

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

Banque de l'Economie

Le nouvel esprit d'entreprise

à l'essentiel

à l'essentiel

n°9 - mars - avril 2011



L'Algérie

DOSSIER

indicateurs

160 Mds USD
Réserves de change

Éditorial

Les événements récents en Tunisie puis en Égypte interpellent l'ensemble des pays arabes et leurs partenaires européens sur les plans politique, diplomatique et économique.

L'Algérie, partenaire naturel de la France sur la rive sud de la Méditerranée, est également confrontée à des enjeux majeurs de société et de développement qui conditionnent son avenir.

Certes l'économie algérienne, largement dépendante du marché mondial des hydrocarbures, bénéficie d'une situation financière solide. Avec des réserves de change importantes (160 Mds USD), et une dette extérieure nulle, le pays a ainsi lancé un plan pluriannuel de USD 280 Mds pour le développement de ses infrastructures qui devrait offrir de manière durable des perspectives positives aux entreprises étrangères dont le savoir faire et les produits sont indispensables, tant les besoins sont considérables dans tous les secteurs et les capacités nationales limitées.

Toutefois, les déséquilibres sociaux s'aggravent (avec un niveau de chômage dramatiquement élevé notamment pour les jeunes) la disponibilité de main-d'œuvre compétente est largement insuffisante, la réglementation à l'égard des investissements étrangers et du commerce extérieur a été rendue plus contraignante et la modernisation maintes fois annoncée du secteur bancaire n'a toujours pas été mise en œuvre.

Dans ce contexte difficile et incertain d'un pays qui présente cependant des opportunités d'affaires à saisir, les experts à l'international de notre groupe sont à votre disposition pour vous aider à trouver les solutions répondant le mieux à vos attentes et sécuriser vos flux bancaires. Je vous propose de venir les rencontrer lors de la prochaine journée pays qui sera consacrée à l'Algérie, dans votre région.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales



DOSSIER

- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Secteurs porteurs
- L'homme d'affaires
- Système bancaire

REPÈRES

- **12^{ème} exportateur de pétrole**
- **4^{ème} exportateur de Gaz**
- **2^{ème} exportateur de Gaz Naturel Liquéfié (GNL) et de Gaz de Pétrole Liquéfié (GPL)**
- **1^{er} producteur européen de minerai de fer**
- **Les hydrocarbures** représentent 95 % des recettes d'exportations et 25 % du PIB
- **Population jeune** (30 % de la population à moins de 15 ans)

CHIFFRES 2010

- 4 %** : Taux de croissance
- 20 Mds USD** (12 % du PIB) : Balance commerciale
- 12 %** (31 % pour les plus de 30 ans) : Taux de chômage
- 160 Mds USD** : Réserves de change
- 4 Mds USD** : Dette extérieure
- 4 601 USD** : PIB par habitant

L'Algérie

Des ressources, des besoins et une ambition

Algérie est un État du Maghreb bordé au nord par la mer Méditerranée, à l'est par la Tunisie et la Libye, au sud-est par le Niger, au sud-ouest par le Mali et la Mauritanie, à l'ouest par le Maroc et le Sahara occidental. Sur le continent africain, l'Algérie est le second pays par sa superficie (2,3 millions de km²), dont les quatre cinquièmes sont occupés par le Sahara.

Le nom de l'Algérie en arabe est Al-Djazâ'ir, c'est-à-dire « les îles » par allusion aux quelques îlots que Barberousse aurait rattachés à la ville d'Alger en 1517. Le nom français d'Algérie a été donné en 1839 par Antoine Scheider, ministre de la Guerre, au « pays occupé par les Français dans le nord de l'Afrique ».

Avant son indépendance, en 1962, l'économie de l'Algérie a été en grande partie fondée sur l'agriculture. Rapidement, les revenus pétroliers ont commencé à augmenter de façon spectaculaire, incitant le gouvernement à encourager l'industrialisation. L'économie est ainsi devenue très dépendante de la situation sur le marché des hydrocarbures et la chute des prix du pétrole dans les années 80 a provoqué un ralentissement majeur de la croissance économique.

L'Algérie possède le cinquième des réserves mondiales de gaz naturel. Le secteur des hydrocarbures représente 95 % des recettes d'exportation du pays et 25 % du PIB (produit intérieur brut). Malgré les efforts déployés pour diversifier l'économie algérienne, les secteurs « hors hydrocarbures » (industrie, infrastructures) demeurent insuffisamment



développés, d'où une croissance qui ne permet pas de répondre aux besoins d'une population jeune (30 % de la population a moins de 15 ans) et en fort développement. Le taux de chômage est de 12 % selon les données officielles et nettement plus élevé pour les moins de 30 ans (31 % selon le FMI).

« Une économie fortement dépendante du marché des hydrocarbures »

Néanmoins, la situation budgétaire du pays reste solide car une partie des recettes liées aux ventes des hydrocarbures est mise en réserve (FRR Fonds de Régulation des Recettes) ; par ailleurs, elle demeure soutenue vis-à-vis de l'extérieur eu

égard au niveau confortable des réserves de change alors que la dette extérieure est très faible.

L'activité économique a montré une relative résistance à la crise, comme en témoigne la croissance du PIB, qui est restée relativement stable, à 4 % en 2010 (contre 3,5 % en 2009). ■

La **BECM** pour vous en Algérie



parcours

Ahmed MOSTEFAOUI
60 ans - Marié – 1 enfant
**Directeur du bureau
en Algérie**

Expérience

- 1979 - 1990 : Haut cadre de l'État algérien au ministère de l'énergie
- 1990 - 1992 : Administrateur du holding Hydrocarbures et Hydraulique
- 1992 - 1994 : Directeur audit du Groupe Sonatrach
- 1994 - 1996 : Directeur central finances du Groupe Sonatrach
- 1997 - 2000 : Vice Président chargé des finances du Groupe Sonatrach
- 2000 - 2003 : Directeur Exécutif Finances du Groupe Sonatrach

SONATRACH est la plus importante société publique locale spécialisée dans le secteur des hydrocarbures. Ahmed MOSTEFAOUI a une excellente connaissance de ce secteur.

Formation

- 1970 - 1974 : Ancien élève de l'ENSET (Cachan, France)
- 1970 - 1975 : DES en Économie à la Sorbonne Paris (France)



(De gauche à droite)
Nazili Madaoui,
Ahmed Mostefaoui,
Djahida Gharbi,
Fazil Boucheikh.

● L'offre de conseils

Les modalités d'approche peuvent revêtir différentes formes, en s'appuyant sur l'offre internationale du Groupe :

- ➔ **Découvrir et apprécier le marché** algérien dans divers secteurs d'activité tels que l'industrie agro-alimentaire, le secteur pharmaceutique, le secteur de l'eau, le Bâtiment, Travaux Publics et l'Hydraulique...
- ➔ **Identifier et sélectionner** des cibles potentielles : clients, importateurs-distributeurs, agents, partenaires commerciaux, industriels, financiers..., que vous rencontrez dans le cadre d'un programme de rendez-vous.

Un visa professionnel étant nécessaire pour les ressortissants français, le bureau d'Alger pourra délivrer l'invitation professionnelle nécessaire à l'obtention du visa, auprès des consulats d'Algérie en France.

- ➔ **Vous apporter son expertise** ainsi que celle de CM-CIC Aidexport afin de vous aider à définir votre stratégie d'approche du pays.
- ➔ **Implanter votre entreprise** et vous faire bénéficier de la compétence des experts locaux.

● L'offre bancaire

Dans le cadre de vos opérations commerciales, le Groupe vous assiste dans les transactions suivantes :

- ➔ **Ouverture de compte** auprès d'une banque locale.
- ➔ **Émission de cautions de marché**, généralement émises par une banque locale sous notre contre-garantie.
- ➔ **Transferts, remises documentaires et crédits documentaires selon la réglementation en vigueur** (intervention auprès de nos correspondants, à la demande des Centres de Métiers Internationaux (CMI), pour vos opérations en cours).

Les "coups de pouce" du Groupe

- ➔ Nous vous accompagnons dès le démarrage de vos discussions avec votre partenaire Algérien. N'hésitez pas à nous contacter.
- ➔ Afin d'assurer la fluidité de vos opérations au moindre coût, pensez à domicilier le règlement de vos contrats commerciaux à nos caisses.

« Un appui efficace
pour vos démarches »

► contacts

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence.



échanges commerciaux

- ▶ Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux fournisseurs de l'Algérie.
- ▶ Afin de répondre à une forte demande intérieure, l'Algérie importe essentiellement des produits finis (biens d'équipements 39 % du total des importations) dont beaucoup proviennent des pays de l'OCDE.
- ▶ La France demeure le premier fournisseur de l'Algérie (16 % des importations algériennes) devant la Chine (12 %) et l'Italie (9 %).
- ▶ Les principaux produits importés de France :
 - les biens d'équipement (engins, pompes, transformateurs électriques...),
 - les biens destinés au fonctionnement de l'outil de production (profilés, bois, tubes en acier...),
 - les biens alimentaires (céréales),
 - les biens de consommation non alimentaires (médicaments, voitures de tourisme).
- ▶ Les principaux produits exportés vers la France :
 - essentiellement des hydrocarbures (97 %).

indicateurs

Les points forts

- ▶ Des ressources naturelles exceptionnelles (Gaz, pétrole, énergie solaire et ressources minières).
- ▶ Le plus grand réseau routier d'Afrique.
- ▶ Un niveau confortable de réserves de change (environ 160 Mds USD) et faible endettement extérieur.
- ▶ Une main-d'œuvre qualifiée.

Les points faibles

- ▶ Une économie trop dépendante du secteur des hydrocarbures.
- ▶ Un taux de chômage des jeunes élevé.
- ▶ Un cadre réglementaire et institutionnel contraignant.
- ▶ Un encadrement rigide des investissements directs étrangers (voir page 8 : "Réglementation algérienne : les nouveautés").

secteurs porteurs

- ▶ Le pétrole, gaz et pétrochimie
- ▶ Le secteur de l'énergie et de l'électricité, notamment le développement de l'énergie solaire.
- ▶ L'industrie agroalimentaire : filières céréalières et laitières.
- ▶ Le marché de la pharmacie.
- ▶ Le secteur du BTP : la construction, les infrastructures de base : aéroports, ports, métros, autoroutes à équiper entièrement en stations essence...
- ▶ Le secteur de l'eau : traitement de l'eau et de l'environnement, les centres d'enfouissements techniques, les barrages, les stations d'épuration.

l'homme d'affaires algérien

- ▶ Les cinq "P" indispensables à l'homme d'affaires en Algérie : Présence - Patience - Prudence - Persévérance - Prévoyance.
- ▶ Les Algériens sont, pour la majorité, de culture française. L'histoire, les liens familiaux, mais aussi les chaînes satellitaires, ont contribué au développement des relations algéro-françaises.
- ▶ Lors d'un rendez-vous, éviter de se positionner en « conquérant »...
- ▶ ... Et « ne jamais croire que c'est gagné d'avance », l'homme d'affaires algérien n'hésitera pas à étudier les offres concurrentes pour obtenir le meilleur rapport qualité/prix.
- ▶ Les Algériens sont très accueillants, ils ne manqueront pas de vous inviter à déjeuner ou à dîner, même si le contrat n'aboutit

pas. En revanche, si le contact passe, il est probable que votre business aboutisse, mais rester « professionnel », éviter toute familiarité.

A savoir

- ▶ Accéder seul au marché algérien est parfois difficile : ne pas hésiter à prendre conseil auprès de professionnels.
- ▶ Une première mission de prospection nécessitera d'être renouvelée pour conforter le potentiel du pays.
- ▶ La notion de temps est à l'opposé de la nôtre. L'Algérien a le temps, prend le temps et ne conclut rien dans l'urgence.
- ▶ Il est prudent de se faire confirmer les rendez-vous le jour même et il n'est pas rare d'attendre.

le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Nombre d'établissements bancaires en Algérie : 30 dont 6 publics
- ▶ Nombre total d'agences : 1 200

Particularités du secteur bancaire en Algérie :

- ▶ le secteur public représente 90 % du marché des ressources et des crédits.
- ▶ Le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire par un taux de bancarisation plus important et par une amélioration du traitement des opérations.

Moyens de paiement :

- ▶ Il est important de sécuriser les paiements, notamment lors de la première transaction commerciale.
- ▶ le crédit documentaire irrévocable et confirmé s'impose avant le passage à la remise documentaire. Il est devenu obligatoire pour toute importation de biens dont les montants sont supérieurs à 100 000 DZD (environ 1 000 €) (voir page 7 : "Le crédit documentaire" en Algérie).



- Population : 36 millions habitants
- Langues : Arabe, Tamazight et Français
- Capitale : Alger
- Villes Principales : Annaba, Oran, Constantine
- Superficie : 2 381 741 km²
- Monnaie nationale : Dinars algériens
1 EUR = 103 dinars algériens

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, la BECM vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires en agence. Vous pouvez également consulter notre site : www.becm.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

KALTENBACH France SA

KALTENBACH SA France installée à Mulhouse depuis 1975 et cliente de notre Groupe, fait partie du groupe familial allemand du même nom, l'un des leaders mondiaux dans la fabrication de machines pour l'usinage de l'acier et autres métaux non ferreux. La société a décidé de prospecter l'Algérie.

Le groupe Allemand KALTENBACH emploie plus de 500 salariés, possède huit filiales en Europe, Asie et Moyen Orient et des représentations dans 50 pays.

Dans les années 80, la maison mère en Allemagne avait déjà réalisé des ventes en Afrique du Nord, cependant le barrage de la langue n'avait pas permis de poursuivre ce projet. Pour autant, elle n'avait pas abandonné l'idée et a, de nouveau, mandaté sa filiale pour reprendre le projet en main.

KALTENBACH SA France, très motivée par ce nouveau défi, a voulu se donner les moyens de réussir.

« Nous avons été invités à rencontrer le directeur du bureau de représentation du Groupe à Alger à l'occasion d'un forum Maghreb, et c'est tout naturellement que nous avons répondu favorablement à l'invitation de notre chargé d'affaires.

A l'issue de cet entretien, nous avons décidé de prospecter ce pays et l'équipe du bureau en Algérie a été d'une aide précieuse car elle nous a présenté plusieurs agents potentiels susceptibles de représenter KALTENBACH localement.

Étant recommandés par notre partenaire bancaire, nous étions rassurés sur le fait que ces agents potentiels avaient bonne réputation sur la place. Après sélection, notre agent a prospecté le marché algérien pour notre compte. C'est ainsi que nous avons pris conscience que faire appel à un local est primordial dans les négociations, c'est d'ailleurs ce qui avait manqué dans les années 80...

Parallèlement, la banque nous a conseillés sur



les modalités de paiement en Algérie, notamment le crédit documentaire; ainsi nous avons pu maîtriser également toute la partie administrative des ventes.

« Faire appel à un local est primordial dans les négociations »

Forte de ce constat, la maison mère a accompagné notre démarche et a mis en place des solutions d'accompagnement logistique adaptées; c'est ainsi que nous avons pu répondre à une

demande spécifique et décrocher la vente de quatre installations à un groupe algérien de renom, devenu une véritable vitrine du savoir-faire KALTENBACH en Algérie; il en est de même pour nos services d'accompagnement technique et SAV.

Désormais, le groupe algérien possède toutes les machines de haute technologie que la société propose dans le domaine de la construction métallique.

Enrichis de cette expérience, nous partons à la conquête des marchés marocains et tunisiens, toujours accompagnés par notre banque et les bureaux de représentation » ■



KALTENBACH



► FICHE D'IDENTITÉ

SOCIÉTÉ

KALTENBACH SA FRANCE

- Création : 1975
- Effectif : 12 personnes
- Activité : Fabrication de machines pour l'usinage de métaux
- Site internet : www.kaltenbach.fr

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche d'agent
- Mission commerciale de prospection
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence.

L'Algérie

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE EN ALGÉRIE

L'Algérie a rendu en juillet 2009 le crédit documentaire **OBLIGATOIRE** comme moyen de paiement des **importations de biens** pour des montants (valeur FOB) supérieurs à DZD 100 000 (environ 1 000 €). Cette réglementation concerne **tous les importateurs régis par le droit privé** ainsi que les **entreprises du secteur public à statuts « SPA » ou EPIC** (Établissement Public à caractère Industriel et Commercial).

Pour toute information concernant un paiement par crédit documentaire, nous vous recommandons de rencontrer votre Chargé d'Affaires, il vous apportera toute précision utile dont vous pourriez avoir besoin.

► Spécificités algériennes à connaître

- La **domiciliation import/export** : la réglementation algérienne oblige les importateurs et exportateurs à domicilier leurs opérations auprès de leur banque, préalablement à tout transfert, rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement.
- La **souscription de l'assurance** par l'importateur auprès d'une compagnie d'assurance locale est **obligatoire**.
- Les **documents exigés au minimum** sont :
 - 1) la facture commerciale,
 - 2) le document de transport,
 - 3) le certificat d'origine établi par la Chambre de Commerce du pays de l'exportateur ou du pays du vendeur indiquant l'origine réelle de la marchandise,
 - 4) le certificat de contrôle de qualité de la marchandise (inspection avant embarquement) émis par un organisme spécialisé dûment habilité et daté d'avant l'embarquement,
 - 5) le certificat de conformité.
- Le **règlement d'acompte**, limité à 15 % de la valeur du contrat commercial est réglé par crédit documentaire ou par transfert. L'émission d'une garantie bancaire de restitution d'acompte est alors obligatoire. Afin de simplifier la réalisation du crédit documentaire (car la caution émise par la banque locale est toujours difficile à récupérer), nous vous recommandons de payer l'acompte, en dehors du crédit documentaire, si vous en avez la possibilité.
- Les **délais de règlement** ne doivent pas dépasser, sauf autorisation de la Banque d'Algérie, 360 jours :
 - Après la date de dédouanement pour les biens.
 - Après la date de facturation pour les services.



NOS CONSEILS

- En tout premier lieu, dans un contrat commercial signé avec un importateur algérien, il y a lieu de désigner la **BECM en tant que banque notificatrice du crédit documentaire** (swift BECM : CMCIFR 2A) et réclamer une copie du projet de crédit documentaire pour obtenir, notamment, la liste de documents requis et le nom de la banque algérienne émettrice.
- Exiger que la validité et le lieu de réalisation du crédit documentaire soient en France et non en Algérie.
- Être vigilant sur les spécificités de certains ports : (ex. : toute marchandise arrivant au port d'Alger doit être mise en conteneurs).
- Respecter l'ensemble des réglementations édictées par les autorités françaises et européennes concernant la lutte contre le financement du terrorisme et le blanchiment d'argent.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence.

RÉGLEMENTATION ALGÉRIENNE

Réglementation algérienne : les nouveautés

L'Algérie est un marché porteur pour les entreprises étrangères, notamment du fait de la résistance de son économie à la crise économique mondiale et de l'existence d'un programme d'investissements en infrastructures de 280 milliards de dollars sur 5 ans.

Néanmoins, la faiblesse des Investissements Directs Étrangers et du taux d'industrialisation du pays font partie des principaux défis à relever dans le futur, pour cette économie.

Afin de maîtriser la croissance des importations, stimuler et moderniser la production nationale, les autorités algériennes ont pris, à partir de l'été 2009, un ensemble de mesures volontaristes visant à favoriser la production nationale et faire émerger des champions nationaux dans les principaux secteurs industriels et de services.

Ces mesures se classent en trois types :

Les mesures d'encadrement des importations

Essentiellement :

- L'obligation de la mise en place d'un crédit documentaire à l'importation de biens
- La suppression du crédit à la consommation
- La mise en place progressive de l'interdiction d'importer les produits déjà fabriqués localement en quantité suffisante

La publication d'un nouveau code des marchés publics

Il inclut notamment :

- L'engagement de mise en place d'un partenariat avec une entreprise algérienne pour accéder aux appels d'offres émanant d'organismes dépendant du financement public.
- Le relèvement de la préférence nationale tarifaire de 15 % à 25 % pour les acteurs nationaux.

L'encadrement des Investissements Directs Étrangers

Les principales mesures sont :

- Le partenariat obligatoire avec un investisseur algérien pour toute création (51 % investisseur algérien / 49% investisseur étranger pour les activités de transformation – 30 %/ 70% pour les activités de négoce). L'investisseur étranger peut néanmoins garder le contrôle du management.

- L'obligation de présenter une balance en devises excédentaires sur la durée du projet.
- Le recours exclusif au financement local.
- Droit de préemption de l'État algérien lors de la cession des actifs.

Dans ce contexte, le suivi de la réglementation locale est particulièrement important ; les principales orientations réglementaires sont diffusées annuellement lors de la mise en place de la loi de finances ou à l'occasion des notes publiées par la Banque d'Algérie aux intermédiaires financiers.

Nous recommandons aux entreprises primo exportatrices ou souhaitant s'implanter en Algérie de prendre conseil auprès de professionnels ad hoc notamment sur cet aspect réglementaire. ■

« Un environnement réglementé mais un marché porteur »

- L'autorisation préalable de tout investissement étranger par le Conseil National des Investissements.



Banque de l'Économie
Le nouvel esprit d'entreprise

n° 9 - mars - avril 2011

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Comité éditorial : Nadège De Cauwer, Virginie Chazal,

Crédits photos : © Thinkstock, © Emmanuel COCHEN,

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI INTERPRINT – Dépôt légal : mars 2011.

► contactez-nous

Pour en savoir plus,
contactez votre chargé d'affaires
en agence.

Banque de l'Économie du Commerce et de la Monétique - Société par Actions Simplifiée au capital de 96.864.800 euros -

R.C.S. Strasbourg B 379 522 600 - Code N.I.C. 651 C - N° de TVA Intracommunautaire : FR 48 379 522 600 - N° ORIAS : 07 025 384

Siège social : 34, rue du Wacken - 67913 Strasbourg Cedex 9 - Tél. : 03 88 14 74 74 - Télécopie : 03 88 14 75 10

Site internet : www.becm.fr