offert par les sponsors de ce concours. Qu'allez-vous faire de cette somme d'argent ?

Cela va nous permettre d'agrandir notre usine, d'investir dans l'achat du matériel plus performant. On aura plus de produits à offrir à nos consommateurs. J'espère que ce sera le début d'une longue et heureuse aventure.

Quelles sont les contraintes auxquelles vous avez dû faire face et comment avez-vous réussi à les surmonter ?

Je pense que la première contrainte c'est soi-même. Ce sont les préjugés qu'on a d'être une femme, d'être jeune, de se lancer dans l'entrepreneuriat. Si on arrive à dépasser ça et à aller de l'avant, à mettre un premier pas dans l'étrier, on peut parfaitement faire basculer tous les préjugés de la société, toutes les idées reçues telles que « les femmes n'arrivent pas à faire mieux que les hommes ». Je pense que la première contrainte, c'est la société, c'est le premier challenge. Après cela, rien n'arrive comme ça, il faut se battre. Il faut tenir. Il y a des hauts et des bas. Il ne faut jamais abandonner ou dire j'ai



échoué. Car c'est cela l'échec, c'est de se persuader qu'on a raté quelque chose, alors qu'on n'a même pas commencé. Il faut se donner une chance, quitte à faire des erreurs, parce que c'est de cette façon qu'on va apprendre et grandir. Je souhaite beaucoup de courage, parce qu'il en faut beaucoup, à toutes les filles, à toutes les femmes qui veulent se lancer et peu importe leur âge. C'est une belle aventure.

La Chambre de commerce et d'industrie algéro-française a-t-elle joué un rôle dans l'aventure que vous vivez en ce moment ?

La CCI AF, et en particulier le club des femmes chefs d'entreprises, ont été une bénédiction pour moi dans mon parcours. J'ai répondu à un appel à projets lancé sur les réseaux sociaux. Quand mon dossier avait été accepté, je n'y croyais pas. Je me suis dit qu'il allait y avoir beaucoup de soumissionnaires. De fil en aiguille, j'ai été sélectionné et j'ai réussi chaque épreuve et chaque étape du concours et me voilà aujourd'hui ici. Comme quoi, il faut tout tenter. Je remercie les femmes du club de la CCI AF pour avoir

lancé cette initiative et de m'avoir offert cette incroyable chance. Sans eux, je pense que j'aurais été à bout de souffle. C'était une bouffée d'oxygène, pas uniquement pour le programme de sponsoring mais surtout pour le soutien, les conseils. C'est un tout. Ils m'ont offert tellement de choses. Je leur souhaite de continuer dans cette voie. J'espère qu'ils vont aider d'autres femmes entrepreneures.

La présidente du club, Odile Benai, a annoncé lors de la conférence de presse d'aujourd'hui que ce programme allait continuer.

Je fais confiance à Odile. Elle est très douée pour ça. Elle a un grand cœur. Elle est sincère dans ce qu'elle fait. Je ne la remercierai jamais assez.

Vous êtes adhérente déjà à la Chambre ?

Non, pas encore. Mais je vais le faire tout de suite, dès mon retour à Constantine. C'est vrai que rejoindre la CCI AF, c'est rejoindre une famille. On n'est jamais seule. Il y a de l'entraide, du soutien. Il y a des exemples à suivre. Il y a beaucoup d'ondes positives.

Islem Zitouni Terki, gérant de la société ACTARIS et 2000e adhérent de la CCI AF :

«Nous sommes fiers de rejoindre la famille de la CCI AF»

Enretien réalisé par K.A.B.

Islem Zitouni Terki est le gérant de la société Actaris, une jeune entreprise spécialisée dans la fabrication de bases vies clé en main. Durant la soirée organisée par la CCI AF en l'honneur de ses adhérents et partenaires, mardi 6 novembre 2018, Actaris a été sous les feux de la rampe en sa qualité de 2000e adhérent de la chambre. Un grand moment d'émotion sur lequel Islem Zitouni Terki a bien accepté de revenir pour Partenaires.

Partenaires : Vous avez assisté à une soirée organisée par la CCI AF lors de laquelle une carte vous a été remise en votre qualité de 2000e adhérent de la Chambre. Quel effet cela vous fait-il ?

Islem Zitouni : Cela nous a honoré en tant que nouvel adhérent, et surtout, cette célébration a permis à la CCI AF de mettre en avant son évolution depuis sa création. Aujourd'hui, avec ses 2000 adhérents, la CCI AF compte parmi les plus grandes chambres de commerce et d'industrie dans le monde, ce qui rend encore plus grande notre fierté d'appartenir à cette famille.

Pouvez-vous nous présenter votre société ?

Actaris est une société de droit algérien créée en 2010. Notre activité principale

est la réalisation de bases vies clé en main. Cette activité nous a permis de nous déployer sur tout le territoire national, nous donnant l'opportunité de développer d'autres domaines tel que la fabrication de charpentes métalliques.

La société emploie aujourd'hui plus de 85 collaborateurs et mise avec conviction sur sa ressource humaine. C'est en grande partie grâce à cette dernière qu'ACTARIS est devenue le partenaire de choix des acteurs de l'Oil & gas, le BTPH et l'industrie.

Avec son plan d'investissement à court terme, ACTARIS va créer entre 20 et 30 postes d'emplois directes supplémentaires au courant du premier semestre 2019. Ceci permettra l'augmentation de ses capacités de production à 25.000m² de bâtiments modulaires par an et à plus de 8.000 tonnes de charpentes métalliques par an.

Comment avez-vous connu la CCI AF et qu'est-ce qui vous a convaincus d'y adhérer ?

C'est à travers d'autres



Remise de la carte du 2000e adhérent au représentant de la société Actaris.

PH: CCI AF

adhérents qui sont clients, fournisseurs ou partenaires d'ACTARIS que nous avons connus la chambre. Pour ce qui est de la volonté d'y adhérer, c'est la CCI AF elle-même qui nous en a convaincu à travers le riche programme de formation, d'information et de veille juridique et économique qu'elle assure à ses adhérents et qui, selon moi, sont déterminants dans le développement de toute activité économique.

Quels sont vos projets d'avenir et vos attentes envers la CCI AF ?

Une participation active dans la dynamique engagée par la CCI AF et une mise à niveau constante de notre société, tels sont nos projets et nos attentes envers la chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française.



PH: CCI AF

Islem Zitouni Terki est le gérant de la société Actaris.

OTO PLUS Laki

L'ASSURANCE PRÉFÉRÉE DES FEMMES

TRANQUILLE, QUOI QU'IL ARRIVE !

ASSISTANCE
OFFERTE*
(24/7)



ALLIANCE
S S U R A N C E S

www.allianceassurances.com.dz

Suivez-nous sur :    

Grâce à l'assistance **OTO Plus LAKI**, disponible 24h/24 et 7j/7, Alliance Assurances vous dépanne en **moins de 30 minutes** même en bas de chez vous.

*Assistance TRANQUILLITÉ PLUS limitée à un rayon d'intervention de 100 km.



À votre écoute
021 379 379

Mission des entreprises Oil&gas françaises en Algérie

Evolen hôte de la CCIAF

Par K.A.B.

Poursuivant sa mission de facilitation et de mise en relation d'affaires, la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française (CCIAF), a reçu mardi 11 décembre 2018, en son siège à Alger, une mission des entreprises Oil&gas françaises conduite par l'Association Evolen.

Cette rencontre a permis aux entreprises algériennes et françaises installées en Algérie d'échanger avec leurs hôtes sur le secteur du pétrole et du gaz en Algérie, la réglementation et le climat des affaires.

Dans son discours de bienvenue, M. Fabien Riguët, PDG de BNP Paribas El Djazaïr a invité les opérateurs français à venir découvrir les énormes potentialités dont recèle l'Algérie. La Chambre, forte de ses 2000 adhérents et de ses responsables donneront un aperçu sur les opportunités de business existantes.

M. Philippe de la Jousselinière, Directeur Missions internationales à Evolen, a indiqué que l'association qu'il représente compte 250 entreprises et professionnels. Il a souhaité que les entreprises qu'il représente aient un échange d'expériences et de savoir-faire et esquisser des partenariats bénéfiques.

Les échanges qui s'en sont suivis durant cette soirée ont permis



> Vue de la rencontre B to B au siège de la CCIAF

PH: CCIAF

d'espérer la concrétisation de partenariats dans un prochain avenir.

Philippe de la Jousselinière, Directeur Missions Internationales à EVOLEN :

«L'Algérie, un vaste marché avec énormément d'opportunités»

Par K.A.B.

Partenaires : Pouvez-vous nous présenter l'association que vous représentez ?

Philippe de la Jousselinière : Evolen, Nous sommes une association qui représente l'ensemble du monde et des entreprises françaises du pétrole, gaz et des énergies renouvelables. Nous sommes ic aujourd'hui avec une trentaine de chefs d'entreprises.

Quel est le but de cette mission en Algérie ?

Nous ne venons pas pour vendre un produit mais avoir des contrats pour une technologie un service évidemment dans lequel il y a des produits et surtout, de la formation. On vient dans le cadre des



Philippe de la Jousselinière, EVOLEN.

PH: CCIAF

local content, former les gens qui ont une préformation ou pas dans des domaines variés. Il y a un besoin de formation dans les nouveaux investissements et dans la maintenance de tout ce qui existe. En Algérie, comme ailleurs, la maintenance des équipements est primordiale.

Elle permet avec ce qui existe de bien produire, voire de produire plus. Nous sommes venus en Algérie pour savoir comment investir et quelles sont les règles et les contraintes. Certains d'entre nous ont déjà trouvé leur partenaire ici grâce aux conseillers du Commerce extérieur et à Sonatrach et ses filiales. L'Algérie, c'est un vaste marché avec énormément d'opportunités.

La Chambre algéro-française vous aide-t-elle dans votre démarche ?

La Chambre a une puissance qui nous a surpris parce que 2000 membres c'est quelque chose de très pesant et conséquent. C'est justement ce doux mélange qui est agréable dans les échanges et qui permet ensuite des associations.

Florence Arnoux, VP Grands Comptes chez CIS : «Nous sommes le premier employeur français en Algérie»

Par K.A.B.

Partenaires : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Florence Arnoux : CIS est spécialisé dans la gestion des bases-vie en milieux extrêmes, on-shore et off-shore. On est 12 000 dans le monde entier, on offre des services intégrés dans le cadre de la gestion basée dans le secteur Oil&Gas, mines ingénierie constructions. Notre plus grosse filiale, Cieptal, est basée à Hassi Messaoud. On est le premier employeur français en Algérie avec 4000 employés. On a une base logistique de 2000 m2. On travaille beaucoup avec Sonatrach et on est présent en Algérie depuis douze ans. On emploie 99% de main-d'œuvre locale.

Vous comptez développer encore votre présence en Algérie ?

On est rassuré à ce sujet. On a rencontré le président de l'ALNAFT et demain (mercredi 12 décembre, Ndlr) on a rendez-vous à la Sonatrach. Il y a une véritable dynamique pour le pays, de nouvelles ouvertures, de nouveaux contrats pour



Florence Arnoux, CIS.

PH : CCIAF

les sociétés internationales. On nous a parlé d'ouvertures très importantes grâce à ce nouveau partenariat et à ce nouveau dynamisme avec tous ses développements.

Vous pouvez nous dire un mot sur l'accompagnement de la CCIAF ?

J'ai joué personnellement ma nouvelle casquette de conseiller du commerce extérieur au comité parisien où j'ai été nouvellement nommée au mois d'août à Paris. En arrivant en Algérie, j'ai tout de suite demandé un petit soutien du CCE en Algérie et le président m'a tout de suite mis en rapport avec la CCIAF à Alger que je remercie pour cet accueil de ce soir.

Adrien Cerino, Responsable commercial chez Veolia : «On est en contact direct avec Sonatrach et Total»

Par K.A.B.

Partenaires : Qui est Véolia ?

Adrien Cerino : Le groupe VEOLIA, c'est la référence mondiale de la gestion optimisée des ressources. Nous attendons les opportunités pour nous y implanter. Ça va nous permettre de bien comprendre le marché algérien et les opportunités qui gravitent autour du marché Oil&Gas. On sent bien qu'il y a un rebondissement au niveau de l'Oil&Gas en Algérie et des opportunités qui vont se présenter dans les années qui viennent. Nous espérons pouvoir profiter de ce rebondissement.

Comment appréciez-vous les rencontres que vous avez eues ici en Algérie ?



Adrien Cerino, Veolia.

PH : CCIAF

De nombreuses personnes nous ont été présentées avec des opportunités. Le fait de pouvoir être mis en relation directement avec la Sonatrach et Total permet d'avoir des discussions avec nos potentiels clients.

Olivier Benyesaad, Directeur à Doris Engineering «On est intéressé par les possibilités en off-shore»

Par K.A.B.



Olivier Benyesaad, Doris Engineering.

PH : CCIAF

Partenaires : Pouvez-vous nous présenter et nous de cette soirée ?

Olivier Benyesaad : Doris Engineering est une société française qui est présente dans 14 pays. Notre cœur de métier est l'ingénierie off-shore pour des plates formes et des unités flottantes pour des champs relativement complexes. Je suis venu ici de façon prospective pour mieux comprendre le marché algérien. Il y a des explorations en cours donc ça m'intéresse ainsi que mon entreprise de rencontrer des gens, de partager les expériences et avoir des contacts. On espère avoir une meilleure compréhension du marché algérien, de ses attentes et aussi des entreprises d'Etat. On attend les premières confirmations de possibilités off-shore pour essayer de faire un coup double : se positionner sur l'off-shore et sur les développements à terre.

Comment appréciez-vous l'apport de Chambre qui vous a accueilli ce soir ?

Pour s'installer en Algérie, il est intéressant d'avoir cette vision d'ensemble en termes de support. La Chambre de commerce se propose de nous aider dans différentes démarches qu'elles soient administratives ou de business et c'est une grosse valeur ajoutée.



Empowering Life

Agir en tant que partenaire du parcours de santé

www.sanofi.dz

Trois décennies en Algérie aux côtés des patients Algériens

Sanofi est partenaire du parcours de santé des patients algériens depuis près de 30 ans et emploie en Algérie plus de 900 collaborateurs.

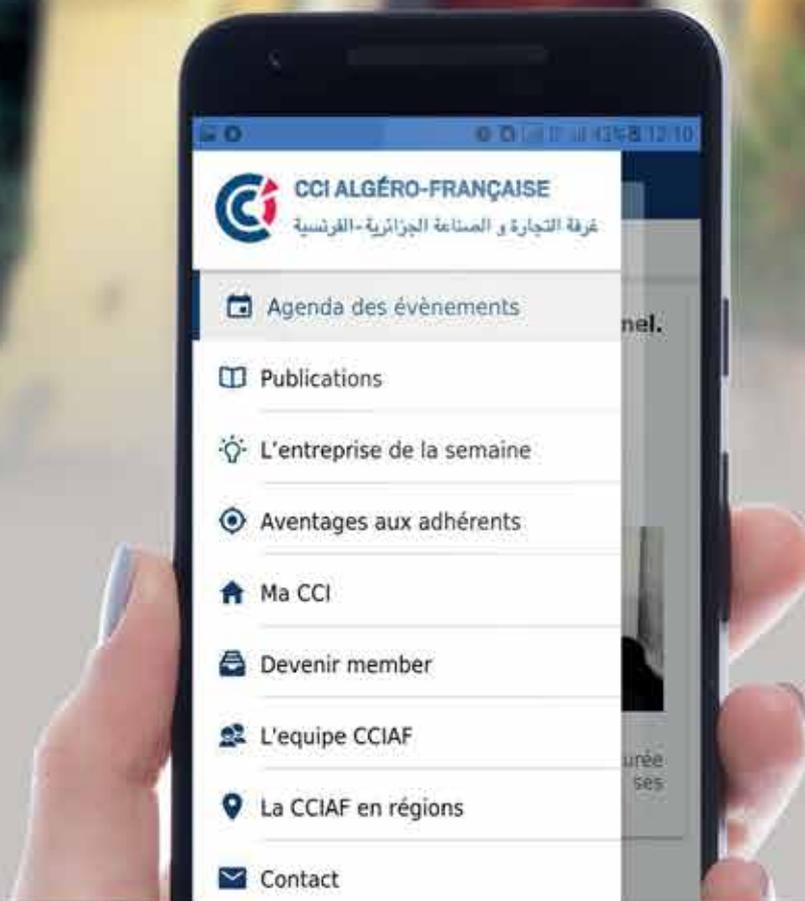
Nous sommes engagés aux côtés de tous les acteurs de la santé à travers des partenariats de haut niveau dans de nombreux domaines : l'offre en solutions de santé, la prévention, la promotion de la recherche, la formation médicale continue et l'intégration industrielle avec l'inauguration en Octobre 2018 du plus important complexe industriel pharmaceutique d'Afrique implanté à Sidi Abdallah.

Sanofi met à disposition des patients algériens une offre globale de produits innovants dans plus de 135 spécialités différentes - le diabète, l'hypertension, la cardiologie, l'oncologie, la thrombose, la psychiatrie, la neurologie, la médecine générale, ainsi que dans le domaine des vaccins via Sanofi Pasteur et des maladies rares via Sanofi Genzyme.



SANOFI

Empowering Life



TÉLÉCHARGEZ L'APPLICATION CCIAF DÉCOUVREZ TOUTE L'ACTUALITÉ DE LA CHAMBRE AU BOUT DES DOIGTS.

Avec l'application de la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro- Française (CCIAF), retrouvez toutes les informations pratiques, les actualité et les services en toute simplicité.

L'application propose:

1. Les évènements de la CCIAF
2. Les avantages aux adhérents
3. La présentation détaillée de la CCIAF et ses activités
4. Les interlocuteurs de la CCIAF

Villa Malglaive 1, rue du Professeur Vincent, Téliemly-Alger
Tél : + 213 23 50 70 19- Fax : + 213 23 50 70 32- www.cciarf.org
Devenez adhérent de la CCIAF : cciarf@cciarf.org
Consultez nos réseaux sociaux :



CCI ALGÉRO-FRANÇAISE
غرفة التجارة و الصناعة الجزائرية - الفرنسية

LE SALON INTERNATIONAL DES PRODUCTIONS ANIMALES

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

16 Ha de surface d'exposition.

Visites d'élevages
gratuites.

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

100 conférences sur 4 jours.

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



SPACE

10 - 13 SEPT. 2019
RENNES - FRANCE

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



@SPACERennes #SPACE2019



ooredoo

عيش الإنترنت

SPEEDTEST

by OOKLA



عيش le réseau
Internet mobile
le plus rapide
en Algérie



Selon l'analyse du Speedtest Intelligence® Ookla® pour le Q2-Q3 2018.
Ookla® est une marque déposée utilisée sous licence et imprimée avec permission.

ooredoo.dz