



Groupe interparlementaire d'amitié France-Algérie <sup>(1)</sup>

## Rencontres Algérie 2014

Actes du colloque Sénat - UBIFRANCE du 15 mai 2014

Sous le haut patronage de  
M. Jean-Pierre BEL, Président du Sénat

Palais du Luxembourg  
*Salle Clemenceau*

---

<sup>(1)</sup> *Membres du groupe d'amitié France-Algérie*

*M. Claude DOMEIZEL, Président ; Mme Leila AÏCHI, M. Bertrand AUBAN, M. Éric BOCQUET, M. Jean-Pierre CAFFET, M. Jean-Pierre CHEVÈNEMENT, M. Raymond COUDERC, Mme Cécile CUKIERMAN, M. Marc DAUNIS, M. Vincent DELAHAYE, M. Jean-Pierre DEMERLIAT, Mme Marie-Annick DUCHÊNE, M. Jean-Claude FRÉCON, Mme Samia GHALI, M. François GROSDIDIER, M. Philippe KALTENBACH, Mme Christiane KAMMERMANN, Mme Fabienne KELLER, Mme Bariza KHIARI, M. Joël LABBÉ, M. Jean-Yves LECONTE, M. Jeanny LORGEUX, M. Philippe MADRELLE, M. Rachel MAZUIR, M. Jacques MÉZARD, M. Jean-Pierre MICHEL, M. Jean-Jacques MIRASSOU, M. Alain NÉRI, M. Jean-Claude PEYRONNET, M. Jean-Vincent PLACÉ, M. Charles REVET, M. Robert TROPEANO, M. René VANDIERENDONCK, M. Jean-Pierre VIAL, M. Dominique WATRIN.*



---

## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>OUVERTURE</b> .....	7
M. Jean-Pierre BEL, Président du Sénat.....	7
M. Jean-Pierre RAFFARIN, Vice-président du Sénat, chargé par le Président de la République de contribuer au développement des relations économiques bilatérales entre la France et l'Algérie .....	11
S.E. M. Amar BENDJAMA, Ambassadeur d'Algérie en France.....	15
M. Jean-Paul BACQUET, Président d'Ubifrance.....	19
<b>L'ALGÉRIE AU LENDEMAIN DES ÉLECTIONS</b> .....	21
M. Antoine BASBOUS, Politologue, Directeur de l'Observatoire des Pays arabes, auteur de l'ouvrage <i>Le tsunami arabe</i> , éditions Fayard	
M. Denis BAUCHARD, ancien Ambassadeur, Conseiller pour le Moyen-Orient à l'Institut français des relations internationales (IFRI)	
M. Réda HAMIANI, Président du Forum des Chefs d'entreprises	
<b>SECTEURS PORTEURS ET DEVELOPPEMENT RÉGIONAL</b> .....	31
<b>SANTÉ</b> .....	31
M. Anisse BENDAOU, Directeur général adjoint, Agence nationale de gestion des réalisations et de l'équipement des établissements de santé (AREES)	
M. Pierre LABBÉ, Directeur général de Sanofi Aventis Algérie	
M. Nicolas de ROQUEFEUIL, Directeur commercial géographique Maghreb (hors Maroc), Afrique francophone et lusophone, Bouygues, Directeur général Setao, Directeur général adjoint Byalge	
M. Frédéric VAILLANT, Président du directoire, Medasys	
<b>NOUVELLES TECHNOLOGIES</b> .....	39
M. Marc SIMON, CEO, Vodasystems, membre du Conseil d'Administration de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française	
M. Jean-François BEUZE, Président, Sifaris	
M. Soufiene SKALI, Président directeur général, EAC Corporation, partenaire de Sifaris	
<b>AGROALIMENTAIRE</b> .....	43
M. Olivier SERGENT, CEO, Mecatherm	
M. Abdelkader TAIEB EZZRAIMI, Président directeur général, Sim	
M. Stéphane YRLES, Membre du Comex Sofiprotéol et Directeur des affaires publiques et des relations institutionnelles	
<b>INFRASTRUCTURES, TRANSPORTS ET INDUSTRIE</b> .....	49
M. Kacem KADI, Directeur, Systra Algérie	
M. Marc MESSANA, Directeur général, CMA CGM Algérie	
M. Bernard SONILHAC, Président directeur général, Renault Algérie Production	

---

<b>LE RÔLE ET L'ACCOMPAGNEMENT DES BANQUES POUR ENTREPRENDRE EN ALGÉRIE</b> .....	55
M. Kheireddine HASSEN-KHODJA, Directeur des entreprises, Société Générale Algérie	
M. Pascal FEVRE, Directeur général, BNP Paribas El Djazaïr	
M. Fabrice EBNER et Mme Anne-Sophie TROADEC, Aigle Azur	
<b>LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES</b> .....	63
M. Samir HADJ ALLI, Managing Partner, Mazars	
Mme Latifa LIOT, Directeur exécutif, Algeria BC	
M. Vincent LUNEL, Responsable du bureau d'Alger, Avocat associé, Lefèvre Pelletier & associés, Avocats	
M. Abdelkrim MANSOURI, Directeur général de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)	
M. Ramzi OUALI, Associé, KPMG Algérie	
<b>PARTENARIATS FRANCO-ALGÉRIENS : DE L'ACCORD COMMERCIAL AU PARTENARIAT INDUSTRIEL</b> .....	77
M. Bachir DEHIMI, Président du Directoire de la SGP Equipag et Responsable à la coopération industrielle et technologique franco-algérienne	
M. Jean-Louis LEVET, Haut responsable à la coopération industrielle et technologique franco-algérienne	
<b>L'ALGÉRIE, UN MARCHÉ POUR LES PME</b> .....	83
M. Gérald CHARTIER, Président, HTR-Services	
M. Malik HECHAICHI, Manager associé, Algoé	
M. Michel JUZIO, Chef de projet, BPI France	
M. Rachid MOUSSAOUI, Directeur général, Agence nationale de développement des PME (ANDPME)	
M. Philippe NGUYEN, Directeur général, Wana Consulting, Président du Club VIE Algérie	
M. Slim OTHMANI, Directeur général, Rouiba, Président de Care (Cercle d'action et de réflexion autour de l'entreprise)	
<b>CLÔTURE</b> .....	99
Mme Bariza KHIARI, Vice-présidente du Sénat .....	99
<b>ANNEXE REVUE DE PRESSE</b> .....	103





---

## OUVERTURE

**M. Jean-Pierre BEL,  
Président du Sénat**

Je suis particulièrement heureux d'accueillir aujourd'hui, au Palais du Luxembourg, ces Rencontres économiques « Algérie 2014 », organisées en partenariat avec Ubifrance et destinées à permettre un échange d'informations et d'expériences sur le thème des potentialités du marché algérien.

Je me réjouis de vous voir nombreux ce matin pour ce forum et je tiens à saluer la qualité des intervenants inscrits à l'ordre du jour de cette manifestation. Je salue particulièrement notre collègue M. Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier ministre et aujourd'hui Vice-président du Sénat en charge de la délégation aux activités internationales du Sénat, spécialement mandaté par le ministre des Affaires étrangères pour promouvoir les liens économiques avec l'Algérie. Permettez-moi également de saluer Son Excellence M. Amar Bendjama, Ambassadeur d'Algérie à Paris, et M. Jean-Pierre Bacquet, Président d'Ubifrance. J'ajoute que Mme Bariza Khiari, Vice-présidente du Sénat, interviendra cet après-midi au nom du groupe d'amitié France-Algérie.

Au total, une quarantaine d'intervenants se succéderont à cette tribune tout au long de la journée pour vous apporter tous les éclairages utiles et répondre à vos questions sur ce pays, dont le tableau d'ensemble aura au préalable été dressé par deux experts, MM. Antoine Basbous et Denis Bauchard.

Le partenariat étroit que le Sénat entretient depuis quelques années avec Ubifrance a déjà permis cette année d'explorer les perspectives d'affaires dans les pays de l'ASEAN (Association des nations des pays du Sud-est), dont j'ai pu mesurer le dynamisme en me rendant récemment à Singapour. Cette collaboration Sénat-Ubifrance, inscrite dans la durée, vise à permettre le croisement entre, d'un côté, le monde des entreprises, en particulier celui de nos petites et moyennes entreprises (PME) et, de l'autre, celui des responsables politiques, diplomatiques ou institutionnels concernés.

Le choix de l'Algérie pour cette nouvelle rencontre me paraît particulièrement judicieux, et cela pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, cette journée d'échanges s'inscrit dans une nouvelle phase, particulièrement dynamique, des relations franco-algériennes, impulsée par la visite d'État effectuée par le Président de la République à Alger en décembre 2012, puis par la première session du Comité intergouvernemental de haut niveau en décembre 2013, en présence du Premier ministre et de nombreux ministres.

Ensuite, cette manifestation nous donne l'occasion de rappeler que l'Algérie est un partenaire économique essentiel de la France. Dans la foulée de la visite d'État que je viens de mentionner, plusieurs projets conjoints en matière de coopération technique et de recherche et développement ont été identifiés sous la responsabilité de M. Jean-Louis Levet, Haut responsable à la coopération industrielle et technologique franco-algérienne, qui interviendra devant vous cet après-midi. Par ailleurs, de très nombreux accords sectoriels ont été signés dans des domaines aussi importants que ceux du commerce ou des transports. En outre, de grands projets d'investissement ont été engagés ou sont en voie d'achèvement, comme l'usine de construction automobile de Renault à Oran qui sera inaugurée dans les prochains mois.

Enfin, comment ne pas évoquer les atouts majeurs dont dispose l'Algérie et qui nous donnent foi dans la capacité de ce pays à attirer de nouveaux investissements et à devenir un pôle de développement pour l'ensemble de la région méditerranéenne ? Vous le savez mieux que moi, l'Algérie est un beau pays, avec lequel nous avons tous des liens particuliers. J'y ai moi-même des liens familiaux. Dotée d'une population nombreuse, à la fois jeune et qualifiée, ainsi que de ressources naturelles considérables, l'Algérie est aujourd'hui plus qu'un marché prometteur, elle est incontestablement une puissance économique d'avenir.

J'ajoute à cela l'importance des liens humains exceptionnels qui nous unissent, et auxquels notre Haute Assemblée contribue activement, notamment par l'intermédiaire de son groupe d'amitié France-Algérie, présidé par notre collègue Claude Domeizel, malheureusement empêché aujourd'hui, mais qui m'a demandé de vous assurer de sa totale implication dans le développement de ce partenariat.

Ce groupe d'amitié est composé d'une quarantaine de sénatrices et de sénateurs, tous très mobilisés. Ils réalisent un très important travail d'information et de sensibilisation au travers de rencontres et de colloques, mais aussi de missions régulières, comme celle effectuée en 2013 à l'invitation de Mme Zohra Drif-Bitat, Vice-présidente du Conseil de la Nation et présidente du groupe d'amitié Algérie-France, au sujet de la formation supérieure et professionnelle des Algériens, un enjeu essentiel pour l'avenir.

Toutes les raisons que je viens d'évoquer, mais surtout l'amitié forte qui unit nos deux pays, fruit de notre histoire commune, me confortent dans l'importance de cette rencontre et sont la raison de ma présence parmi vous ce matin.

Pour conclure ces mots d'accueil, je voudrais remercier celles et ceux qui ont permis l'organisation de cette journée et adresser mes vœux de succès à celles et ceux qui, demain, continueront à en faire vivre l'esprit au travers de projets concrets.

À toutes et à tous, je souhaite d'excellents travaux !



---

**M. Jean-Pierre RAFFARIN,**  
**Vice-président du Sénat,**  
**chargé par le Président de la République de contribuer au développement**  
**des relations économiques bilatérales entre la France et l'Algérie**

C'est un grand bonheur de nous trouver ici rassemblés pour réfléchir ensemble et faire émerger des coopérations, toujours nécessaires et importantes, avec l'Algérie. Les autorités françaises sont très attachées à la diplomatie économique, qui constitue aujourd'hui un élément majeur de notre stratégie nationale. La diplomatie économique est d'autant plus importante avec des pays comme l'Algérie, avec lesquels nous avons une proximité politique et des intérêts économiques certains. Je me félicite de constater que la tendance de notre diplomatie est au rapprochement permanent de la stratégie politique et du développement économique.

Je suis d'autant plus heureux de cette orientation que la diplomatie parlementaire trouve toute sa place dans la diplomatie économique. L'organisation de ce colloque au Sénat témoigne bien de la place que tient le Parlement, à côté du gouvernement et des autorités de l'État, pour compléter, démultiplier et mobiliser les forces, et ainsi renforcer la dynamique économique. Dans ce cadre, le rôle des parlementaires est bien de développer et de compléter, par leur implication personnelle et celle des territoires, une action stratégique binationale entre les partenaires.

Parmi les personnalités présentes aujourd'hui, je salue tout particulièrement Jean-Pierre Chevènement, qui mène un travail de diplomatie économique pour la Russie comme je le fais pour l'Algérie, dans le cadre de la stratégie menée par le ministre des Affaires étrangères.

Les circonstances sont aujourd'hui excellentes pour tenir ce type de rencontres avec l'Algérie. La nouvelle donne qui fait suite à l'élection présidentielle en Algérie, de même que la concertation renforcée qui s'est développée ces derniers mois avec la visite du Président de la République française et du Premier ministre, ainsi que les nombreux échanges et les multiples partenariats témoignent d'un climat constructif et positif.

Le contexte est particulièrement favorable au développement de projets économiques. Il l'est parce que les « atomes politiques » entre nos deux pays sont actuellement connectés, mais aussi parce que sur le plan géopolitique, on constate tout l'intérêt de se rapprocher de l'Algérie, dans un monde marqué par l'émergence des pays à dimension continentale dont l'influence sur les événements du monde est de plus en plus marquée. Cette dimension nous impose de nous interroger sur notre propre force continentale. Je ne pense pas qu'elle se limite à l'Europe.

Dans un monde où l'Asie se fortifie et où les Amériques se renforcent, notre géolocalisation stratégique, notre adresse mondiale, notre perspective et notre horizon doivent être le continent euro-africain. La Méditerranée en est le centre de gravité. La relation franco-algérienne a ainsi vocation à se dépasser elle-même. Au-delà de son aspect bilatéral essentiel, fruit de notre histoire partagée, douloureuse mais aussi prometteuse, la relation franco-algérienne doit constituer l'articulation euro-africaine de notre destin. La période actuelle est opportune, tant sur le plan tactique que stratégique.

Les résultats que nous avons aujourd'hui nous permettent d'envisager l'avenir avec confiance. La France est le premier investisseur en Algérie, hors hydrocarbures, avec un stock d'investissements directs fin 2013 de près de 2 milliards d'euros et plus de 450 entreprises engagées en Algérie, mobilisant de manière directe et indirecte plus de 100 000 emplois. Le nombre de partenariats est très élevé. Le Président du Sénat faisait référence au projet d'usine Renault, qui avance de manière particulièrement efficace. Nous recensons par ailleurs de multiples autres projets, dans la filière de la santé, avec le concours notamment de Sanofi Aventis, ou encore dans la filière de la cimenterie, avec le rôle stratégique joué par Lafarge. Les Algériens construisent leurs filières avec leur propre vision, les Français y apportent leur contribution.

En résultent des perspectives très positives dans de nombreux domaines. Certains projets réalisés avec succès soulignent notre capacité d'innovation. Je citerai l'exemple du métro d'Alger, pour lequel nous avons su dépasser les difficultés, qui a permis une réelle amélioration de la vie quotidienne des Algérois. De tels projets sont essentiels pour que les opinions publiques participent à la dynamique économique amorcée.

L'Algérie a besoin d'inscrire de la valeur ajoutée dans son économie. La France, avec d'autres partenaires, peut y participer, chacun respectant l'autre, en servant l'intérêt des peuples.

J'entends parfois dire qu'il serait compliqué de travailler avec l'Algérie. Je réponds volontiers qu'il est tout autant compliqué de travailler en France. Il n'est pas simple non plus de travailler avec la Chine, avec l'Inde ou même avec certains pays dont nous semblons très proches. L'un des plus grands systèmes de complexité que je connaisse est ainsi celui des relations avec le Québec ! Aujourd'hui, la complexité est partout dans le monde. Il faut investir, dans nos relations, du temps, de l'intelligence et du cœur. Traiter des rapports économiques, mais également culturels et identitaires demande des efforts. Je ne perçois pas de complexité spécifique à l'Algérie par rapport à tous les partenariats qui se développent dans le monde, seulement une volonté stratégique de bâtir avec les Algériens des perspectives partagées.

Je souhaitais aujourd'hui apporter un message de confiance. Même si nous ne devons pas occulter les difficultés qu'ont connues ou que connaissent certaines entreprises, les progrès sont réels et je pourrais citer des dizaines d'exemples de réussites. Il existe une appétence partagée pour bâtir des projets. Notre mission, en tant que responsables publics, est d'y répondre en réalisant tous les efforts nécessaires à la concrétisation de nos ambitions.

Les entrepreneurs me demandent souvent comment travailler avec les Algériens. Je n'ai à ce jour qu'une réponse : il faut aimer l'Algérie.



---

**S.E. M. Amar BENDJAMA,  
Ambassadeur d'Algérie en France**

L'élection présidentielle a marqué un moment fort de la vie politique en Algérie. Le peuple algérien a vécu ce moment dans la sérénité. A la suite d'une campagne très active, les Algériens ont choisi dans leur très grande majorité, souverainement et dans la transparence, la stabilité politique en réalisant leur président de la République. Il est certain et incontesté que le vote légitimiste a prévalu.

Depuis, la scène politique a été très active, avec la constitution d'un nouveau gouvernement marqué par l'arrivée de nombreux technocrates, mais aussi d'un nombre relativement important de femmes à des postes stratégiques, comme par exemple celui de ministre de l'Éducation nationale.

D'ici la fin de l'année, deux chantiers importants se présenteront aux autorités politiques algériennes. Le premier chantier conduira à adopter une nouvelle constitution. Le processus a été engagé par le Président de la République qui a consulté l'ensemble de la classe politique. Un document a été préparé et est aujourd'hui même distribué pour discussion aux personnalités nationales et à la société civile. Après la phase de consultation qui s'ouvre à présent, nous espérons que cette loi fondamentale sera adoptée, par le Parlement ou par référendum, avant la fin de l'année. Le second chantier est celui de la finalisation du plan quinquennal de développement 2014-2019. Ce plan sera en premier lieu orienté vers la poursuite des efforts déployés ces quinze dernières années pour mettre à niveau les infrastructures. Je citerai notamment le projet d'autoroute Est-Ouest, la transversale ferroviaire, les projets d'amélioration des transports de masse ou encore de production et de distribution d'eau. Dans ces secteurs, l'Algérie a réalisé des progrès considérables. Il s'agit à présent de construire une microéconomie et d'améliorer la situation dans les territoires.

Devant ce défi, l'Algérie présente d'importants atouts. Elle dispose de capacités financières aujourd'hui connues de tous, avec un plan quinquennal autofinancé par des ressources algériennes, orienté vers la ré-industrialisation du pays. Comme vous le savez, les années 90 ont laissé des traces. A côté de la crise politique et sécuritaire douloureuse, nous avons connu une crise économique importante. Depuis quinze ans toutefois, la croissance de l'économie algérienne est solide et n'a pas été affectée par les soubresauts de l'économie mondiale. Cette croissance a abouti au relèvement du niveau de vie des Algériens et à la création d'une classe moyenne, essentielle pour l'économie de la nation. La classe moyenne a des exigences, pour mieux vivre, mieux consommer et bénéficier d'une meilleure éducation. Il appartient à nos autorités de répondre à ces demandes légitimes.

L'Algérie a les moyens de le faire. Notre pays a remboursé par anticipation la quasi-totalité de sa dette extérieure. Il dispose de réserves financières relativement importantes qui le préservent de chocs toujours possibles dans le monde économique actuel. Il dispose surtout des capacités humaines nécessaires à un développement harmonieux, grâce à la performance de son système éducatif.

Les experts qui se succéderont à cette tribune évoqueront mieux que moi les opportunités d'investissements et de création de valeur, à travers les partenariats gagnant-gagnant entre les entreprises françaises et les entreprises algériennes. Pour ma part, je souhaite souligner l'excellente phase que traversent aujourd'hui les relations politiques algéro-françaises. Nous n'avions pas connu cela depuis très longtemps. Cette empathie politique dont nos deux pays font preuve doit être utilisée par nos autorités pour approfondir, élargir et développer nos relations commerciales mais surtout économiques.

Je souhaite rendre hommage à M. Jean-Pierre Raffarin qui, par son intelligence et sa patience, a su régler un grand nombre de problèmes entre entreprises françaises et algériennes. Aujourd'hui, nous sommes prêts à repartir d'un bon pied dans la collaboration entre nos entreprises, qui doit absolument s'inscrire dans le cadre de l'intérêt partagé. En respectant ce principe, il existe des opportunités considérables pour les entreprises françaises désireuses de participer au développement de notre pays.

Lors de la visite en Algérie du Président François Hollande, puis lors de la tenue du Comité intergouvernemental de haut niveau sous la présidence d'Abdelmalek Sellal et de Jean-Marc Ayrault, plusieurs axes de développement ont été identifiés. Il nous appartient de profiter des opportunités que ces axes dessinent. L'un d'entre eux est la ré-industrialisation de l'Algérie, notamment par le développement de la filière agroalimentaire. Je vous engage à vous investir dans ce créneau extrêmement porteur.

À côté des formidables progrès accomplis dans les partenariats algéro-français, nous pouvons regretter le trop faible nombre de partenariats noués avec les PME et PMI françaises. Sans doute aurions-nous dû faire plus, sans doute également les organisations comme le MEDEF et UbiFrance n'ont-elles pas suffisamment investi ce créneau. Les marges de progression sont considérables. Avec les autorités françaises, notamment régionales et locales comme l'a précisé M. Jean-Pierre Raffarin, nous envisageons un certain nombre d'actions de prospection et de promotion pour susciter l'intérêt des PME et PMI françaises et encourager leurs interventions en Algérie.

---

Un premier test sera réalisé avec la région de Strasbourg, où l'Algérie participera, en tant qu'invité d'honneur, à la foire qui se tiendra à l'automne prochain, en marge de laquelle seront organisées des activités de promotion de l'Algérie pour le développement économique. Cette opération est appelée à se renouveler dans d'autres régions de France et avec des fédérations et filières professionnelles. Je souligne l'intérêt dont font preuve les entrepreneurs algériens, dont certains sont présents aujourd'hui, pour travailler avec vos entreprises.

Encore une fois, la période actuelle est extrêmement positive pour l'Algérie et pour la France. Les échanges ministériels et parlementaires sont si denses que moi-même, Ambassadeur, je ne parviens plus à les compter. Dans les prochaines semaines, le ministre de la Défense et le ministre des Affaires étrangères français se rendront en Algérie. Ces visites illustrent bien le climat exceptionnel qui caractérise les relations entre nos deux pays. Nos entreprises, algériennes et françaises doivent en profiter pour renforcer davantage encore leurs relations.



---

**M. Jean-Paul BACQUET,  
Président d'Ubifrance**

C'est un grand plaisir d'ouvrir, avec d'autres, cette manifestation. Il s'agit des huitièmes rencontres Algérie qu'Ubifrance organise et pour la première fois, il se tient au Sénat. Je souhaite avant tout remercier le Président du Sénat pour le prestige que cette institution apporte à notre rencontre. Ce colloque revêt un caractère exceptionnel, car il se produit quelques jours après l'élection présidentielle en Algérie, qui marque l'installation d'un nouveau gouvernement, comme ce fut le cas en France ces dernières semaines. En général, les changements de gouvernements impulsent une vision nouvelle des relations diplomatiques et économiques entre deux pays.

Ubifrance est un établissement public, le bras armé du ministère du Commerce extérieur pour favoriser l'émergence des PME et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) sur les marchés extérieurs. L'Algérie est l'un des quelques pays pour lesquels le ministère des Affaires étrangères a désigné un représentant spécial en charge de développer des relations économiques bilatérales. M. Jean-Pierre Raffarin endosse ce rôle, comme le fait M. Jean-Pierre Chevènement pour la Russie et Mme Martine Aubry pour la Chine. Vous mesurez donc bien l'importance que l'Algérie représente pour la France.

La diplomatie économique est une volonté du gouvernement. Elle vise à rechercher plus de cohérence, de complémentarité et de mutualisation dans toutes les interventions, pour favoriser le partenariat entre les entreprises françaises et, pour ce qui nous concerne, les entreprises algériennes. Notre rencontre fait suite à la visite du Président de la République en Algérie en décembre 2012 et à celle du Premier ministre en décembre 2013, que j'ai eu le plaisir d'accompagner. Ubifrance organise régulièrement des forums et des rencontres en Algérie. Lors d'une rencontre avec le Premier ministre algérien et le ministre des Transports, nous avons évoqué les besoins d'infrastructures dans les secteurs des transports, de l'éducation, de la santé et dans le secteur agroalimentaire. J'ai noté également la volonté de l'Algérie de pouvoir produire sur place les médicaments et les produits cosmétiques, secteurs extrêmement porteurs de son économie.

L'intérêt d'Ubifrance pour l'Algérie n'est plus à démontrer, puisqu'il y consacre une grande partie de son activité. En 2013, 396 entreprises françaises ont été accompagnées sur le marché algérien et en 2014, 18 opérations collectives ont déjà été montées.

M. Jean-Pierre Raffarin évoquait les paroles que nous entendons parfois sur la « difficulté » d'entreprendre en Algérie et citait le Québec, où je me suis rendu récemment avec M. Jean-Marc Ayrault à l'occasion d'un forum de chefs d'entreprises. Je reprendrai les mots d'un représentant du groupe Bolloré : « Au Québec, la productivité est moins bonne qu'en France, la fiscalité y est plus lourde et l'administration plus tatillonne. Est-ce pour cela qu'il ne faut pas entreprendre au Québec, alors qu'il existe des marchés potentiels ? ». Il convient de dépasser les difficultés lorsque les enjeux économiques le justifient. En Algérie, nous devons être au rendez-vous.

Cette rencontre vise à présenter des perspectives économiques, à mettre en avant les secteurs porteurs, à informer des dernières évolutions de l'environnement des affaires et à prodiguer des conseils aux PME qui s'intéressent à l'Algérie. Il s'agit là de la mission première d'Ubifrance. Nous avons réuni ici les meilleurs experts de l'Algérie, qu'ils soient chefs d'entreprises, juristes, banquiers ou hommes d'affaires, pour animer les débats et faire de cette rencontre une véritable plate-forme d'échanges, porteuse pour l'avenir de notre partenariat. Nous accueillons également des prestataires de services français, des experts sectoriels d'Ubifrance et des partenaires institutionnels. Grâce à la connaissance, à la compétence et à l'investissement de tous ces experts et grâce à la présence dans cette salle d'un grand nombre d'acteurs économiques, je suis persuadé que ces journées permettront à certains de continuer leur aventure algérienne et à d'autres, que j'espère nombreux, de la débiter.

Je souhaite remercier nos partenaires, Aigle Azur, Algeria BC, BNP Paribas, CMA CGM, KPMG, Lefèvre Pelletier & associés, Alliance Algérie, Mazars, Recouvrement Groupe Service et Société Générale. Je remercie également l'ensemble des intervenants français, souvent issus d'entreprises françaises engagées en Algérie, pour leurs témoignages, leur expérience et leur expertise, ainsi que les représentants de la coopération industrielle et technologique franco-algérienne, MM. Bachir Dehimi et Jean-Louis Levet. Enfin, permettez-moi d'exprimer une reconnaissance particulière pour les partenaires habituels d'Ubifrance, la section locale des Conseillers en commerce extérieur de la France et la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française.

Je vous souhaite une excellente journée de travail, qui aboutira, j'en suis sûr, à un renforcement du partenariat économique entre la France et l'Algérie.

---

## L'ALGÉRIE AU LENDEMAIN DES ÉLECTIONS

Ont participé à cette table ronde :

**M. Antoine BASBOUS, Politologue, Directeur de l'Observatoire des Pays arabes, auteur de l'ouvrage *Le tsunami arabe*, éditions Fayard**

**M. Denis BAUCHARD, ancien Ambassadeur, Conseiller pour le Moyen-Orient à l'Institut français des relations internationales (IFRI)**

---

**M. Arnaud FLEURY.** – Bonjour à tous. Je suis ravi de vous retrouver pour ce nouveau rendez-vous, consacré à l'Algérie. Nous aborderons plus particulièrement le modèle économique de ce pays, son potentiel et les opportunités qu'il offre, dans le cadre notamment du renouvellement politique qui fait suite aux récentes élections présidentielles.

Le premier échange vise à proposer un tour d'horizon de la situation politique de l'Algérie au lendemain de la réélection pour un quatrième mandat de M. Abdelaziz Bouteflika.

M. Antoine Basbous, quelle est votre analyse de la situation politique algérienne ?

**M. Antoine BASBOUS.** – N'étant ni représentant politique, ni parlementaire, ni diplomate, j'userai de toute ma liberté d'expression.

Au lendemain des élections, plusieurs volets me semblent intéressants à explorer. Le premier volet est stratégique. Dans une zone géographique instable, bordée par la Tunisie, la Libye et le Mali, l'Algérie a fait le choix de la continuité et de la stabilité. Il est extrêmement positif que l'Algérie poursuive sa coopération avec ses partenaires européens et africains.

Sur le volet politique, nous pouvons également parler de continuité. Les principaux postes de responsabilité restent aux mains des mêmes partenaires. Si comme l'a souligné M. l'Ambassadeur, l'entrée au gouvernement de sept femmes dont certaines sont issues de la société civile marque une réelle évolution, je ne perçois pas de nouvelle dynamique gouvernementale. Je rappelle que les réformes constitutionnelles annoncées l'avaient déjà été en 2011, lorsque les tsunamis arabes sont apparus. Par ailleurs, j'estime qu'à l'époque actuelle, un Président de la République doit pouvoir user de toute son énergie pour diriger le gouvernement et participer aux sommets internationaux.

J'ai en mémoire le témoignage de M. Ahmed Taleb Ibrahim, qui fut un proche collaborateur du Président Houari Boumediene. A la fin des années 60, le Président avait confié à ses proches son souhait de voir l'Algérie rivaliser avec les « tigres asiatiques » qu'étaient Taïwan, la Corée du Sud, voire le Japon. Dans les années 70, il regrettait que l'Algérie ait raté ce rendez-vous et réorientait la « compétition » vers les pays d'Europe du Sud, Espagne et Portugal. L'Algérie n'a pas non plus atteint cet objectif. Elle doit se doter de nouveaux moyens et d'une nouvelle vision pour avancer. L'Algérie dispose de toutes les ressources nécessaires à sa réussite : une dette extérieure minime (moins de 3 milliards de dollars), des recettes disponibles atteignant 250 milliards de dollars et des élites très bien formées.

**M. Denis BAUCHARD.** - Actuellement, l'Algérie est caractérisée par sa stabilité. Le mal nommé « Printemps arabe » ne s'y est pas développé, en raison en particulier de la spécificité algérienne qu'est le souvenir de la « décennie noire », où une tentative de Printemps s'était conclue par une tragédie. Le gouvernement a par ailleurs été habile, utilisant les ressources financières dont il disposait pour calmer les tensions.

Si la candidature du Président Abdelaziz Bouteflika pour un quatrième mandat a pu paraître surprenante, on s'aperçoit *ex post* qu'elle l'est moins que ce que l'on pensait. En raison des tensions existant dans le cercle du pouvoir, le moment n'était sans doute pas opportun pour installer une nouvelle personnalité sur le devant de la scène. Le Président Abdelaziz Bouteflika bénéficie par ailleurs d'une véritable légitimité. Personnalité historique de la guerre d'indépendance, il est parvenu à réconcilier le pays et à assurer sa sécurité en faisant voter, dès son accession à la présidence, la loi sur la réconciliation.

Ceci étant, l'Algérie vit actuellement une période de transition. En effet, une nouvelle génération arrive aux leviers de commande, qui n'a pas connu la guerre et n'a donc pas la même approche de certains sujets que l'ancienne génération. A l'évidence, le Président est entouré de personnalités qui joueront un rôle important dans les mois et les années à venir. Outre le Premier ministre Abdelmalek Sellal, je citerai Ahmed Ouyahia, nommé Directeur du cabinet du Président et M. Abdelaziz Belkhadem, lui-même ancien Premier ministre, aujourd'hui Conseiller à la présidence. Cette période de transition sera ponctuée par la réforme de la Constitution et sans doute, par des changements dans le personnel politique.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Antoine Basbous, on évoque parfois certaines institutions qui, dans l'ombre, tiennent le pays, telles que l'armée, les services de renseignement ou le FLN. Qui gouvernera l'Algérie dans les prochains mois ?

---

**M. Antoine BASBOUS.** – Les institutions algériennes ont su gérer le pays depuis 1962. Les équilibres sont respectés et les institutions participent aux décisions stratégiques et aux orientations du pays. Tous les acteurs que vous avez cités ont leur place, leur légitimité historique et un poids économique qui prend de l'importance en Algérie. Il s'agit des forces vives de la nation.

**M. Arnaud FLEURY.** – M. Bauchard, vous évoquiez la stabilité de l'Algérie, mais également une période de transition. Quelles évolutions pouvons-nous anticiper à court et moyen termes ?

**M. Denis BAUCHARD.** – Il est difficile de répondre à cette question, car le système politique algérien est particulièrement complexe, fondé sur un équilibre entre différentes forces, mais également marqué par l'apparition d'entrepreneurs qui s'intègrent progressivement au système. Je pense en particulier au Forum économique ou encore à l'Union générale des travailleurs algériens (UGTA). L'Algérie est gouvernée par un système relativement collégial. Aussi, il est complexe de prévoir l'évolution du poids respectif des différents acteurs impliqués, et ce d'autant plus qu'un changement de génération s'opère actuellement, notamment dans l'armée.

**M. Arnaud FLEURY.** – Comment évoluera selon vous le poids de la société civile en Algérie ?

**M. Antoine BASBOUS.** – Grâce à Internet, la société civile est de plus en plus présente. Elle s'exprime librement, mais je ne considère pas que son influence sur les faits soit à ce jour suffisante. Pour autant, il est vrai que nous avons assisté, lors de la campagne pour l'élection présidentielle, à une incursion forte des réseaux sociaux et de la société civile.

La phase actuelle est à la préparation de la transition générationnelle. La réforme constitutionnelle devrait instaurer le poste de Vice-président de la République, qui sera issu d'une autre génération et prendra le relais en temps nécessaire.

**M. Arnaud FLEURY.** – M. Bauchard, vous rappeliez que le « tsunami arabe » n'avait pas eu lieu en Algérie. Quel scénario envisagez-vous pour l'avenir ?

**M. Denis BAUCHARD.** – Progressivement en Algérie, apparaît une classe moyenne qui, comme dans tout pays, est un facteur de stabilité. Tout dépendra de la réponse que les pouvoirs publics pourront apporter au principal défi qui leur est posé, celui de fournir un emploi aux centaines de milliers de jeunes qui arrivent chaque année sur le marché du travail. Or si l'Algérie est un pays riche, comme l'illustrent les chiffres évoqués tout à l'heure, la situation de l'emploi ne s'améliore pas. Le taux de chômage des jeunes, pour beaucoup diplômés (même s'ils le sont davantage en sciences humaines que dans les filières scientifiques) est évalué entre 35 et 40 %. Ceux-ci expriment un certain malaise.

Lors de la visite officielle du Président Jacques Chirac en Algérie, que j'ai eu l'occasion d'accompagner, j'ai été frappé par la forte demande des jeunes algériens d'obtenir un visa pour émigrer, laissant penser qu'ils se donnaient pour seule perspective d'avenir un départ à l'étranger. Le principal défi pour l'Algérie est à mon sens de garder ses jeunes, de les former et de leur fournir un emploi.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Ali Benflis, principal opposant du Président Bouteflika, est apparu raisonnable au lendemain des élections en ne remettant pas en cause la légitimité du scrutin. Quelle place pourrait-il tenir dans la vie politique ces prochaines années ?

**M. Antoine BASBOUS.** - M. Ali Benflis est un fils du régime. Il a été Premier ministre et fut Procureur général à 28 ans. Il a fait preuve de responsabilité, sans pour autant reconnaître les résultats de l'élection. Aujourd'hui, une opposition se coalise pour peser sur les réformes.

Il est essentiel d'engager des réformes majeures et audacieuses sur le plan économique, pour attirer des investissements directs étrangers et créer des partenariats, afin de répondre au défi que s'était lancé le Président Boumediene de relancer les exportations pour rivaliser avec les économies émergentes. En particulier, les experts s'accordent aujourd'hui sur l'épuisement des hydrocarbures, ressource qui devra être compensée par de nouveaux produits destinés à l'exportation.

**M. Denis BAUCHARD.** - M. Ali Benflis fait effectivement partie du système. La véritable question porte sur l'arrivée de personnes nouvelles dans la classe politique. Jusqu'à présent, les premiers ministres successifs ont davantage été des technocrates que des politiques.

Par ailleurs, je partage les propos de M. Basbous s'agissant du défi que représente la transformation du modèle économique. L'économie algérienne est actuellement fondée sur une monoculture, les hydrocarbures, qui représentent 97 % des exportations et 70 % du budget de l'Etat. Fort heureusement pour l'Algérie, le niveau actuel des prix du pétrole et du gaz permet d'assurer l'aisance financière du pays. Néanmoins, cette situation ne saura perdurer indéfiniment. Les propos de M. l'Ambassadeur soulignent bien la volonté de diversifier l'économie à travers la ré-industrialisation, mais aussi en promouvant le secteur des services qui voit la naissance d'une classe entrepreneuriale jeune, dynamique et ouverte. Cet aspect me semble très positif pour l'économie algérienne, mais également pour les relations économiques entre la France et l'Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment se positionne aujourd'hui la France dans le contexte politique algérien ?

---

**M. Antoine BASBOUS.** – Les relations entre la France et l'Algérie ont rarement été aussi sereines et constructives. Le climat de confiance semble installé et durable. Il devrait profiter aux deux partenaires. Il convient à présent d'être imaginatif et audacieux, d'aller de l'avant pour le bien-être des deux peuples.

**M. Denis BAUCHARD.** – Le climat est effectivement extrêmement positif aujourd'hui. La France et l'Algérie entretiennent des relations très particulières, mêlant une sympathie profonde mais parfois un rejet, tout écart verbal pouvant être très rapidement interprété comme de l'ingérence. Il existe néanmoins une certaine fascination en Algérie pour l'actualité politique française. En déplacement en Algérie entre les deux tours de l'élection présidentielle de 2012, j'ai constaté que la presse algérienne traitait davantage de cet événement que des élections législatives qui se tenaient en Algérie quelques semaines plus tard. Les Français éprouvent de même une grande sympathie pour l'Algérie qui nous est si proche et qui nous ressemble à bien des niveaux.

**M. Arnaud FLEURY.** – Merci pour ce panorama. La parole est à la salle.

**M. Jean-Pierre CHEVÈNEMENT.** – Je souhaite m'exprimer brièvement au nom de l'Association France-Algérie, qui agit au niveau des sociétés civiles et veille au maintien de l'empathie naturelle qui existe entre les Français et les Algériens. La sympathie profonde qui s'exprime de part et d'autre ne demande qu'à s'épanouir. L'association que je préside, créée par le Général de Gaulle en 1963, agit en ce sens. Nous avons déjà créé un prix cinématographique et un prix littéraire, qui récompensent des œuvres algériennes contribuant au rapprochement entre la France et l'Algérie.

Un aspect essentiel n'a pas été évoqué dans les interventions de cette table ronde. Il s'agit de la variable géostratégique. Si l'Afrique, dont on dit qu'elle est le continent de l'avenir, dispose de nombreux atouts, la fragilité des Etats qui la constituent entrave son développement et sa stabilité. Or l'Algérie ne s'inscrit pas uniquement au cœur du Maghreb, mais bien au cœur de l'Afrique. La France intervient en Afrique, pour des raisons historiques, linguistiques et humaines, mais se voit confier certaines missions qui devraient plutôt être accomplies par l'Union Africaine (UA). Bien sûr, elle intervient toujours dans le cadre de l'ONU, à la demande des Africains et en étroite collaboration avec l'UA. En tant que membre influent de l'UA, l'Algérie est un élément puissant de stabilisation de l'Afrique de demain. Aussi, il existe un intérêt commun à ce que nos deux pays travaillent ensemble à la stabilité de l'Afrique.

A l'échelle du XXI<sup>ème</sup> siècle, l'Europe et l'Afrique peuvent devenir un axe géopolitique très important. La France et l'Algérie ont à cet égard une responsabilité toute particulière. Une véritable alliance entre les deux pays serait structurante pour favoriser le progrès dans cette partie du monde.



---

**M. Réda HAMIANI,  
Président du Forum des Chefs d'entreprises**

Je suis très heureux d'être parmi vous ce matin. Je remercie les organisateurs de cette rencontre de nous donner l'occasion de préciser le contenu des relations bilatérales et de les renforcer.

Le Forum des chefs d'entreprises est une organisation patronale, force de proposition, souvent écoutée, auprès du gouvernement algérien.

J'aborderai les perspectives économiques en Algérie. Comme vous le savez, le programme gouvernemental est actuellement en préparation. Aussi, je ne pourrai vous livrer d'informations aussi précises que je l'aurais souhaité sur les orientations programmées de l'économie algérienne.

La stabilité politique qu'a permise la réélection du Président Abdelaziz Bouteflika n'est pas synonyme de *statu quo* ou d'immobilisme économique. De grands changements sont en effet attendus. De mon point de vue, les déterminants de l'action économique gouvernementale s'inscrivent dans un nouveau contexte, qui repose sur quatre critères essentiels.

Le premier critère est la prise en compte du temps, facteur qui a manqué en Algérie depuis 40 ans. Le pays s'est adossé à des recettes pétrolières, sacrifiant son agriculture et son industrie lourde. Il est aujourd'hui urgent de changer de cap, de donner une nouvelle orientation à l'économie. La politique économique algérienne fera l'objet, dans les années à venir, d'un séquençage beaucoup plus efficient qu'il ne l'a été jusqu'ici.

Le deuxième critère d'importance est celui de l'analyse des expériences passées sous un angle critique pour en déterminer les impasses et les fausses routes. Ce travail conduira à réorienter le modèle de croissance en ouvrant le spectre des intervenants, intégrant notamment les acteurs du secteur privé et les acteurs internationaux, afin de ne plus tirer la croissance uniquement de la dépense publique.

Le troisième critère déterminant est le pragmatisme et l'absence d'idéologie. Le gouvernement algérien souhaite appliquer des politiques économiques qui ont fait leurs preuves de par le monde, en Chine comme en Malaisie, en Turquie comme en Tunisie. Il ne s'agit plus d'inventer une matrice idéologique, ni de rejeter en bloc le socialisme ou l'économie de marché. Cette position peut se traduire par une absence apparente de cohérence dans l'application des programmes, l'économie de marché cohabitant avec un fort étatisme, un secteur public dominant et un patriotisme économique.

Enfin, le quatrième critère, marqueur fondamental du changement, est la montée en puissance du secteur privé. Celui-ci joue un rôle déterminant dans le domaine économique par l'apport de valeur ajoutée et la création d'emploi, mais également sur le plan politique. Des groupes privés entrent en effet sur la scène politique pour avancer des propositions en matière de développement. Je citerai le Groupe Cevital, le Groupe Hasnaoui, la DIMED, le Groupe Mazouz, le Groupe Danone, Général Emballage, La Soummam ou le Groupe SIM. L'émergence du secteur privé traduit une évolution forte de notre économie vers davantage de libéralisme et d'ouverture.

Ce nouveau contexte étant posé, la priorité absolue des autorités algériennes est de sortir de l'emprise pétrolière, qui a démontré ses limites en matière de développement et de croissance. Le pétrole, qui représente 98 % des recettes, 70 % de la fiscalité et 45 % du PIB, a éloigné l'économie algérienne des véritables enjeux économiques, alors qu'il n'emploie que 2 % de la population active. Il est urgent de diversifier l'économie, en tirant profit des atouts du pays et de ses ressources, en s'appuyant sur les infrastructures existantes et en faisant appel aux expertises étrangères. Les entreprises étrangères seront de plus en plus sollicitées pour leur savoir-faire, leurs technologies et leurs compétences en management.

La ré-industrialisation constituera l'ambition centrale de la politique économique algérienne. La part de l'industrie dans l'économie, de l'ordre de 15 % il y a 20 ans est aujourd'hui inférieure à 5 %. Les autorités algériennes soulignent l'urgence de la substitution des importations par la production locale dans les secteurs essentiels. La rénovation du tissu industriel est porteuse d'opportunités pour les entreprises françaises, en particulier dans le cadre de contrats publics.

Il s'agit ainsi pour les autorités de fabriquer une nouvelle croissance afin de gagner la bataille de l'emploi. Nous ne pouvons pas nous contenter d'un taux de croissance de 3 ou 4 % lorsqu'au vu des atouts du pays et des dépenses engagées, elle devrait s'établir à 7 à 8 %. D'ores et déjà, hors hydrocarbures, la croissance atteint 6 à 9 %. Depuis cinq ans, la production d'hydrocarbures tire la croissance vers le bas.

Il est capital par ailleurs de tendre vers la sécurité alimentaire. Aujourd'hui, 70 % de la consommation alimentaire des Algériens provient des importations. L'Algérie ne peut dépendre du système international pour ses besoins essentiels.

Enfin, j'insiste sur l'importance de négocier au mieux l'insertion du pays dans le contexte mondial, avec les institutions internationales compétentes concernées. Il est indispensable de trouver un point d'équilibre entre le respect des engagements en matière d'ouverture commerciale et la satisfaction de nos ambitions industrielles qui nécessite d'envisager une certaine protection.

---

J'aborderai à présent les perspectives de l'économie algérienne. Pour les dix ans à venir, la permanence des recettes pétrolières nous permet d'écarter toute inquiétude pour le cadre macroéconomique. En 2000, le PIB était de 48 milliards de dollars. Il atteint 213 milliards de dollars en 2013. La croissance est toujours positive depuis dix ans. Le taux de chômage est élevé pour les jeunes, mais reste globalement contenu à 10 %. L'inflation reste contrôlée malgré certains dérapages, pour s'établir aujourd'hui entre 3 et 4 %. Les finances publiques sont gérées de manière orthodoxe. La dette a considérablement diminué. Les réserves de change, de plus de 200 milliards de dollars, confèrent une certaine aisance en matière d'importations pour les cinq années à venir.

En termes de partenariats, les entreprises françaises auront l'occasion de participer aux marchés relatifs au nouveau plan de développement : infrastructures, logements, hôpitaux, routes, rails, barrages, électricité et raffineries. Les marchés seront moins prisonniers du « moins-disant » qu'ils ne l'ont été jusqu'ici. En effet, pour un certain nombre de réalisations, les décideurs algériens renforcent leurs exigences de qualité, appliquant le principe du « mieux-disant », avec ici un avantage pour les partenaires occidentaux, français en particulier. La mise en place de consultations restreintes, plus ciblées, vers laquelle s'orientent les décideurs, constitue également une avancée majeure par rapport à la mise en concurrence de multiples intervenants.

Le cadre légal évolue également. Si les autorités conservent la règle du 49/51, qui constitue le pivot du patriotisme économique algérien, elle sera gérée de manière plus empirique, moins rigide. Les autres avancées portent sur la défiscalisation pour les investissements étrangers qui apportent un savoir-faire et sur l'autorisation, à nouveau, de financements entre maisons mères et filiales.

Sur les marchés privés, il reste à fournir du matériel avec ici encore, une préférence française évidente, et des matières premières.

S'agissant des produits de consommation grand public, le modèle de consommation algérien est de type occidental, poussé par l'émergence de la classe moyenne. Les marques françaises bénéficient historiquement d'un prestige évident.

En conclusion, malgré des faiblesses liées à l'existence d'un secteur informel et de lourdeurs administratives, le potentiel de croissance de l'Algérie n'a pas d'équivalent dans la région. L'effort réalisé par le gouvernement sur la ressource humaine est considérable. De toute évidence, il favorisera les relations entre les entreprises algériennes et les entreprises françaises. Les budgets publics sont importants, la politique est favorable à l'installation d'entreprises étrangères et les opportunités existent.

Nous considérons que les entreprises françaises sont les mieux placées pour capter des contrats, dès lors qu'elles s'inscrivent dans une vision à long terme. Le Forum des Chefs d'entreprises est l'un de leurs interlocuteurs naturels et se donne pour mission de les aider à identifier des partenaires et à s'installer en Algérie.

---

## SECTEURS PORTEURS ET DEVELOPPEMENT RÉGIONAL

*Tables rondes animées par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique*

### SANTÉ

Ont participé à cette table ronde :

**M. Anisse BENDAOU**, Directeur général adjoint, Agence nationale de gestion des réalisations et de l'équipement des établissements de santé (AREES)

**M. Pierre LABBÉ**, Directeur général de Sanofi Aventis Algérie

**M. Nicolas de ROQUEFEUIL**, Directeur commercial géographique Maghreb (hors Maroc), Afrique francophone et lusophone, Bouygues, Directeur général Setao, Directeur général adjoint Byalge

**M. Frédéric VAILLANT**, Président du directoire, Medasys

---

**M. Arnaud FLEURY.** – L'AREES, créée en 2013, gère un important projet de création de centres hospitaliers universitaires (CHU) modernes, pour lesquels certains marchés ont déjà été attribués. J'invite M. BENDAOU à nous exposer les actions prioritaires du gouvernement en matière de santé et leur traduction sur le terrain.

**M. Anisse BENDAOU.** – Le secteur de la santé est aujourd'hui très porteur. L'AREES a été créée le 18 juin 2013, par décret exécutif, pour répondre aux ambitions du secteur. Ses missions s'articulent autour de deux axes : la gestion des projets d'infrastructures sanitaires et l'équipement des établissements de santé. A ce titre, elle est chargée :

- de gérer, au nom et pour le compte de l'État, les opérations concourant à la réalisation des projets d'investissement dans le domaine de la santé ;

- de fournir une assistance technique en matière de réhabilitation des infrastructures sanitaires existantes ;

- de réaliser, pour le compte du ministère de la Santé, des opérations d'acquisition d'équipements médicaux ;

- de procéder à l'acquisition, à la livraison et à l'installation des équipements ;

- d'assister les établissements de santé en matière de pré-installation et d'équipement ;

- de veiller à la formation des personnels.

L'AREES est aujourd'hui en charge de la réalisation en EPC (*Engineering, Procurement and Construction*), soit « clé en main », de dix nouveaux CHU. Ces marchés intègrent les études, la réalisation et les équipements, ainsi que la gestion du CHU pendant cinq années.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quel est le montant de ce programme ?

**M. Anisse BENDAOU.** - Il est d'environ 50 milliards d'euros. Parallèlement à la réalisation des nouveaux CHU, l'AREES gère la modernisation des quatorze CHU existants, datant de l'époque coloniale, et la réalisation d'une dizaine d'établissements spécialisés.

Dans ce cadre, de nombreuses opportunités se présentent pour nos partenaires français, parmi lesquelles la création de PME en *joint-venture* dans le cadre de la règle des 51/49 en matière d'ingénierie hospitalière, de maintenance d'équipements, voire de fabrication d'équipements médicaux légers. Je rappelle en effet que l'Algérie importe près de 90 % de ses équipements hospitaliers. Des opportunités se dessinent également en matière de participation dans la réalisation des grands projets d'investissements, tels que les dix nouveaux CHU et la réhabilitation des quatorze CHU existants. Le Groupe Bouygues s'est par exemple vu attribuer l'opération du CHU de Constantine. L'un des objectifs du gouvernement est par ailleurs de moderniser l'ensemble des systèmes de gestion des établissements existants par des technologies de l'information et de la communication (TIC). Des opportunités sont à saisir pour les entreprises spécialisées dans ce domaine.

Le 19 février 2014, l'AREES a signé un protocole d'accord avec Ubifrance, qui agira en tant qu'intermédiaire entre notre agence et les opérateurs français intéressés par le secteur de la santé. Nous organisons une série de colloques, dont le premier s'est tenu le 19 février, pour aborder les différents thèmes en relation avec les missions de l'AREES. Dans ce cadre, des espaces B to B (*business to business*) sont créés pour faciliter les échanges entre opérateurs publics et privés algériens et opérateurs français.

**M. Arnaud FLEURY.** - Sur les dix marchés de réalisation de nouveaux CHU, combien ont-ils déjà été attribués ?

**M. Anisse BENDAOU.** - Cinq marchés ont déjà été attribués. Une procédure de consultation restreinte a été mise en place, auprès de dix consortiums présélectionnés. Compte tenu du caractère prioritaire des premiers marchés, les cinq premiers consortiums retenus l'ont été dans le cadre de procédures de gré à gré.

**M. Arnaud FLEURY.** - Outre le Groupe Bouygues, d'autres entreprises françaises sont-elles concernées ?

---

**M. Anisse BENDAOU.** – Beaucoup d’entreprises françaises ont participé à la procédure qui a conduit à la présélection des dix consortiums. Des entreprises françaises peuvent par ailleurs bien sûr s’associer avec Bouygues dans l’opération de Constantine, le marché comportant 49 lots.

Pour les cinq marchés qu’il reste à attribuer, les dix consortiums présélectionnés seront mis en concurrence.

**M. Arnaud FLEURY.** – Le marché de Constantine marque-t-il le grand retour de Bouygues en Algérie ?

**M. Nicolas de ROQUEFEUIL.** – Je l’espère. En tout état de cause, les conditions sont réunies pour que le Groupe Bouygues revienne en Algérie. L’environnement économique et politique est en effet adéquat. Comme le disait le Premier ministre, pour travailler en Algérie, il faut aimer ce pays. C’est bien mon cas.

Comme beaucoup de grands groupes français, le Groupe Bouygues a une histoire avec l’Algérie. Dans les années 80, nous avons construit sept hôpitaux dans le sud algérien, ainsi que des logements à Médéa. S’en est suivie une longue période d’absence. En 2008, le groupe est revenu en Algérie pour réaliser l’Ambassade d’Angleterre à Alger, puis s’est éclipsé à nouveau pour des raisons internes. Aujourd’hui, j’espère un véritable retour de notre groupe en Algérie pour réaliser des projets de logements, de bâtiments et des projets hospitaliers.

**M. Arnaud FLEURY.** – En quoi le projet de Constantine est-il remarquable ?

**M. Nicolas de ROQUEFEUIL.** – Si le CHU de Constantine est maintenant l’objet d’une négociation de gré à gré, je souligne que le Groupe Bouygues a au préalable été sélectionné au terme d’une compétition internationale, dans laquelle il était le seul représentant français. J’ajoute que notre consortium intègre l’Assistance publique – Hôpitaux de Paris (AP-HP) qui apporte son savoir-faire hospitalier, ainsi que le groupe autrichien Vamed, spécialiste des équipements, qui nous a rejoints plus tard dans la procédure.

Le contrat en question est remarquable par son ampleur, sa durée et l’implication du Groupe Bouygues à tous les niveaux de responsabilité. Pour la première fois, en tant que pilote d’un consortium, nous sommes en charge de la conception, de la construction, de l’équipement, de la gestion et de la formation des personnels, pendant les cinq ans qui suivent la réception provisoire des travaux.

**M. Arnaud FLEURY.** – Ferez-vous appel à des PME françaises dans le cadre de ce contrat global ?

**M. Nicolas de ROQUEFEUIL.** – Nous solliciterons bien sûr des PME françaises dans le domaine de la construction, en particulier s’agissant des matériaux de second œuvre spécifiques aux hôpitaux, dont la production n’existe pas en Algérie. Notre partenaire équipementier autrichien sera en charge de la gestion administrative et financière du CHU et de l’équipement. Il consultera assurément les équipementiers français.

**M. Arnaud FLEURY.** – M. Vaillant, vous êtes président du directoire de Medasys, une PME installée en Algérie. Pouvez-vous évoquer votre stratégie en Algérie pour répondre aux besoins de mise à niveau des infrastructures de santé du pays ?

**M. Frédéric VAILLANT.** – Medasys est une PME française de 250 personnes. Nous sommes éditeurs de logiciels dans le domaine de la santé, en particulier de systèmes d’information hospitaliers. Notre aventure algérienne a démarré en 2011 et nous avons eu la chance, en 2012, d’accompagner le Président François Hollande dans son voyage en Algérie. Nous sommes aujourd’hui installés à Alger, par le biais d’une filiale suivant la règle du 49/51. Nous avons été en charge de l’installation d’un système d’information hospitalier à l’Établissement hospitalier universitaire (EHU) d’Oran. Ce système pose la base des procédures de remontées d’information épidémiologiques pour le ministère de la Santé. Nous travaillons par ailleurs avec le ministère sur la création de l’identification du patient unique à l’échelle du pays. J’ajoute que nous travaillons avec Vamed dans le cadre du marché de Constantine pour mettre en œuvre au CHU le système d’information que nous avons développé.

**M. Arnaud FLEURY.** – Cela confirme bien que les PME françaises ont toute leur place dans ces marchés. Percevez-vous le secteur de la santé comme un secteur de fort potentiel en Algérie pour des PME comme la vôtre ?

**M. Frédéric VAILLANT.** – La création et la rénovation de CHU représentent une véritable opportunité pour des entreprises comme la nôtre, qui proposent d’améliorer la qualité des soins par l’accompagnement dans la prescription, par la normalisation de la traçabilité des soins et par l’optimisation de la gestion du médicament.

Je précise que Medasys travaille avec de nombreux CHU en France. Avec 25 % de parts de marché dans les systèmes d’information hospitaliers, l’entreprise est très bien positionnée.

**M. Arnaud FLEURY.** – Que pouvez-vous dire des PME étrangères officiant dans votre domaine en Algérie ?

**M. Frédéric VAILLANT.** - Une autre entreprise française, d'une taille similaire à la nôtre, est présente sur le marché algérien. Elle s'oriente vers le secteur privé, tandis que Medasys travaille prioritairement avec le secteur public et universitaire, mêlant recherche et accompagnement dans le soin. Medasys apporte beaucoup en matière de sécurisation de la prescription en milieu hospitalier.

**M. Arnaud FLEURY.** - Est-il facile pour une PME étrangère de se positionner sur le marché algérien, dans un secteur aussi réglementé que celui de la santé ?

**M. Frédéric VAILLANT.** - Notre expérience est la première dans le domaine des systèmes d'information hospitalier. A notre grande surprise, le projet que nous avons mené à l'EHU d'Oran s'est déroulé de manière extrêmement rapide et efficace, grâce à la compétence et à la motivation des personnels hospitaliers. Nous sommes entrés sur ce marché grâce à un appel d'offres de l'Union européenne. En un an, le système d'information était déployé à 80 %. Lorsqu'il sera entièrement opérationnel, d'ici la fin de cette année, l'EHU bénéficiera d'un même niveau d'informatisation qu'un hôpital français.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Labbé, quelles sont les activités de Sanofi Aventis en Algérie ?

**M. Pierre LABBÉ.** - Je souhaite tout d'abord remercier M. l'Ambassadeur d'Algérie et M. le Premier ministre Jean-Pierre Raffarin pour le rôle considérable qu'ils ont joué dans l'évolution des projets de Sanofi Aventis en Algérie.

Sanofi Algérie est aujourd'hui la première filiale de Sanofi Aventis en Afrique et au Moyen-Orient. Environ un quart du chiffre d'affaires du groupe en Afrique est réalisé en Algérie. La première usine de Sanofi Aventis en Algérie a été créée en 1991, alors qu'il était moins facile d'investir dans ce pays qu'aujourd'hui. Sanofi Algérie emploie 800 collaborateurs, dont seulement cinq sont des expatriés. Le groupe compte d'ailleurs davantage d'expatriés algériens à l'étranger que d'expatriés étrangers en Algérie. Sur les seize membres que compte le Comité de direction de Sanofi Algérie, treize sont de nationalité algérienne. L'entreprise est totalement intégrée à la société algérienne, ce qui est essentiel pour une entreprise évoluant dans le secteur de la santé.

Sanofi Algérie est aujourd'hui *leader* en oncologie, en cardiologie, en traitement de la thrombose et du diabète, en matière de vaccins, de chirurgie, de médecine interne, de biotechnologies et plus récemment, de médicaments génériques à travers Zentiva. Le succès de Sanofi Algérie provient du fait que l'entreprise est parfaitement en adéquation avec les orientations des autorités en santé. Celles-ci réalisent un travail remarquable. L'espérance de vie des Algériens a en effet progressé de 30 ans en 50 ans.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelles sont ces orientations ?

**M. Pierre LABBÉ.** - Elles portent avant tout sur le choix des médicaments. Avec la progression de l'espérance de vie en Algérie, les besoins en médicaments concernent prioritairement le traitement des maladies chroniques et plus tant les maladies infectieuses et à transmission hydrique.

Au-delà des pathologies et des traitements, les autorités et le Forum des Chefs d'entreprises, dont je suis adhérent, sont très attachés au développement industriel de la production. Sanofi Algérie dispose aujourd'hui de deux unités de production opérationnelles : une usine basée à Aïn Benian, construite en 1998 et employant une centaine de personnes, et une usine à Oued Smar, créée en 2000, sous forme de *joint venture* entre Sanofi et Sidal, le laboratoire national de production de médicaments.

Depuis un an, Sanofi Algérie est engagée dans la construction d'un troisième site industriel, à Sidi Abdallah. Il représentera à terme le plus important complexe industriel de Sanofi en Afrique et au Moyen-Orient. L'investissement initial est de 66 millions d'euros. Je remercie vivement M. Abdelkrim Mansouri, Directeur général de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI), qui a joué un rôle déterminant dans ce projet.

La production de l'usine de Sidi Abdallah sera destinée au marché algérien. Aujourd'hui, 50 % des médicaments de Sanofi destinés à l'Algérie proviennent de la fabrication locale. Grâce à la nouvelle usine, cette part atteindra 80 %. Je rappelle qu'à l'échelle nationale, seuls 30 % des médicaments vendus en Algérie sont produits localement.

**M. Arnaud FLEURY.** - Vous êtes également l'animateur du Club Santé Algérie qui réunit près de 70 entreprises françaises du secteur qui travaillent ou souhaitent travailler sur le marché algérien.

**M. Pierre LABBÉ.** - Le Club Santé est une initiative de l'ancienne ministre du Commerce extérieur, Nicole Bricq. Il a été initié lors de la visite du Premier Ministre Jean-Marc Ayrault en Algérie. Le Club Santé n'est pas un groupe de lobbying. Son objectif est de fédérer les entreprises françaises et notamment d'échanger sur les conditions d'entrée sur le marché.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quels conseils donneriez-vous justement à ce sujet ?

**M. Pierre LABBÉ.** - Il faut avant tout aimer l'Algérie. J'y travaille et j'y réside moi-même depuis huit ans. J'aime ce pays et ses habitants.

**M. Arnaud FLEURY.** - Que pouvez-vous dire de la présence d'entreprises pharmaceutiques françaises en Algérie ? Que peuvent-elles apporter au marché algérien ?

---

**M. Pierre LABBÉ.** - Dans le sillage des grandes entreprises du secteur, il existe un tissu économique de PMI et PME françaises qui trouvent leur place sur le marché algérien. Medasys, PME formidable, en fait partie. Je citerai également la PME Toutenkamion, leader mondial des cliniques mobiles.

Il existe un véritable savoir-faire français. Celui-ci reste néanmoins atomisé, d'où l'importance des initiatives qui permettent aux entreprises du secteur de se rencontrer. Dès lors qu'elles se connaissent, qu'elles s'associent et qu'elles sont attentives aux orientations des autorités, les entreprises françaises sont à même de proposer des solutions concurrentielles, dans l'optique du « mieux-disant » qu'évoquait M. Hamiani.

**M. Arnaud FLEURY.** - En matière de médicaments, quel est l'objectif de l'AREES ?

**M. Anisse BENDAOU.** - Il s'agit de favoriser l'investissement de laboratoires pour produire en Algérie, avec des opérateurs algériens. M. Labbé a parfaitement illustré les facilités que peuvent obtenir les entreprises en matière d'investissements pour la production de médicaments. Si les entreprises représentées à cette tribune ont réussi en Algérie en peu de temps, d'autres peuvent le faire.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Vaillant, avez-vous quelque chose à ajouter ?

**M. Frédéric VAILLANT.** - Notre filiale est implantée en Algérie depuis deux ans et a commencé à embaucher localement. La qualité des personnels locaux est excellente et nous sommes ravis de poursuivre notre expérience en Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - Je propose de donner la parole à la salle.

**M. Jérôme PASCALE,** société PROMAT (protection incendie) - L'Algérie applique-t-elle des normes spécifiques en matière de construction d'hôpitaux ?

**M. Anisse BENDAOU.** - L'Algérie a établi ses propres normes auxquelles les entreprises internationales opérant sur le territoire doivent se conformer. Nous souhaitons d'ailleurs travailler avec les experts français en matière de normalisation et organisons prochainement, avec Ubifrance, un colloque en Algérie sur le sujet.



---

## NOUVELLES TECHNOLOGIES

Ont participé à cette table ronde :

**M. Marc SIMON, CEO, Vodasystems, membre du Conseil d'Administration de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française**

**M. Jean-François BEUZE, Président, Sifaris**

**M. Soufiene SKALI, Président directeur général, EAC Corporation, partenaire de Sifaris**

---

**M. Arnaud FLEURY.** – M. Simon, pouvez-vous nous présenter votre entreprise Vodasystems ?

**M. Marc SIMON.** – J'ai créé Vodasystems en Algérie en 2005 avec des associés français. Nous travaillons essentiellement en Algérie et dans les pays du Maghreb, avec un objectif à l'avenir de travailler vers la France à partir de l'Algérie. Nous exerçons une activité d'intégrateurs, proposant des solutions aux entreprises dans le domaine des systèmes d'information, de la téléphonie et de la sécurité. Nous menons par ailleurs une activité de conseil et d'accompagnement des différents acteurs du secteur des télécommunications. Notre PME emploie une vingtaine de personnes.

**M. Arnaud FLEURY.** – Est-il facile de travailler en Algérie dans le domaine des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) et des télécommunications ?

**M. Marc SIMON.** – Oui. Les acteurs sont peu nombreux dans le domaine des TIC et les besoins sont très importants. Seulement 20 % des entreprises en Algérie sont équipées en TIC. Le gisement est donc considérable dans ce secteur. Aussi, j'encourage les entreprises françaises à proposer leurs services en Algérie.

S'agissant des télécommunications, les besoins sont également importants, en particulier pour déployer la technologie 3G lancée il y a quelques mois. Deux des trois opérateurs algériens proposent une offre 3G à environ un million de clients, le troisième s'y engagera dans les prochains mois. Seuls 50 % des besoins sont couverts aujourd'hui.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quels sont les besoins concernant les solutions de « mobilité » pour les entreprises et les applications ?

**M. Marc SIMON.** – Dans le secteur de la santé, nous relevons par exemple des attentes fortes en matière de solutions de mobilité pour les délégués commerciaux des laboratoires.

En l'absence de solutions logicielles locales, les entreprises françaises sont sollicitées. Je précise toutefois que des sociétés algériennes très compétentes évoluent dans le développement. Elles restent, à ce jour, peu nombreuses, mais pourront saisir les opportunités qui s'offrent à elles.

**M. Arnaud FLEURY.** - Pourraient-elles concurrencer les entreprises des pays voisins ?

**M. Marc SIMON.** - Il est vrai que les pays voisins comptent beaucoup plus de sociétés de développement que l'Algérie. Ceci étant, le langage informatique tient une place importante dans les cursus des ingénieurs algériens, qui sont de plus en plus compétents dans ce domaine.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quel est votre regard sur la compétence des jeunes diplômés algériens en matière de TIC, de télécommunications et de solutions de mobilité ?

**M. Jean-François BEUZE.** - Les ingénieurs algériens sont diplômés mais disposent de peu d'expérience, d'où l'importance des entreprises étrangères, notamment françaises, dans ce secteur, pour développer les forces vives algériennes.

**M. Arnaud FLEURY.** - Sifaris est une PME basée en France. Quelles sont ses activités ?

**M. Jean-François BEUZE.** - Sifaris opère dans le domaine de la sécurisation des systèmes d'information, notamment dans les secteurs de la santé et de la banque, finance et assurance. Sifaris apporte notamment des solutions applicatives pour mesurer la conformité aux différentes réglementations.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment s'organise votre présence en Algérie ?

**M. Jean-François BEUZE.** - Pour une entreprise française, il est compliqué d'exporter. Dans notre cas, l'apport d'Ubifrance a été essentiel pour nous aiguiller et nous soutenir.

Nous sommes présents en Algérie par le biais d'une alliance avec EAC Algérie Corporation, qui va bien au-delà d'un simple partenariat.

**M. Arnaud FLEURY.** - Avez-vous créé une *joint-venture* ?

**M. Jean-François BEUZE.** - Nous le ferons dans une prochaine étape. L'objectif partagé entre nos deux entreprises est celui d'une alliance gagnant-gagnant. Elle permet à Sifaris d'entrer sur le marché algérien, mais doit aussi conduire à développer des affaires en France pour notre partenaire.

---

**M. Soufiene SKALI.** - L'alliance vise effectivement à réaliser des transactions commerciales dans les deux sens. EAC Algérie Corporation dispose de compétences spécifiques et de personnels qualifiés, à même de répondre aux besoins de clients français. EAC Algérie Corporation est une société de services en ingénierie informatique (SSII) spécialisée dans les solutions de sauvegarde (*backup, disaster recovery*). Nous travaillons avec de grands éditeurs internationaux et sommes positionnés sur l'Algérie, les pays du Maghreb et l'Afrique francophone. EAC Algérie Corporation est l'un des *leaders* sur le marché africain. Notre alliance avec Sifaris nous permet de proposer une offre globale, de sécurisation et de mise à disposition de l'information tout le temps par de la sauvegarde.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quels sont les besoins en Algérie dans ce domaine ?

**M. Soufiene SKALI.** - Quel que soit le secteur, la donnée est importante. Le potentiel est considérable. C'est pourquoi nous investissons depuis dix ans dans la formation de nos ressources humaines dans le domaine de la sauvegarde.

**M. Arnaud FLEURY.** - Recense-t-on beaucoup de SSII en Algérie ?

**M. Soufiene SKALI.** - Les SSII sont nombreuses et sont généralement diversifiées, opérant sur plusieurs marques et plusieurs secteurs. EAC Algérie Corporation se distingue par sa spécialisation depuis dix ans dans la sauvegarde de données.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment percevez-vous le potentiel d'affaires en Algérie dans les années à venir ?

**M. Jean-François BEUZE.** - Le potentiel est important. Au Maroc, où la concentration d'entreprises étrangères et notamment françaises est élevée, il est difficile pour un nouvel acteur de prendre une place de premier plan. Dans le cadre du développement des TIC, l'Algérie devient progressivement attractive pour les SSII. Je conseille aux entreprises françaises du secteur intéressées par l'Algérie de ne pas attendre pour entrer sur le marché.

Dans le panorama des perspectives économiques en Algérie qui a été dressé ce matin, je suis surpris de ne pas avoir vu figurer le secteur des TIC parmi les secteurs porteurs, car les entreprises du secteur créent de l'emploi pour les jeunes diplômés. Elles continueront d'en créer dans les domaines du développement applicatif mobile, de la sécurisation ou encore des infrastructures de télécommunications. Le secteur est à mon sens primordial dans le développement économique de l'Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Simon, que faut-il savoir lorsque l'on traite avec les opérateurs algériens en télécommunications ?

**M. Marc SIMON.** - L'opérateur étatique détient le monopole sur la partie fixe et trois opérateurs se partagent le marché mobile. Le secteur des télécommunications, resté statique pendant plusieurs années, évolue à nouveau, grâce aux nouvelles technologies. Sur le réseau fixe notamment, Algérie Télécom, déploie la 4G depuis quelques mois. Le déploiement des nouvelles technologies génère un besoin important d'expertise et de savoir-faire. De réelles opportunités s'offrent aux entreprises françaises, qui devront évidemment s'appuyer sur des partenaires locaux qui connaissent le marché et la culture du pays. Le marché évolue rapidement, il convient d'être présent dès maintenant.

**M. Arnaud FLEURY.** - Avez-vous un dernier message à faire passer avant de clore cette table ronde ?

**M. Soufiene SKALI.** - Aujourd'hui nous évoquons beaucoup les investissements français vers l'Algérie. J'insiste sur le fait que l'Algérie dispose de compétences et de savoir-faire, qu'elle peut également exporter.

---

## AGROALIMENTAIRE

Ont participé à cette table ronde :

**M. Olivier SERGENT, CEO, Mecatherm**

**M. Abdelkader TAIEB EZZRAIMI, Président directeur général, Sim**

**M. Stéphane YRLES, Membre du Comex Sofiprotéol et Directeur des affaires publiques et des relations institutionnelles**

---

**M. Arnaud FLEURY.** - Le Groupe Sim, l'un des principaux groupes privés algériens, a récemment établi une *joint-venture* pour la production animale avec le Groupe Sofiprotéol, *leader* français des oléagineux. M. Taieb Ezzraimi, que peut-on dire du secteur agroalimentaire en Algérie ?

**M. Abdelkader TAIEB EZZRAIMI.** - C'est avec plaisir que je m'adresse à vous à l'occasion de cette rencontre, désormais annuelle, qui cette année est organisée au Sénat avec le concours d'Ubifrance pour mettre le développement du partenariat algéro-français au cœur de l'actualité économique.

La régularité de la programmation de cette rencontre ainsi que la qualité et le niveau des participants témoignent de la grande prise de conscience pour nous tous ici présents, de l'importance d'impulser toujours plus de dynamique au processus de développement du partenariat entre l'Algérie et la France.

Ces deux pays sont dans une certaine mesure, et compte tenu de tout ce qui les rapproche, « condamnés » à collaborer intensément. C'est là pour moi une tribune exceptionnelle pour évoquer quelques-unes des pistes d'opportunités sectorielles que propose l'important portefeuille de projets de développement socio-économique de l'Algérie.

Au plan du contexte, l'Algérie, qui sort d'une élection présidentielle démocratique et ouverte, ayant consacré la ligne politique adoptée depuis 1999 à travers le programme de poursuite des grands chantiers et des grandes réformes initiées par le gouvernement algérien, se trouve aujourd'hui face à des défis que les stratégies de développement économique à mettre en place devront impérativement prendre en compte :

- une population toujours en croissance et inégalement répartie sur le territoire ;

- une économie encore trop dépendante de facteurs exogènes tels que le climat, le cours mondial des hydrocarbures et la parité des devises ;

- une insuffisance dans la valorisation du secteur de la chimie et de la pétrochimie, pour lesquels l'Algérie détient des avantages comparatifs indéniables à travers la disponibilité de la matière première et l'existence d'une demande interne très importante, satisfaite par l'importation de matières premières secondaires et de produits finis ;

- un secteur agroalimentaire qui ne satisfait pas encore les besoins alimentaires des Algériens et pour lequel l'Algérie dispose d'un important potentiel inexploité à travers le projet d'agriculture saharienne ;

- un secteur de biens de consommation non alimentaires toujours caractérisé par l'importance de son volume d'importations ;

- un secteur touristique embryonnaire, dont l'énorme potentiel est insuffisamment exploité, tant au niveau du littoral que dans le Sud du pays, et qui pourrait devenir pourvoyeur de devises pour l'Algérie ;

- des insuffisances dans le domaine de la production des matériaux de construction ;

- une faible mobilisation aussi bien de l'épargne que des compétences de notre communauté à l'étranger, dont le potentiel est remarquablement riche et varié, particulièrement en France.

Sur ces bases, je propose qu'une nouvelle approche du partenariat algéro-français soit mise en œuvre. Elle devra s'adosser à une exploitation des données du commerce extérieur, qui se présentent comme un véritable indicateur de la configuration du marché algérien, secteur par secteur, et même produit par produit. Des projets inspirés de cette logique participeraient à la réduction de la facture de dépendance de l'Algérie vis-à-vis de l'étranger, tout en contribuant au développement économique du pays par la création d'emplois et de valeur ajoutée.

Ce sont là, à mon sens, les opportunités qui s'inscrivent véritablement dans la logique « gagnant-gagnant », car bénéficiant de l'encouragement et du soutien de l'Etat algérien, et ce d'autant que le dispositif légal d'encadrement des investissements est parachevé dans ses grandes lignes, stable et irréversible.

Des opportunités sectorielles devront trouver leur inspiration dans une approche globale, qui prendrait en compte l'ensemble des liaisons, des articulations et des interactions entre les différents schémas sectoriels qui devront tous contribuer à l'atteinte des objectifs de développement socio-économique de l'Algérie.

Concernant spécifiquement le secteur de l'agroalimentaire et de son amont agricole, à mon sens prioritaire, il convient de noter que les quinze dernières années ont été marquées par une véritable mobilisation nationale au profit de l'agriculture et du développement rural. Sa relance a déjà porté ses premiers fruits au bénéfice de toute la nation, le secteur devenant ainsi la deuxième source de production de biens dans le pays après

---

les hydrocarbures. Ce secteur a également concouru à l'amélioration du niveau de vie de toute la population, grâce à une plus grande disponibilité de nombreux produits sur le marché. Il a enfin contribué à une amélioration incontestable de l'emploi et des revenus de la population rurale, seul gage de stabilisation de l'exode vers les centres urbains.

Néanmoins, il convient de noter que les capacités productives de la terre sont encore otages d'une pluviométrie aléatoire et de modes d'exploitation souvent en décalage avec les modèles de management du XXI<sup>ème</sup> siècle. L'augmentation de la production, bien que significative, n'a toujours pas eu de retombées suffisantes et la sécurité alimentaire du pays demeure toujours excessivement dépendante de l'extérieur.

Tels sont les défis stratégiques qui interpellent l'Algérie pour l'intensification des efforts en vue de faire de l'agriculture un véritable moteur de croissance, du bien-être de toute la population, mais aussi de la sécurité alimentaire du pays, qui deviendra de plus en plus une affaire de sécurité et de souveraineté nationale dans le monde d'aujourd'hui.

Par ailleurs, l'Algérie s'est dotée d'une législation encadrant la Stratégie nationale d'aménagement du territoire, dont les schémas directeurs sont à présent achevés dans tous les secteurs, y compris celui de l'agriculture. Concernant les terres relevant du domaine privé, trois textes législatifs définissent et régissent les voies et moyens de protection, de promotion et de régulation du secteur agricole ainsi que d'organisation de la profession, clarifiant également le mode d'exploitation des terres agricoles.

Le Groupe Sim, bien qu'il soit diversifié, n'a jamais manqué de concentrer ses efforts de développement sur le secteur de l'agroalimentaire, compris au sens large, à travers plusieurs de ses filiales qui agissent sur ce créneau. Il n'a eu de cesse d'inscrire dans son plan et dans ses perspectives de développement de nombreux projets en partenariat, touchant différents pans du secteur. Certains de ces projets sont conclus et réalisés dans le cadre de partenariats internationaux, à l'instar du partenariat avec Sanders France pour la production d'aliments du bétail, ciblant plus de 35 % du marché algérien. D'autres sont conclus, dans le cadre de partenariats public privé, à l'exemple de la prise de participation majoritaire dans l'exploitation d'une ferme pilote de plus de 600 hectares au cœur de la Mitidja, que nous comptons exploiter en partenariat avec nos amis français. D'autres projets sont en cours de négociation à un stade très avancé, à l'instar de plusieurs projets agro-industriels avec le Groupe Sofiprotéol. De nombreux autres projets mûrés et inclus dans le portefeuille de développement du Groupe Sim sont en phase de prospection de partenaires à l'international. La finalité de ces projets est la création d'un maximum d'emplois et de richesses, à partir de l'utilisation des ressources humaines, matérielles et financières nationales. Bien naturellement, tous ces projets ciblent la baisse de la facture des importations algériennes de biens alimentaires.

Sur le registre des avantages comparatifs, de nombreux atouts peuvent être inscrits à l'actif de l'Algérie pour l'émergence d'une production nationale exportable: la position géographique, le coût de la main-d'œuvre, le marché d'une taille relativement importante et la proximité du marché maghrébin et africain.

Forte de ces atouts et consciente de ses insuffisances, l'Algérie s'attelle à renforcer à court et moyen termes ses capacités de négociation en vue d'une meilleure position dans les flux d'échanges internationaux. Une combinaison intelligente des atouts de l'Algérie permettrait d'intéresser rapidement les investissements étrangers, consistant essentiellement en des apports technologiques et managériaux.

**M. Arnaud FLEURY.** – Vous indiquiez que la clé de la réussite pour un groupe comme le vôtre est la maîtrise des terres. Qu'attendez-vous des partenariats avec les entreprises françaises pour améliorer la productivité des terres agricoles ?

**M. Abdelkader TAIEB EZZRAIMI.** – Nous sommes intéressés par le savoir-faire des industriels français, leurs capacités managériales et l'expérience qu'ils ont acquise dans le domaine de l'agriculture. Par ailleurs, tous les aspects du développement de la terre nous intéressent : machinisme, semences et engrais.

**M. Arnaud FLEURY.** – Sofiprotéol, représenté ici par M. Stéphane Yrles, a établi un partenariat avec le Groupe Sim pour son activité de production de nourriture animale. Quelle est la stratégie du groupe en Algérie ?

**M. Stéphane YRLES.** – Sofiprotéol est spécialisée dans les stratégies de filières dans le secteur des huiles et des protéines végétales. Présent dans le secteur alimentaire à travers les groupes Lesieur et Pujet, le Groupe est par ailleurs *leader* mondial du biodiesel en substitution du gazole et *leader* européen de l'oléochimie. Enfin, Sofiprotéol produit des tourteaux, matières riches en protéines, utilisées dans le secteur de la nutrition animale. Sa filiale Glon Sanders est le *leader* français de l'alimentation animale.

L'activité de Sofiprotéol s'inscrit dans une stratégie de filière et dans une logique progressive d'internationalisation, avant tout dans la rive sud de la Méditerranée et dans le prolongement, sous forme de *hub*<sup>1</sup> vers l'Afrique subsaharienne. L'Algérie tient un rôle central au sein de cette stratégie. Nous y avons établi des relations de partenariat depuis plusieurs années, avec une volonté de développer cette stratégie de filière au travers de la nutrition animale.

---

<sup>1</sup> Un hub est une plate-forme de correspondance, une plaque tournante, le point central d'un réseau.

---

Le marché de la nutrition animale en Algérie représente environ 2,5 millions de tonnes. Pour répondre aux besoins considérables, nous avons choisi de nous associer avec l'acteur de référence, le Groupe Sim. Dans cette perspective, nous avons créé, avec M. Taïeb Ezzraïmi, la société Sim Sanders Algérie. Nous y apportons notre expertise de filière pour proposer des solutions de nutrition animale visant à améliorer les techniques d'élevage, à optimiser le coût de production en élevage et à améliorer de la qualité des produits.

Les acteurs sur le marché sont disparates. La société Sim Sanders Algérie aura, à mesure qu'elle se développera, un effet structurant sur la filière.

**M. Arnaud FLEURY.** - D'autres marchés intéressent-ils votre groupe en Algérie ?

**M. Stéphane YRLES.** - De manière naturelle, nos activités nous portent vers la production d'huile pour le secteur alimentaire. Déjà, nous sommes *leader* sur le marché algérien en termes de ventes de mayonnaise, dont la consommation est très élevée en Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'Algérie peut-elle devenir un pays prioritaire pour vous ?

**M. Stéphane YRLES.** - Elle l'est déjà. Nous avons évidemment des souhaits vis-à-vis de l'action publique, notamment que soit défini un plan de stratégie de filière agricole, pour lequel nous pourrions, si les pouvoirs publics le souhaitent, apporter notre expertise sur le secteur des oléagineux.

J'évoquerai pour finir le projet industriel de grande ampleur que nous développons avec M. Taïeb Ezzraïmi, pour l'établissement d'une usine de production de 100 000 tonnes par an sur une surface de 20 000 mètres carrés à Aïn Defla, qui emploiera près de 100 personnes.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quel investissement cela représente-t-il ?

**M. Abdelkader TAIEB EZZRAIMI.** - L'investissement est de 120 millions d'euros pour l'usine en question qui devrait être opérationnelle en 2015. Deux autres unités de production de même capacité seront par la suite développées, l'une à l'Ouest et l'autre à l'Est de l'Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'entreprise Mecatherm vient de signer un contrat de partenariat avec le Groupe Benamor, l'un des grands noms de l'industrie agroalimentaire algérienne. M. Sergent, que pouvez-vous nous dire de cette expérience ?

**M. Olivier SERGENT.** - Mecatherm est *leader* mondial en fabrication de lignes de boulangerie industrielle. Nous exportons en moyenne 85 % de notre production tous les ans et travaillons d'ailleurs beaucoup avec Ubifrance dans toutes les régions du monde.

L'Algérie tient une place très particulière dans nos exportations, car chaque jour, 40 millions de baguettes y sont consommées, soit une consommation par habitant supérieure à celle de la France. Ce marché colossal est à ce jour essentiellement servi par des structures artisanales, qui ne sont pas adaptées dans un certain nombre de cas, en particulier lorsque la concentration de la demande de pain est importante : mégapoles, centres d'affaires, armée ou encore hôpitaux. Il existe donc une place en Algérie pour une industrie de la boulangerie, qui présente un potentiel de développement considérable.

Conscient de cet enjeu, l'Etat algérien a pris une participation dans un établissement de transformation de la farine. Nous avons également un projet en cours avec le groupe Sim.

En tant qu'industriels, nous fournissons des équipements, mais apportons également un savoir-faire pour les exploiter. Ce transfert de compétences et de technologies est essentiel pour assurer la réussite de nos projets.

**M. Arnaud FLEURY.** – Vous évoquez un potentiel exceptionnel. La filière française dans son ensemble peut-elle répondre aux besoins ?

**M. Olivier SERGENT.** – Les baguettes consommées en Algérie sont identiques à celles consommées en France. Les entreprises françaises disposent donc d'un avantage certain, lié à leur expertise particulière.

Au-delà de chaque entreprise individuelle, la filière française dans son ensemble est très performante. Lorsque nos partenaires, tels que M. Taïeb Ezzraïmi, viennent en France pour nous rencontrer, nous pouvons leur présenter tout un écosystème extrêmement riche : des agriculteurs, des meuniers, des fabricants d'ingrédients et des distributeurs. Nous mettons toute la chaîne d'excellence française au service de nos clients.

**M. Arnaud FLEURY.** – Vous l'aurez compris, les opportunités sont considérables dans le domaine agroalimentaire et les nombreux groupes privés du secteur sont autant de partenaires potentiels pour les entreprises françaises.

---

## INFRASTRUCTURES, TRANSPORTS ET INDUSTRIE

Ont participé à cette table ronde :

**M. Kacem KADI, Directeur, Systra Algérie**

**M. Marc MESSANA, Directeur général, CMA CGM Algérie**

**M. Bernard SONILHAC, Président directeur général, Renault Algérie Production**

---

**M. Arnaud FLEURY.** – Systra, la filiale ingénierie de la RATP et de la SNCF, est présente depuis longtemps en Algérie. M. Kacem Kadi, que pouvez-vous nous dire de cette expérience ?

**M. Kacem KADI.** – Systra a trente ans d'histoire et d'expérience en Algérie, aussi bien dans le domaine des transports urbains, avec l'emblématique métro d'Alger, que dans le domaine ferroviaire.

En matière de transports urbains, la première ligne du métro d'Alger a été mise en service récemment et nous travaillons actuellement à son extension. Systra travaille par ailleurs sur plusieurs projets de tramways, dont le tramway d'Alger avec trois extensions en cours de réalisation.

**M. Arnaud FLEURY.** – Combien de projets de tramway sont-ils budgétés ?

**M. Kacem KADI.** – 17 projets de tramway sont budgétés, dont 11 sont en cours d'étude ou de réalisation.

Ces projets sont exploités à travers un partenariat fructueux, une *joint-venture* constituée de RATP Développement, de l'Entreprise Métro d'Alger (EMA) et de l'Établissement de transport urbain et suburbain d'Alger (ETUSA).

**M. Arnaud FLEURY.** – Concernant le ferroviaire, pouvez-vous nous dire quelques mots du projet modernisation et de création de lignes ?

**M. Kacem KADI.** – Le réseau ferré représente de l'ordre de 4 000 km, avec l'objectif d'atteindre 10 000 km à l'horizon 2020. D'ores et déjà, 2 000 km de rails sont en cours de réalisation et l'existant est en cours de réhabilitation et de modernisation. Le budget consacré est de 80 milliards de dollars, gérés par l'Agence nationale d'étude et de suivi de la réalisation des investissements ferroviaires (ANESRIF), la plus importante agence d'investissement africaine, et par la Société nationale des transports ferroviaires (SNTF), opérateur national des chemins de fer algériens, qui dispose également d'un programme d'investissement pour la maintenance de leurs infrastructures et de leur matériel.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment réussir en Algérie dans ce secteur extrêmement technique, inscrit dans le long terme et marqué par une forte concurrence étrangère ?

**M. Kacem KADI.** - L'environnement est effectivement très concurrentiel. Des entreprises asiatiques, allemandes, autrichiennes, espagnoles, portugaises ou encore turques sont présentes sur le marché, aussi bien dans le domaine des études que de la réalisation des infrastructures.

Face à nos concurrents, nous disposons d'un avantage culturel, partageant avec l'Algérie un même référentiel technique issu de notre histoire commune, et un même langage. Au-delà de ces considérations, l'une des clés du succès réside dans le partenariat et la localisation. Pour être compétitif, il est essentiel d'être présent sur place et de localiser au maximum l'activité.

**M. Arnaud FLEURY.** - J'imagine que c'est d'autant plus vrai que la concurrence est souvent moins chère.

**M. Kacem KADI.** - En effet. Mais comme cela a été évoqué ce matin, on observe un changement de référentiel, davantage orienté vers le « mieux-disant ». Ce nouveau principe s'applique à l'ensemble des projets d'infrastructures.

**M. Arnaud FLEURY.** - A côté des grands groupes, tels qu'Alstom, présent en Algérie à travers une *joint-venture* avec Ferrovial, les PME françaises du secteur ont-elles une place à prendre en Algérie ?

**M. Kacem KADI.** - Assurément, notamment dans les équipements ferroviaires qui concernent le matériel roulant et les infrastructures de surface. Plusieurs PME françaises intègrent d'ailleurs le marché par le biais d'appels d'offres ou de partenariats avec des entreprises locales.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Marc Messana, vous dirigez CMA CGM Algérie, *leader* dans le transport maritime par conteneur, avec 35 % de parts de marché en Algérie. En préparant cette rencontre, vous m'indiquiez que le marché était extrêmement rentable et porteur. Quelle est la stratégie de CMA CGM en Algérie ?

**M. Marc MESSANA.** - Nous sommes implantés en Algérie depuis une quinzaine d'années, au cœur du paysage maritime algérien. Le cœur de métier de CMA CGM Algérie, issue d'une *joint-venture* avec un partenaire local, est le transport maritime. L'entreprise compte quatre autres filiales, dont l'une, en partenariat avec la SNTF, opère dans le transport ferroviaire et les trois autres dans la logistique terrestre.

CMA CGM Algérie transporte 300 000 conteneurs par an en Algérie, dont seulement 15 000 pour l'exportation. Ceci conforte le constat dressé ce matin d'un grand déséquilibre commercial. La moitié des importations proviennent d'Asie.

---

Nous opérons sur tous les ports algériens, de Ghazaouet jusqu'à Annaba. Notre réseau d'une dizaine d'agences maille le territoire, dans chaque port mais aussi dans les terres. Les ports algériens sont extrêmement performants, mais ont avant tout une vocation régionale, ne pouvant accueillir que des tirants d'eau relativement faibles, de moins de 10 mètres. Pour travailler avec ces ports, nous nous appuyons sur le *hub* de Malte, à partir duquel nous redistribuons les cargaisons des grands bateaux provenant d'Asie à l'aide de plus petits navires. Nous réalisons de l'ordre de 800 escales par an sur ces ports, ce qui est considérable.

Stratégiquement, nous estimons qu'il serait intéressant pour l'Algérie de se doter d'un port en eau profonde, avec des tirants d'eau de 17 mètres, qui puisse accueillir les grands navires que nous utilisons entre l'Asie et l'Europe. Cela contribuerait à réduire les coûts du transport et participerait au développement de l'Algérie. Un tel port pourrait être utilisé comme *hub* et concurrencer celui de Malte.

**M. Arnaud FLEURY.** – Des sites s'y prêtent-ils ?

**M. Marc MESSANA.** – Tout à fait. Certains projets sont évoqués et nous sommes prêts à accompagner l'État algérien sur le développement d'un tel port.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quel serait l'investissement nécessaire ?

**M. Marc MESSANA.** – Il serait de l'ordre de 300 millions d'euros.

**M. Arnaud FLEURY.** – Concernant la logistique terrestre, vous inscrivez-vous dans des projets de modernisation des infrastructures ?

**M. Marc MESSANA.** – En cohérence avec le projet de disposer d'un grand port qui serait la porte d'entrée de l'Algérie tout en continuant à travailler avec les ports de dimension régionale, il serait intéressant d'organiser une interconnexion ferroviaire permettant de distribuer les marchandises sur l'ensemble du territoire. Le transport ferroviaire est moins coûteux et moins polluant que le transport par camion. Nous souhaitons donc poursuivre le développement de notre filiale ferroviaire en partenariat avec la SNTF.

En complément, il est nécessaire de développer des bases logistiques terrestres, des ports secs, qui puissent accueillir les marchandises afin de les distribuer vers les clients régionaux. Nous disposons déjà de deux bases logistiques, à Alger et à Oran, et avons le projet d'en ouvrir d'autres, notamment dans le Sud, à Touggourt.

Nos axes de développement reposent donc sur le développement du transport ferroviaire, celui des ports secs et sur notre disponibilité à accompagner un éventuel projet de port en eau profonde.

**M. Arnaud FLEURY.** – Qu'en est-il de la gestion de ces infrastructures ?

**M. Marc MESSANA.** – CMA CGM est un transporteur maritime, un transporteur ferroviaire, mais également un opérateur de ports. Nous gérons, avec des partenaires, un certain nombre de ports dans le monde, à Malte et à Tanger notamment.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quelle est la complémentarité entre le port de Tanger et les ports algériens ?

**M. Marc MESSANA.** – Nous utilisons le port de Malte comme *hub* pour l'Asie et le port de Tanger comme *hub* pour la façade atlantique.

J'ajoute que l'Algérie présente un fort potentiel de développement portuaire et représente un marché très important. L'agence Algérie est l'une de nos dix principales agences dans le monde, après la Chine, l'Inde, l'Indonésie et les États-Unis.

L'Algérie est par ailleurs très chère au cœur de notre président, qui, lorsqu'il a fondé sa société en 1978, a commencé par réaliser du transport entre la France et l'Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** – La décision de Renault de s'implanter en Algérie est emblématique des grands projets industriels. Le calendrier est respecté et l'objectif est de produire 75 000 voitures par an d'ici quelques années. M. Bernard Sonilhac, que souhaitez-vous nous dire de ce projet ?

**M. Bernard SONILHAC.** – La naissance du projet a été annoncée en décembre 2012 à l'occasion de la visite du Président Hollande en Algérie. Il y a un an, les premières pierres de l'usine étaient posées à Oued Tlelat, à 25 km d'Oran.

La première phase du projet, prévue dans quelques mois, portera essentiellement sur les opérations de montage et permettra de produire 25 000 voitures par an. Dans une deuxième phase, prévue pour 2019, un atelier de peinture et d'assemblage tôlerie seront installés, permettant de produire au moins 75 000 voitures par an.

Nous découvrons beaucoup d'enthousiasme et de motivation chez les collaborateurs que nous avons déjà recrutés, ainsi qu'une capacité à intégrer très rapidement les formations que nous délivrons. Dans quelques mois, après la mise en place des process internes, les premières voitures sortiront des chaînes de production.

**M. Arnaud FLEURY.** – Ces voitures seront-elles destinées au marché intérieur ?

**M. Bernard SONILHAC.** – Le marché intérieur algérien est important. Il s'agit, pour Renault, du deuxième marché de l'Afrique après l'Afrique du Sud, de son septième marché à l'échelle globale et du troisième marché de Dacia, la deuxième marque de Renault.

---

Le taux de motorisation en Algérie est de six à sept fois inférieur à celui qui prévaut dans les pays d'Europe de l'Ouest et d'Europe du Nord, et ne demande qu'à se développer. Le potentiel est considérable en Algérie, comme dans les pays du Sud.

**M. Arnaud FLEURY.** - A terme, des véhicules pourraient-ils donc être exportés vers l'Afrique subsaharienne ?

**M. Bernard SONILHAC.** - Pour l'instant, nous nous concentrons sur le lancement de la production de l'usine et sur le développement en parallèle de la sous-traitance pour favoriser l'intégration locale.

Il est clair néanmoins que cette implantation peut constituer une base pour réaliser des ambitions plus grandes par la suite.

**M. Arnaud FLEURY.** - Est-il facile de créer un *hub* de sous-traitants ? Percevez-vous un intérêt de la part de partenaires algériens ou de sous-traitants des grands équipementiers européens, dont des Français ?

**M. Bernard SONILHAC.** - Nous percevons un intérêt certain de la part de partenaires algériens. Renault a le devoir de montrer l'exemple, de montrer que cela fonctionne pour encourager d'autres partenaires, notamment des fournisseurs, à s'installer en Algérie dans le cadre de *joint-ventures*, de licences ou de coopérations. Nous souhaitons un démarrage rapide et sommes conscient que cela ne peut que s'envisager dans le cadre de partenariats. Nous traçons la voie et identifions d'ores et déjà des partenaires privilégiés qui s'installeront bientôt en Algérie.

J'insiste également sur l'importance du soutien des autorités et notamment de l'ANDI. Je peux témoigner du fait que depuis un an, malgré le calendrier très contraint, les différentes administrations ont toujours été dans les délais. Il en est de même pour les entreprises algériennes avec lesquelles nous traitons.

Je suis confiant quant à la réussite de ce projet. Il y a une quinzaine d'années, lorsque Renault s'est implanté en Roumanie, peu de personnes nous ont suivis, mais celles qui l'ont fait ne l'ont pas regretté. Notre ambition est de réussir aussi bien, voire mieux, en Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'Algérie peut-elle devenir une place importante de la fabrication de l'automobile à l'échelle mondiale, avec à terme une vocation à l'exportation ?

**M. Bernard SONILHAC.** - L'usine que nous établissons s'inscrit dans les standards internationaux de compétitivité et de qualité. La main-d'œuvre locale est compétente et compétitive. Dès lors, toutes les ambitions sont permises.

**M. Arnaud FLEURY.** - Avez-vous des questions à adresser à nos panélistes ?

**M. Mohamed JAAFAR, Société Ubiparc, Aix-en-Provence** - Dans quelle mesure les grands groupes tels que Systra et Renault peuvent-ils soutenir le développement de PME françaises en Algérie par des projets en commun ?

**M. Kacem KADI.** - Notre vocation est de participer à l'accompagnement et au développement d'entreprises françaises à l'international. Nous intervenons en tant que conseil, pour apporter une assistance technique aux PME et aux grandes entreprises qui souhaitent se positionner sur ces marchés d'infrastructures de transport terrestre.

**M. Bernard SONILHAC.** - Pour réussir en Algérie, trois éléments sont déterminants : l'assistance d'organismes compétents tels qu'Ubifrance ou l'ANDI, des fonds et de la technique. Renault peut intervenir en support technique. Nous avons prévu des ressources et des fonds à cet effet.

**Djamila BEN AZZOUZ, Cofely GDF Suez** - Nous sommes spécialisés dans la maintenance industrielle et tertiaire. Renault est déjà notre client au Maroc et en France. J'annonce que nous nous installons en Algérie en tant que filiale. Nous percevons en effet un potentiel considérable dans la maintenance des sites industriels en Algérie.

**M. Abdelkrim MANSOURI.** - Je souhaite ajouter que les autorités ont réservé 50 hectares de terrain pour accueillir des PME aux alentours de l'usine Renault.

**M. Arnaud FLEURY.** - Merci pour cette précision et pour l'ensemble des interventions.

---

## LE RÔLE ET L'ACCOMPAGNEMENT DES BANQUES POUR ENTREPRENDRE EN ALGÉRIE

*Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique*

Ont participé à cette table ronde :

**M. Kheireddine HASSEN-KHODJA, Directeur des entreprises, Société Générale Algérie**

**M. Pascal FEVRE, Directeur général, BNP Paribas El Djazaïr**

**M. Fabrice EBNER et Mme Anne-Sophie TROADEC, Aigle Azur**

---

**M. Kheireddine HASSEN-KHODJA.** - Je vous remercie de nous offrir cette prestigieuse tribune pour évoquer le rôle de la banque dans l'accompagnement des Investissements Directs à l'Étranger (IDE).

En amont, la banque endosse un rôle d'assistance et de facilitation pour la compréhension et le respect du corpus réglementaire algérien régissant les IDE et le contrôle des changes. Cette phase est extrêmement importante pour établir une relation avec nos partenaires investisseurs et assurer qu'ils bénéficient de tous les avantages que procure le code des investissements.

L'accompagnement de la banque démarre en amont de l'investissement, par « l'acte de naissance » d'un IDE, qui correspond à l'apport en capital et au processus opérationnel associé. Ce point est essentiel, car l'enjeu en Algérie n'est pas tant de trouver un financement que de garantir à l'investisseur la conformité du processus engagé. Une lecture trop superficielle des textes réglementaires, comme nous l'observons sur certains dossiers, peut compliquer par la suite les démarches de transfert de dividendes. L'Algérie est la neuvième réserve mondiale de devises, mais cette réserve est étanche. La mobilité des capitaux n'est pas interdite, mais est très encadrée par la loi.

Le rôle de la banque est ainsi primordial pour éviter les situations d'impasse réglementaire dans lesquelles peuvent se retrouver les investisseurs étrangers. La banque doit être associée à chaque étape de négociation et de ratification des contrats qu'un investisseur noue avec un partenaire, que les prestations concernées soient commerciales ou qu'elles soient d'une autre nature. Pour reprendre textuellement des paroles de clients, il est important de « *consulter en permanence la banque pour valider les contrats* » et « *tout marche bien, à condition d'être bien informé, bien assisté et bien*

---

*conseillé* ». Le contexte local n'est pas plus compliqué qu'un autre, à condition de le connaître et d'être assisté par des professionnels.

La banque joue par ailleurs bien entendu un rôle de prêteur et d'arrangeur. Une fois l'investissement créé, elle peut intervenir dans le financement du développement de l'affaire. De manière très simplifiée, il s'agit d'une économie basée sur l'endettement, aidée par un marché en surliquidités et par de nombreuses mesures de facilitation d'accès au crédit. Tout un panel d'organismes de garantie peut aider à l'obtention de financements et compléter des instruments de garantie que souvent les promoteurs ne peuvent offrir. Ces offres s'adressent essentiellement à des PME de taille moyenne. Les coûts de financement sont relativement attractifs en Algérie : le taux d'inflation de 2012 était supérieur au taux de financement qui lui, reste stable depuis dix ans. Par ailleurs, les limites prudentielles en Algérie ne sont pas encadrées.

Je souhaite profiter de cette tribune pour corriger l'idée souvent entendue selon laquelle les investisseurs étrangers rencontreraient des difficultés pour accéder au crédit. Il s'agit d'une lecture erronée du système bancaire algérien. Il n'existe aucune distinction entre un IDE et un non-IDE en termes d'accès au crédit. Depuis quelques années, les financements sont réalisés exclusivement en dinar, sauf dérogation de la Banque Centrale et aucune garantie spécifique supplémentaire n'est demandée à l'investisseur étranger. Les durées de financement sont les mêmes que pour les opérateurs algériens, pouvant atteindre sept voire dix ans. Par ailleurs, le financement des investissements peut être assorti d'une franchise de TVA grâce à l'action de l'ANDI. Pour les entreprises en déconsolidation ou sans obligation de consolidation, le *leasing* représente une solution de financement avantageuse en Algérie, qui a décidé de ne pas le soumettre aux normes de l'IAS (*International Accounting Standards*). Enfin, j'insiste sur le fait que depuis 2006, le financement en Algérie n'altère en rien le droit au transfert de dividendes. En l'absence de *covenant*<sup>1</sup> avec l'organisme bancaire ou le financier, l'investisseur étranger peut prétendre au transfert de dividendes, quelle que soit la quote-part du financement algérien. Il existe également un dispositif de bonification du taux de financement, appréciée en fonction de la quote-part du capital de l'investisseur étranger. Cette bonification, qui peut atteindre 2 %, offre un avantage non négligeable.

Le financement « désintermédié » ou direct reste marginal, mais se développe progressivement grâce à un panel d'instruments mis en place récemment. Je citerai notamment la Bourse d'Alger, dont le premier titre coté concerne une entreprise dont certains investisseurs sont étrangers. L'accès d'un IDE à la Bourse peut se faire par l'intermédiaire de la banque. Des fonds d'investissements peuvent par ailleurs financer directement ou

---

<sup>1</sup> *Covenant* signifie convention avec le sens de serment, accord, alliance, etc. et avec celui d'assemblée. Un *covenant* bancaire est une clause d'un contrat de prêt qui en cas de non-respect des objectifs peut entraîner le remboursement anticipé du prêt.

compléter le capital local. Ces fonds, pourtant très actifs, restent ignorés par défaut de médiatisation. Nous avons eu la chance de tester ces établissements financiers spécialisés dans le cadre d'un montage financier structuré et avons été très satisfaits de leur professionnalisme et de leur efficacité.

Enfin, un décret du Premier ministre paru il y a quelques mois rend possible le financement des projets en devises, par l'associé lui-même. Le décret autorise un apport en financements de la maison mère sur trois ans, non rémunéré.

Pour conclure, je souhaite insister encore une fois sur l'importance d'être accompagné en amont par une banque disposant de tous les instruments et de toute l'expertise nécessaire pour appliquer le corpus réglementaire de manière rigoureuse et méthodique.

**M. Arnaud FLEURY.** - Combien de personnes la Société Générale emploie-t-elle en Algérie ?

**M. Kheireddine HASSEN-KHODJA.** - Elle emploie environ 1 500 personnes, dans 88 agences.

**M. Arnaud FLEURY.** - La Société Générale a-t-elle un plan de développement spécifique sur le marché bancaire algérien, que l'on dit extrêmement porteur ?

**M. Kheireddine HASSEN-KHODJA.** - Le paysage économique en Algérie permet aujourd'hui à toute banque de se développer. Toutes les conditions sont en effet réunies : l'existence d'une épargne, des projets d'investissement et de la ressource humaine.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quels sont les principaux chiffres de la BNP Paribas en Algérie ?

**M. Pascal FEVRE.** - L'histoire et la stratégie de BNP Paribas El Djazaïr sont comparables à celles de la Société Générale en Algérie. Plus jeune de 18 mois que cette dernière, BNP Paribas El Djazaïr compte 70 agences, son plan de développement l'amenant à 80 agences à horizon trois ans, maillant l'ensemble du territoire.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelles clientèles visez-vous principalement ?

**M. Pascal FEVRE.** - Nous visons toutes les clientèles. Notre banque, comme la Société Générale, a vocation à servir tous les besoins de ses clients, qu'il s'agisse de besoins de financement, d'accompagnement ou de gestion des flux. Nous comptons 160 000 clients, particuliers et entreprises de toutes tailles. Nous accompagnons 350 entreprises françaises installées en Algérie, dont 50 sont des multinationales.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelles sont les orientations stratégiques de la Banque en Algérie ?

**M. Pascal FEVRE.** – Nous choisissons de réinvestir l’argent collecté localement, notamment dans la modernisation des réseaux et dans la construction de notre siège social à proximité de l’aéroport. Cet investissement patrimonial de 65 millions d’euros témoigne de notre confiance dans le potentiel du marché algérien et d’une stratégie à long terme.

BNP Paribas El Djazaïr enregistre déjà 125 millions d’euros de PNB et 38 millions d’euros en « *bottom line* ». Nous avons remboursé les fonds propres de la Banque, plus de 200 millions d’euros, en moins de huit ans. La filiale de BNP Paribas en Algérie, créée en 2002, est sans doute la plus grande réussite du Groupe.

**M. Arnaud FLEURY.** – Que proposez-vous aux entreprises internationales souhaitant s’installer en Algérie ?

**M. Pascal FEVRE.** – J’appuierai les propos de mon collègue de la Société Générale. Nous intervenons le plus en amont possible, avec un rôle essentiel de conseil. Nous aidons les entrepreneurs à lutter contre certains préjugés sur l’Algérie. Ce pays offre des perspectives incroyables de réussite, qui manquent cruellement à la France.

Pour réussir en Algérie, il faut être dans un état d’esprit positif, prendre le temps nécessaire pour se lancer et s’entourer des conseils qui s’imposent.

Nous proposons le même accompagnement aux entreprises internationales qu’aux entreprises locales, en répondant aux besoins classiques d’entreprises qui se développent. Les entreprises qui réussissent ont finalement peu besoin de nous en termes de financement, sauf pour ce qui concerne les grands projets à fort effet de levier. Elles nous attendent davantage sur des sujets plus techniques, notamment de « *cash management* », sur lesquels nous pouvons leur apporter une expertise pointue.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les PME algériennes vous sollicitent-elles pour financer des projets d’investissement ?

**M. Pascal FEVRE.** – La partition du système bancaire en Algérie est particulière. Le système est très majoritairement public. Il compte quatorze banques privées, dont la Société Générale Algérie et BNP Paribas El Djazaïr. Nous travaillons essentiellement avec le secteur privé, dont le développement constitue une opportunité incroyable pour notre activité.

Étant en situation de surliquidités, nous avons un rôle moteur à jouer dans le décollage du pays, notamment en formalisant les flux informels. Nous avons tous les moyens nécessaires pour accompagner les projets d’investissement du secteur privé.

Notre problématique est de consommer davantage de nos liquidités pour proposer du crédit et accompagner nos clients. J'invite donc les entrepreneurs intéressés à solliciter nos liquidités.

**M. Arnaud FLEURY.** – Le crédit à la consommation et le crédit immobilier représentent-ils des marchés importants ?

**M. Pascal FEVRE.** – L'activité de banque de détail ne peut s'envisager sans proposer de crédit immobilier, surtout en Algérie où le besoin en logements est très important.

S'agissant du crédit à la consommation, BNP Paribas El Djazaïr a été un acteur important sur le marché à travers sa filiale Cetelem Algérie. Lorsque la loi de finance complémentaire de 2009 a supprimé le crédit à la consommation, Cetelem portait 50 milliards de dinars, soit environ 500 millions d'euros, d'encours de crédit à la consommation, après seulement trois ans d'activité. Le retour du crédit à la consommation, sous une forme différente, très orientée vers la production nationale, représente une opportunité pour l'ensemble du système bancaire.

**M. Arnaud FLEURY.** – En préparant cette rencontre, vous avez évoqué votre entretien pour ce poste en Algérie. Comment cela s'est-il déroulé ?

**M. Pascal FEVRE.** – J'étais à l'époque directeur régional de BNP Paribas à Toulouse. Je savais que le directeur de la grande région Sud-Ouest, basé à Bordeaux, étant porteur d'une proposition à mon égard, mais j'ignorais laquelle. Lorsqu'il m'a reçu pour me proposer de prendre la direction de BNP Paribas en Algérie, j'ai senti qu'il cherchait dans mon regard une certaine panique, qu'il n'a d'ailleurs pas trouvée. Il était extrêmement gêné, car à ma place, il aurait refusé ce poste. Pour être honnête, je n'ai pas accepté immédiatement, souhaitant connaître un peu mieux le pays avant de m'engager. Mais deux jours après mon arrivée en Algérie, je lui confirmai que j'étais d'accord pour aller plus loin et pour embarquer toute ma famille dans l'aventure. Aujourd'hui, je vis et je travaille en Algérie. Et j'y suis très heureux !

**M. Arnaud FLEURY.** – Nous retenons des interventions de nos deux représentants du secteur bancaire le fort potentiel du marché et l'importance des liquidités. Avez-vous des questions à leur adresser ?

**M. Bachir DEHIMI, Responsable à la coopération industrielle et technologique.** – Je souhaite féliciter les représentants des banques pour leurs interventions. J'apporterai une précision sur la question du transfert de dividendes. Certains médias ont tendance à diffuser une information erronée sur les prétendues difficultés associées à ces transferts. Or une étude d'évaluation réalisée sur des cas précis par la Société Générale et KPMG Algérie confirme les propos du représentant de la Société Générale Algérie : si les investisseurs sont bien conseillés et si leur dossier est soigneusement

établi en amont dans le respect de la réglementation, le transfert de dividendes ne pose aucune difficulté.

**M. Sébastien CROISY, Orange.** - L'année dernière, nous avons ouvert une société de distribution en Algérie et n'avons rencontré aucune difficulté. En charge de nos activités dans plusieurs pays dans le monde, je confirme qu'il est très facile d'opérer en Algérie, contrairement aux idées reçues.

Les banques jouant un rôle clé dans les dispositifs de flux financiers, pouvez-vous nous fournir un éclairage sur les mécanismes que les entreprises doivent mettre en place pour gérer les flux aller-retour entre l'Algérie et l'étranger, s'agissant notamment des transferts de fonds entre filiales ou des achats effectués à l'étranger ?

**M. Arnaud FLEURY.** - Je propose que nous traitions cette question lors de notre table ronde consacrée à l'environnement des affaires.

Je donne la parole à M. Fabrice Ebner et Mme Anne-Sophie Troadec d'Aigle Azur pour un coup de projecteur sur une compagnie aérienne qui déploie ses activités vers l'Algérie.

**M. Fabrice EBNER.** - Aigle Azur est la deuxième compagnie aérienne régulière française. Créée en 1946, elle a été reprise par le Groupe GOFAST en 2001. En 2003, Aigle Azur a ouvert ses premiers vols réguliers vers l'Algérie. En 2012, le Groupe HNA, un groupe chinois, a pris une participation capitalistique dans l'entreprise, avec des projets de développement en Russie et en Chine.

Nous opérons 300 vols réguliers par semaine vers l'Algérie au départ des aéroports français. Pour ces vols, nous exploitons une famille d'Airbus A320.

Notre chiffre d'affaires sur l'exercice qui s'est achevé au 31 mars 2013 s'élève à 337 millions d'euros. Il sera légèrement supérieur sur l'exercice 2014, dont les chiffres seront communiqués dans les prochaines semaines. Nous transportons près de 2 millions de passagers par an.

Les vols vers et depuis l'Algérie constituent la majeure partie de notre activité. Nous proposons également des vols vers le Mali, le Portugal, la Russie et la Tunisie. Notre *hub* principal se trouve à l'aéroport d'Orly (Orly Sud) et nous opérons également des appareils depuis Lille, Lyon, Mulhouse, Marseille et Toulouse en vols réguliers.

Nos vols desservent dix villes algériennes, dont Alger, Annaba, Batna, Bejaïa, Biskra et Oran. Les vols vers Alger, Annaba et Oran sont opérés sur des appareils bi-classes. Nos passagers en classe affaire bénéficient d'un comptoir d'enregistrement prioritaire dédié, d'un accès facilité pour les formalités et d'un accès aux salons. En classe affaire et en classe économique, nous servons des repas chauds et des collations adaptées à l'heure du vol.

Nous proposons depuis peu de nouveaux services qui facilitent les déplacements, notamment l'enregistrement sur Internet, avec à Paris et à Oran des bornes permettant d'imprimer les cartes d'embarquement. L'aéroport d'Alger en sera équipé prochainement. Les bagages peuvent ensuite être déposés aux comptoirs prévus à cet effet.

Outre la participation capitalistique du Groupe HNA, nous avons récemment conclu plusieurs partenariats, notamment avec Transaero sur l'axe Russie, avec Air Corsica sur la Corse et avec Corsair pour faciliter les départs vers Montréal depuis Alger.

**M. Arnaud FLEURY.** - À ce propos, je propose que Mme Troadec procède au tirage au sort.

**Mme Anne-Sophie TROADEC.** - Les noms de tous les participants à cette rencontre ont été placés par Ubifrance dans une urne. Le gagnant du tirage au sort remportera deux allers-retours Paris-Alger.

**M. Arnaud FLEURY.** - C'est M. Arnaud Guillemin qui remporte le tirage au sort.

**M. Arnaud GUILLEMIN, AGScom** - Merci beaucoup. Je représente la société AGScom, éditrice de logiciels destinés aux hôpitaux et aux hôtels. Nous lançons actuellement une offre à l'export, visant les pays du Maghreb et notamment l'Algérie.

**M. Fabrice EBNER.** - Nous sommes ravis de vous accompagner dans ce développement.

**M. Arnaud FLEURY.** - Merci à tous, je propose de clore cette matinée d'échanges.



---

## LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

*Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique*

Ont participé à cette table ronde :

**M. Samir HADJ ALI, Managing Partner, Mazars**

**Mme Latifa LIOT, Directeur exécutif, Algeria BC**

**M. Vincent LUNEL, Responsable du bureau d'Alger, Avocat associé,  
Lefèvre Pelletier & associés, Avocats**

**M. Abdelkrim MANSOURI, Directeur général de l'Agence nationale de  
développement de l'investissement (ANDI)**

**M. Ramzi OUALI, Associé, KPMG Algérie**

---

**M. Arnaud FLEURY.** – Avant d'aborder le climat des affaires, quels sont les principaux chiffres des IDE en Algérie ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Avant toute chose, permettez-moi d'indiquer que le climat des affaires en Algérie évolue positivement. L'Algérie est le pays le plus stable, le plus riche et le plus grand de la région. Les interventions de la matinée ont souligné la bonne santé économique de notre pays, sa croissance et ses réserves de change.

L'Algérie est aujourd'hui un pays très attractif, qui diversifie ses partenaires. En 2013, des entreprises ressortissantes de huit pays différents ont investi ou déclaré des projets d'investissements sur notre territoire. Ces projets sont réalisés en partenariat, selon la règle du 49/51. Au cours de la période 2006-2014, l'ANDI a reçu 357 projets d'investissements, représentant près de 3 milliards d'euros et 137 000 emplois attendus.

Sur les 357 projets d'investissement déclarés à l'ANDI, 113 projets proviennent de la France, ce qui en fait le premier investisseur en termes de nombre de projets, hors secteur des hydrocarbures. Les Français se sont engagés à investir de l'ordre de 2,5 milliards d'euros et l'on escompte 19 000 créations d'emplois directement issues de ces projets. Ces projets portent essentiellement sur les activités de production de biens et de services, excluant les secteurs des hydrocarbures, de l'énergie et de la mine, ainsi que sur les activités de représentation commerciale, qui ne sont pas du ressort du dispositif d'encouragement des investissements.

Les autorités algériennes ont décidé de mettre en œuvre une politique sélective à l'égard des IDE, qui jusqu'à récemment étaient examinés préalablement par le Conseil national de l'investissement, présidé par le Premier ministre. Nous attendons des projets d'investissement en cohérence avec nos politiques de développement, qui participent à la réduction de la facture des importations, qui diversifient notre production et nous ouvrent de nouvelles perspectives. L'Algérie offre en contrepartie un marché conséquent, des financements, ainsi que des réductions fiscales et parafiscales. Plusieurs entreprises françaises qui nous ont fait confiance ont eu l'occasion de partager leur expérience ce matin. Vous avez pu constater qu'elles évoluent dans des secteurs diversifiés et que leurs perspectives de développement sont considérables.

**M. Arnaud FLEURY.** - Que pouvez-vous nous dire des investissements en *joint-venture* des PME ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** - Les projets d'investissement français sont majoritairement le fait de PME. Ces projets sont montés en partenariat entre des investisseurs nationaux et des investisseurs français, selon la règle du 49/51. Ils concernent des secteurs tels que les énergies renouvelables, les transports, les services et le *consulting*. Nous avons constaté que les projets en partenariat se concrétisent plus rapidement que si la PME étrangère s'inscrivait seule sur le marché, car le promoteur algérien dispose souvent déjà de l'infrastructure, usine, atelier ou terrain. Il apporte par ailleurs sa connaissance du marché algérien et de l'environnement administratif de l'investissement. Il est demandé au partenaire étranger de partager le risque avec l'opérateur algérien pour l'équipement de l'entreprise.

**M. Arnaud FLEURY.** - Merci pour ces éléments. Vous m'indiquiez par ailleurs que pour l'année 2014, l'ANDI anticipe environ 4 milliards d'euros d'IDE en Algérie.

Le classement de la Banque mondiale ne semble pas très favorable à l'Algérie. Que peut-on dire du climat des affaires en Algérie ? Quels en sont les aspects positifs et quels sont les axes d'amélioration ?

**M. Samir HADJ ALI.** - Je tiens tout d'abord à rappeler que le classement que vous évoquez est réalisé dans un contexte de normalisation. Par ailleurs, la Banque mondiale n'est pas la seule institution à proposer de tels classements. Les institutions algériennes impliquées sur les différents critères constitutifs de ce classement travaillent activement pour l'améliorer. Ces dernières années, les critères portant sur la facilité de faire des affaires et sur la création d'entreprises ont eu tendance à tirer le classement vers le bas, car la loi de finance complémentaire de 2009, annoncée par l'instruction du Premier ministre fin 2008, avait, par effet de surprise et par défaut de communication, biaisé la perception des investisseurs.

---

Le nombre de créations d'entreprises a légèrement diminué à partir de 2009. Cette baisse concerne essentiellement les PME, sur lesquelles aujourd'hui l'ANDI porte un regard plus soutenu. En effet, les dispositifs de sélection adoptés à l'époque ont causé le démantèlement du tissu économique de PME qui s'était mis en place au début des années 2000. Les professionnels du conseil peuvent témoigner du fait que certaines PME, proposant pourtant des concepts innovants, n'ont pas pu supporter certaines mesures qui étaient davantage adaptées aux grands groupes industriels.

**M. Arnaud FLEURY.** – Que peuvent retenir les investisseurs français de la règle du 49/51 ?

**M. Ramzi OUALI.** – La règle du 49/51 fixe à 49 % la part maximale qu'un investisseur étranger puisse détenir dans le capital d'une entreprise de droit algérien. Ainsi, un investisseur étranger qui souhaite s'établir en Algérie doit s'associer avec un partenaire algérien. Il s'agit donc d'une règle de répartition du capital social qui influe bien sur la répartition du résultat (réparti au *pro rata* de la participation dans le capital social), mais non sur la répartition de la gestion de l'entreprise, qui s'organise à l'accord des deux parties.

**M. Arnaud FLEURY.** – Souvent d'ailleurs, le partenaire étranger est le gestionnaire de l'entreprise.

**M. Ramzi OUALI.** – Cela dépend des cas, mais il s'agit bien de la tendance observée. Comme évoqué tout au long de la journée, le partenaire étranger apporte généralement son expertise managériale et son savoir-faire. Des accords, qui se traduisent juridiquement dans les pactes d'associés ou dans les statuts de l'entreprise, permettent à la partie minoritaire de gérer la société, dans l'intérêt de celle-ci.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les partenaires peuvent-ils être multiples ?

**M. Ramzi OUALI.** – Le 51 % comme le 49 % peuvent être formés par plusieurs personnes. Dans la pratique, cela dépend de la taille de l'investissement et du *business model*.

**M. Arnaud FLEURY.** – La règle du 49/51 concerne-t-elle à présent également les activités commerciales ?

**M. Ramzi OUALI.** – Ces activités étaient auparavant concernées par la règle de partenariat, qui fixait la répartition à 30/70. Depuis moins d'un an, les activités sont sous le régime du 49/51. Celui-ci s'applique à tout type d'activités, qu'il s'agisse de production de biens, de services ou d'importation pour la revente en l'état.

**M. Arnaud FLEURY.** – Mme Latifa Liot, en préparant cette rencontre, vous pointiez une certaine rigidité des Français face à cette règle. Vous ajoutiez que les Allemands semblaient mieux en comprendre le mécanisme.

**Mme Latifa LIOT.** – Je préciserai tout d’abord que la règle du 49/51 n’existe pas uniquement en Algérie. Elle prévaut par exemple dans la plupart des pays du Moyen-Orient. Au-delà de la répartition capitaliste, l’importance est avant tout de choisir ses partenaires de façon à créer une collaboration durable. Dans le cadre du choix de partenaires, il est possible de définir une structure capitaliste qui puisse apporter, à terme, du foncier, des projets clients et une présence sur place. J’ajoute que les 51 % peuvent être dilués sur plusieurs actionnaires et que le gérant de la société peut émaner de l’entreprise étrangère.

Les différences de perceptions que l’on observe entre les pays vis-à-vis de cette règle témoignent de spécificités culturelles. Les entrepreneurs allemands sont généralement très méticuleux. Ils prendront le temps de connaître et de tester leurs partenaires, si bien que la structure capitaliste qui prévaudra au final apparaîtra très naturelle.

La réglementation existe et il faut s’y adapter. Comme cela a été dit plus tôt, il est essentiel d’être accompagné afin de disposer de tous les éléments nécessaires pour réaliser son choix d’investissement.

**M. Arnaud FLEURY.** – M. Vincent Lunel, quel est votre regard d’expert en conseil juridique sur la règle du 49/51 ?

**M. Vincent LUNEL.** – Il est intéressant d’évoquer la règle du 49/51 qui réduit l’accès au capital dans certaines entreprises alors que la France envisage un décret limitant l’accès d’entreprises étrangères dans certains secteurs stratégiques. Je précise que des réglementations équivalentes sont en vigueur aux États-Unis et dans de nombreux pays. Ainsi, ceux qui prédisaient la fin de l’investissement en Algérie en raison du 49/51 auraient pu constater que de telles règles existaient par ailleurs.

La règle du 49/51 a été mise en place en 2009. Bien définie dans ses principes, elle l’était moins dans sa mise en œuvre. Il a fallu attendre quelques années pour que certaines dispositions soient affinées, notamment s’agissant des cas de changement dans le capital résultant de modification des organes de gestion. La règle a également été couplée avec le droit de préemption de l’État.

En tant que praticien, il ne m’appartient pas de débattre du bien-fondé de cette règle. Il s’agit uniquement de l’appliquer. Les cinq ans de recul dont nous disposons nous permettent de constater que les pactes d’actionnaires et les actions à droits de vote multiples qui permettent de donner le contrôle au Conseil d’administration et à l’Assemblée générale sont bien mis en place, sans difficulté majeure.

---

La règle du 49/51 s'applique bien et s'est améliorée avec le temps. Les comptes courants d'associés, interdits pendant une certaine période, sont aujourd'hui autorisés, bien entendu sans intérêts et avec obligation de les rembourser ou de les capitaliser au bout de trois ans.

Dès lors que le cadre légal et réglementaire est bien appréhendé et que l'investisseur est accompagné, l'Algérie n'apparaît pas être un pays plus complexe qu'un autre pour investir et les affaires peuvent y être tout à fait rentables.

**M. Arnaud FLEURY.** – Comment gérer un changement d'actionnaire sous la règle du 49/51 ?

**M. Vincent LUNEL.** – Cela dépend de la situation. Si l'entreprise est détenue à 100 % par un investisseur étranger, la situation peut être compliquée car ce dernier sera obligé de céder 51 % de ses parts même s'il souhaitait à l'origine en céder moins. L'entreprise devra donc trouver un partenaire à 51 %.

De la salle – Je suis notaire en Algérie. Il est tout à fait normal que l'Algérie défende sa position et il est inacceptable que colloque économique tourne à la critique de la loi du 49/51 !

**M. Vincent LUNEL.** – Je poursuis mes propos, en précisant que ne porte aucun jugement de valeur sur cette règle. Si la société se conforme déjà à la règle du 49/51 et que l'investisseur étranger souhaite céder ses parts, l'État algérien applique son droit de préemption économique, que l'acquéreur soit algérien ou étranger.

**M. Arnaud FLEURY.** – Que doivent savoir les entrepreneurs français sur la consolidation des comptes ?

**M. Samir HADJ ALI.** – Les entreprises étrangères ont souvent invoqué les difficultés que poserait la règle du 49/51 dans la consolidation des comptes de leurs filiales, n'étant pas actionnaires majoritaires.

Or les règles IAS/IFRS (normes internationales d'information financière) autorisent à opérer une telle consolidation dès lors qu'il y a un contrôle opérationnel. Les pactes d'actionnaires permettent de matérialiser ce contrôle opérationnel, par des droits de vote ou un nombre d'administrateurs supérieurs, voire par l'attribution de la présidence du conseil d'administration ou la direction de certains comités, lorsque l'actionnaire n'est pas majoritaire. Le contrat permet alors, au sens des normes comptables, d'assurer cette consolidation.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quels sont les chiffres dont l'ANDI dispose sur le 49/51 ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Je constate que des règles comparables au 49/51 existent partout dans le monde, mais qu'elles ne semblent poser problème que lorsqu'elles s'appliquent en Algérie.

Nos statistiques sur huit ans (quatre ans précédant la loi de finance de 2009 et quatre ans suivant sa mise en œuvre) révèlent qu'au total, 74 % des investissements reçus à l'ANDI sont conformes à la règle du 49/51. Entre 1993 et 2009, lorsque les investisseurs étrangers pouvaient détenir la totalité du capital des entreprises en Algérie, moins de 26 % des projets étaient détenus à 100 % par l'actionnaire étranger.

Les chiffres de l'Agence montrent bien que la règle du 49/51 n'a en rien constitué un frein pour l'investissement, bien au contraire. Les investissements reçus sous la règle du 49/51 sont de très grande qualité et s'inscrivent en cohérence avec notre politique de développement de l'investissement.

**M. Arnaud FLEURY.** – Des pistes de réforme ou d'adaptation de la règle sont-elles envisagées ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Malgré les résultats positifs, les autorités algériennes ont constaté des réticences de la part de certaines PME. La règle du 49/51 sera conservée, mais une réforme est en cours d'élaboration, qui en adaptera certaines dispositions en fonction de la filière ou de la nature du projet.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quels secteurs pourraient y déroger ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Pour un certain nombre d'activités, dans le domaine de l'agroalimentaire, de la transformation et de la manufacture, l'État peut envisager de laisser les promoteurs décider du niveau de partenariat qu'ils souhaitent mettre en place.

J'ajoute que certaines entreprises algériennes ont contesté la règle du 49/51, ne se voyant réserver que 51 % des parts dans les projets en partenariat. Les médias ont par ailleurs véhiculé des informations erronées, selon lesquelles les Algériens de l'étranger ne pourraient pas détenir plus de 49 % des parts.

Une nouvelle mesure de la loi de finances 2014 lève l'obligation d'examen des IDE par le Conseil national de l'investissement si leur montant est inférieur à 150 millions d'euros. A ce titre, les IDE sont soumis aux mêmes obligations que les investissements nationaux. L'ANDI examine chaque dossier en 48 heures.

Aujourd'hui, les investisseurs s'accommodent de la règle du 49/51. Ce type de mesures est pris dans des contextes particuliers de crise économique, qui conduisent les pays à protéger leur économie. Je le répète, nous recevons plus d'IDE depuis que cette règle a été mise en place.

**M. Vincent LUNEL.** – L'important reste de bien choisir son partenaire, de bien définir son projet et ce qui sera inclus dans le pacte d'actionnaires. La pratique existe depuis cinq ans et l'expérience nous prouve que ces partenariats fonctionnent, que les parties prenantes soient privées ou publiques.

---

Si effectivement, certains investisseurs déplorent le fait qu'ils ne peuvent espérer que 49 % des dividendes, leur investissement ne peut excéder 49 %. Ce partage du risque est particulièrement intéressant dans le cadre de projets lourds.

**M. Arnaud FLEURY.** - La vocation initiale du 49/51 est le transfert de technologies.

**M. Vincent LUNEL.** - Cet outil est effectivement utilisé à cet effet, sachant qu'il est nécessaire en Algérie de développer des activités de production, de transformation et de service. Dans les dossiers de partenariats que mon cabinet a eu l'occasion de traiter, le 49/51 a toujours été associé à du transfert de technologies.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quel est l'état de la pratique en matière de « balance devises » ?

**M. Ramzi OUALI.** - Permettez-moi de définir brièvement cette notion. La « balance devises » est une balance classique, qui inscrit en positif ce que le projet apporte à l'Algérie en capital social, en apport technologique et en substitution de l'importation par la production locale ; et en négatif, ce que le projet fait sortir d'Algérie, en sous-traitance, en frais d'assistance et techniques, en paiement de salaires d'expatriés, en rémunération des dividendes et en importations. La balance permet d'évaluer la viabilité du projet pour l'économie algérienne.

L'élément central de cette balance est le poste « substitutions de l'importation par la production locale ».

**M. Arnaud FLEURY.** - Les projets doivent-ils obligatoirement présenter une balance positive ?

**M. Ramzi OUALI.** - La « balance devises » ne conditionne nullement le transfert de dividendes et n'influe sur aucune modalité de gestion de l'activité. Il s'agit uniquement d'une règle d'évaluation des projets.

**M. Samir HADJ ALI.** - En effet, dans la pratique, les transferts de dividendes s'opèrent de manière souple et fluide, dès lors que le projet est bien monté. Dans le processus de certification des comptes, le dossier à produire à l'appui d'une demande de transfert de dividendes est relativement simple. Il comprend les résolutions des assemblées générales qui ont décidé du transfert et les comptes audités. Dans le cas où les rapports d'audit des commissaires aux comptes font état de réserves, les dossiers de demande de transfert peuvent intégrer une attestation de levée de réserves.

Un point particulier a pu s'avérer problématique pour certaines entreprises, avant tout par méconnaissance de la pratique algérienne. Ce point concerne les résultats d'une antériorité de plus d'un an ou la mise en paiement au-delà de neuf mois. Le Code du commerce algérien impose d'opérer la mise en paiement des dividendes dans les neuf mois suivant la

clôture de l'exercice. La Banque d'Algérie a adopté une doctrine selon laquelle les demandes de transferts doivent être déposées dans ce délai de neuf mois, alors qu'en doctrine comptable, notamment en droit français, la mise en paiement intègre également l'inscription en compte courant. Aujourd'hui, les banques connaissent cette pratique et conseillent vivement à leurs clients de déposer leur demande dans ce délai.

**Mme Latifa LIOT.** - Il existe plusieurs formes juridiques d'installation en Algérie. Outre la *joint-venture*, il est possible de s'installer sous forme de bureau de liaison dans une première approche du marché, ou encore de répondre à des appels d'offres et domicilier ses marchés. L'implantation en *joint-venture* est réservée aux investisseurs qui connaissent déjà le marché algérien, qui ont eu l'occasion de rencontrer et de tester des partenaires locaux potentiels.

Je souhaite revenir brièvement sur la règle du 49/51 pour en expliquer les fondements. L'Algérie d'il y a 20 ans ne ressemble aucunement à l'Algérie d'aujourd'hui. Avant les années 1990, elle n'abritait que des succursales. Avec la libéralisation du commerce extérieur dans les années 1990, les investisseurs étrangers se sont vu accorder les mêmes droits que toute entreprise algérienne. De manière naturelle d'un point de vue économique, les entreprises se sont tournées vers l'import-export, la revente en l'état. Si l'import-export a pris de l'importance, l'industrie en elle-même ne s'est pas développée, d'où la nécessité de réfléchir à une réglementation assurant l'émergence de structures juridiques qui favorisent le transfert de savoir-faire, dans la mesure du possible.

En tout état de cause, pour s'implanter à l'étranger, il est toujours nécessaire de pouvoir s'appuyer sur un partenaire local. J'insiste encore une fois sur l'importance du choix du partenaire, l'objectif étant de développer une collaboration durable et efficace.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Mansouri, souhaitez-vous apporter des compléments sur la balance devises ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** - La balance devises ne constitue pas un critère d'entrée des investissements, mais il en est tenu compte au moment des transferts.

Je tiens à préciser qu'outre la liberté de transférer les dividendes et les produits de cession d'actifs, les investisseurs étrangers bénéficient de protections et de garanties importantes. Ils bénéficient de conventions de non-double imposition avec leur pays d'origine et de conventions de protection bilatérales.

Le panel de dispositions adoptées par la loi de finance complémentaire de 2009, telles que le 49/51 ou la balance devises excédentaire, sont revues dans le cadre de la réforme en cours d'élaboration.

---

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment améliorer la perception de la communauté internationale à l'égard du climat des affaires en Algérie ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** - Je ne reviendrai pas en détail sur le classement *Doing business* élaboré par la Banque mondiale que vous avez évoqué plus tôt. Même les pays les mieux classés au monde sont conscients de ses limites. D'après ce classement, il serait plus facile d'obtenir des financements au Malawi qu'au Canada. De même, le raccordement à l'électricité serait plus optimal en République Démocratique du Congo qu'aux États-Unis.

Pour améliorer le climat des affaires, les autorités s'attachent à simplifier les procédures afin de réduire les délais de réalisation des projets. À ce titre, a été créé un ministère en charge de l'amélioration des services publics. Aujourd'hui, nous établissons un Observatoire des services publics, qui examinera l'ensemble des procédures liées à la réalisation des projets, en vue de leur amélioration et de leur harmonisation. Nous avons également mis en place, au Ministère en charge du développement de l'investissement, un Comité *Doing business*, composé de représentants du patronat, des fonctionnaires et des syndicats, chargé d'évaluer le climat des affaires et de proposer aux autorités des axes d'amélioration.

**M. Samir HADJ ALI.** - Encore une fois, le classement *Doing business* est établi à partir de normes spécifiques à ce qu'applique la Banque Mondiale. Il s'agit d'une comparaison sans relativité. Le classement du Forum de Davos tient compte quant à lui des spécificités de chaque pays. L'Algérie y est mieux classée.

La profession comptable, à travers le Ministère des Finances et le Conseil national de la comptabilité, s'intéresse également au classement *Doing business*. Parmi les critères du classement, figure notamment le nombre de phases que comprennent les différentes procédures, par exemple, une procédure de déclaration. Des progrès importants sont à noter sur ce point. Ainsi, il y a un mois, la Caisse nationale d'assurance sociale (CNAS) a mis en place la déclaration et le paiement en ligne. La Direction des grandes entreprises engage une démarche similaire.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Vincent Lunel, que doit-on savoir de la pénalisation des erreurs sur actes de gestion, problématique parfois soulevée par les entrepreneurs ?

**M. Vincent LUNEL.** - L'acte de gestion en Algérie est pénalisé. Ainsi, lorsqu'une erreur est commise, le responsable peut être soumis à une sentence pénale, ce qui peut créer des blocages préjudiciables au bon fonctionnement de certaines entreprises. Un débat existe depuis quelques années sur l'éventualité de dépenaliser l'acte de gestion, d'ailleurs évoquée par le Président Abdelaziz Bouteflika il y a un an. Je pense que ce débat aboutira.

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – La pénalisation de l’acte de gestion est effectivement problématique. La question de la dépenalisation a été posée lors d’une réunion tripartite, entre le gouvernement, le patronat et le syndicat. Un comité a été créé pour étudier cette question, notamment sur les moyens de distinguer l’erreur de gestion de la fraude. Les autorités ont rassuré les gestionnaires à plusieurs reprises, confirmant que des évolutions seraient proposées à l’avenir.

**M. Arnaud FLEURY.** – Mme Latifa Liot, comment qualifieriez-vous l’environnement comportemental des affaires ?

**Mme Latifa LIOT.** – Je reprendrai les paroles prononcées par le Premier ministre Jean-Pierre Raffarin en 2012 : « L’Algérie est un pays qui aime qu’on lui dise qu’on l’aime ».

Il est important de savoir qu’en Algérie, les affaires se font sur place. Il serait illusoire de penser qu’il est possible de monter une entreprise en Algérie et de la gérer à distance, d’où la nécessité d’une représentation locale.

Par ailleurs, les affaires en Algérie reposent beaucoup sur l’affectif, qui parfois, prend le dessus sur les autres aspects. Ainsi, si aucun lien fort n’est tissé avec les partenaires, même le meilleur contrat s’avérera inutile. Il est important de connaître le pays, de comprendre ses spécificités, notamment son régionalisme, et d’être accompagné.

**M. Arnaud FLEURY.** – Pour reprendre la question posée ce matin par un représentant d’Orange, quels mécanismes les entreprises doivent-elles mettre en place pour gérer les transferts de fonds avec l’étranger ?

**M. Samir HADJ ALI.** – S’agissant des avances de trésorerie, je rappellerai qu’en 2010, une instruction de la Banque d’Algérie imposait aux banques de ne plus accepter de contrats de prêts d’actionnaires, et aux entreprises étrangères ayant reçu des avances de trésorerie, de les intégrer dans leur capital social. Les entreprises concernées ont pu introduire des recours, dont beaucoup ont été traités en leur faveur.

De 2010 à fin 2013, les entreprises ont été empêchées de domicilier des conventions de prêt. Un décret récent permet de mettre en place des prêts d’actionnaires, en les consacrant uniquement au financement de l’investissement, sous condition qu’ils soient remboursés dans les trois ans ou à défaut, consacrés à une augmentation de capital. Cette évolution témoigne d’un certain pragmatisme de la part des institutions chargées de l’investissement et de la Banque d’Algérie.

**M. Ramzi OUALI.** – En Algérie, les flux financiers sont soumis au contrôle des changes. L’importation de biens n’est pas problématique, car soumise au contrôle des douanes. Une réglementation particulière s’applique à aux prestations de services, introduisant une fiscalité spécifique pour les prestations réalisées par des entreprises étrangères qui opèrent en Algérie de

---

façon non permanente. La banque doit donc veiller à ce que la fiscalité soit acquittée avant d'autoriser le paiement. Par ailleurs, toutes les prestations ne sont pas éligibles au paiement. Il faut enfin faire preuve d'un certain formalisme dans la rédaction des contrats et des demandes préalables, et respecter les délais imposés. Toutes ces considérations prises en compte, un opérateur a le droit de transférer des services, des salaires d'expatriés et des dividendes.

**M. Vincent LUNEL.** - Contrairement à ce que nous entendons souvent dire, il est effectivement possible de transférer des dividendes, à condition de démontrer que le capital qui a constitué les actions donnant lieu à distribution vient de l'étranger, ce qui impose de conserver le virement SWIFT ou une copie du chèque et de respecter certaines règles de forme.

L'administration en Algérie est caractérisée par un certain formalisme. Dès lors que les règles de forme sont respectées, les projets peuvent se réaliser.

**M. Arnaud FLEURY.** - Je cède la parole à la salle pour toute question ou remarque.

**M. Marc SABRI.** - J'ai récemment créé une société en Algérie, dans le secteur du bâtiment. Dans ce cadre, j'ai fait face à certains problèmes administratifs, dont certains ne sont pas encore résolus. Quel rôle de l'ANDI peut-elle jouer pour aider les investisseurs étrangers à débloquer ces situations ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** - Grâce à la mise en place du guichet unique, l'ANDI est présente sur l'ensemble du territoire, dans les 48 wilayas du pays. Ces guichets uniques regroupent, outre l'ANDI, les représentants de dix administrations, dont les douanes, les impôts, le Centre national du registre de commerce (CNRC), la CNAS, les caisses de sécurité sociale, les services d'urbanisme, les services du foncier industriel et la municipalité. Ces interlocuteurs sont à même de régler toutes les difficultés administratives que peuvent rencontrer les investisseurs. Dans chaque guichet unique, nous avons installé ce que nous appelons le bureau de l'investisseur, qui lui permet de travailler sur place, de recevoir des fax et des e-mails et photocopier des documents. Tout est fait pour faciliter l'acte d'investissement et la création de la société.

Souvent, les difficultés sont rencontrées parce que les individus ne consultent pas les interlocuteurs compétents pour s'assurer du respect des formalités imposées. Aujourd'hui, il est possible d'établir un registre de commerce et d'effectuer une déclaration d'investissement auprès de l'ANDI à distance. Pour faciliter la recherche de partenariats, une base de données de partenaires est mise à disposition gratuitement sur le site Internet de l'ANDI. Malheureusement, les améliorations apportées grâce à l'introduction des TIC ne sont pas suffisamment exploitées par les investisseurs.

**M. Marc SABRI.** – Sur quel intervalle de temps la balance devises est-elle calculée ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Elle est suivie sur toute la vie de l'entreprise. Très simplement, si celle-ci présente une balance négative pour une année donnée, elle ne pourra pas transférer ses dividendes cette année-là.

**De la salle** – Au vu de la méthode d'élaboration de la « balance devises », il me semble qu'une entreprise qui présente une balance négative a peu de chances de réaliser de bénéfices et donc, d'avoir des dividendes à transférer.

**M. Samir HADJ ALI.** – J'ai beaucoup apprécié la définition qu'a donnée M. Ramzi Ouali de la « balance devises ». Il s'agit d'un modèle d'évaluation des projets, qui ne conditionne pas les transferts de dividendes. Il est vrai que le texte de loi peut être sujet à différentes interprétations. M. Mansouri estime ainsi qu'une « balance devises » positive doit être la condition du transfert. Dans la pratique, les investisseurs ne rencontrent pas de limite au transfert de dividendes, quel que soit le signe de la balance qu'ils présentent.

Votre remarque est juste si l'on considère que les financements sont intégralement réalisés en devises, or il existe souvent des décalages entre flux physiques et flux monétaires. Par ailleurs, l'entreprise peut accéder à des financements locaux, qui influent sur le signe de sa balance. Paradoxalement, certaines entreprises déficitaires en résultat peuvent bénéficier d'une trésorerie favorable et des entreprises en situation de découvert se trouver bénéficiaires.

**M. Hassan NAIT IBRAHIM, Directeur général, Universal Transit** – À ma connaissance les lois algériennes et françaises en matière de gestion d'entreprises sont quasiment identiques. Si l'entrepreneur se rend coupable d'abus de biens sociaux ou de détournement de fonds en Algérie, il écoperait des mêmes peines qu'en France.

La notion de pénalisation des actes de gestion peut susciter la crainte des entrepreneurs français. Or il me semble qu'elle ne concerne que les entreprises dont l'État est actionnaire.

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Je le confirme.

**Mme Valérie MICLO.** – Je représente une entreprise de formation. La personne qui crée la société en Algérie doit-elle être une personne morale (SARL, *holding*, société immobilière ou autre) ou peut-il s'agir d'une personne physique ? Si tel est le cas, doit-elle nécessairement être majeure ?

---

**Mme Latifa LIOT.** – L'actionnaire peut être une personne morale ou une personne physique. De même, le résident local détenant au moins 51 % des parts peut être une personne morale dont tous les actionnaires sont des résidents algériens ou une personne physique qui réside en Algérie. Il peut s'agir également d'un regroupement entre personnes morales et personnes physiques. Comme en France, les personnes physiques doivent être majeures.

**Mme Valérie MICLO.** – Quel est le montant de l'impôt sur les sociétés (IS) en Algérie ?

**M. Ramzi OUALI.** – Il s'élève à 25 % des bénéfices si l'entreprise ne bénéficie pas d'avantages fiscaux. Grâce aux diverses exonérations, certaines entreprises ne payent pas l'IS.

Une convention fiscale signée entre l'Algérie et la France élimine la double imposition, notamment sur les dividendes, et fait bénéficier l'investisseur étranger de taux réduits, de 5 % au lieu de 15 % sur les dividendes.

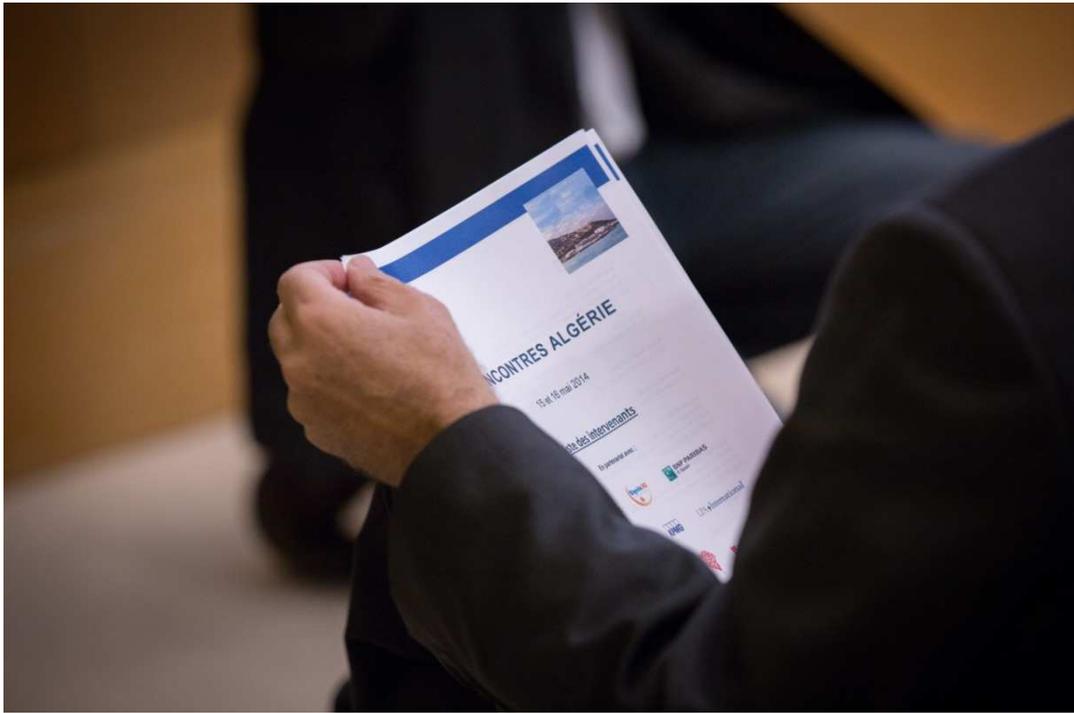
**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Je précise que l'IS s'élève à 19 % pour les entreprises de production et à 25 % pour entreprises commerciales et de services.

**M. Arnaud FLEURY.** – Pour conclure, comment améliorer l'image de l'Algérie en termes de climat des affaires ?

**M. Abdelkrim MANSOURI.** – Le climat des affaires s'améliore progressivement en Algérie, grâce au travail de plusieurs comités missionnés sur le sujet. Nos stratégies de développement en matière d'industrie, de services ou de tourisme sont claires et nous offrent toute la visibilité nécessaire. Le risque en Algérie est stable depuis plus de dix ans et les opportunités d'investissement sont considérables.

Les autorités algériennes se donnent pour principaux objectifs la réduction de la facture des importations, qui s'est élevée à 50 milliards de dollars en 2013, la diversification de la production nationale et le développement des partenariats. Nous avons mis en place plusieurs dispositifs d'encouragement de l'investissement, particulièrement importants dans les régions du Sud et des Hauts Plateaux, qui permettent aux investisseurs d'obtenir jusqu'à dix ans d'exonération de l'IS et de la taxe sur l'activité professionnelle. De même, une entreprise qui crée de l'emploi peut obtenir jusqu'à cinq ans d'exonération d'impôts, pour cent emplois créés.

L'Algérie est devenue un pays très attractif, offrant de nombreuses opportunités d'investissement. Aujourd'hui, nous n'attendons pas de financements par les entreprises françaises, mais un transfert de technologies et des montages de projets gagnant-gagnant, pour les investisseurs et pour l'économie nationale.



## **PARTENARIATS FRANCO-ALGÉRIENS : DE L'ACCORD COMMERCIAL AU PARTENARIAT INDUSTRIEL**

*Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique*

Ont participé à cette table ronde :

**M. Bachir DEHIMI, Président du Directoire de la SGP Equipag et Responsable à la coopération industrielle et technologique franco-algérienne**

**M. Jean-Louis LEVET, Haut responsable à la coopération industrielle et technologique franco-algérienne**

---

**M. Arnaud FLEURY.** – Au cours de cette table ronde, nous aborderons la coopération industrielle et technologique franco-algérienne, une initiative originale mise en place entre les deux pays. M. Bachir Dehimi en est le responsable pour l'Algérie et M. Jean-Louis Levet, le responsable pour la France. Nous verrons ce que les entreprises peuvent attendre de cet outil et comment celui-ci peut participer à la ré-industrialisation de l'économie algérienne.

Dans quel contexte cette initiative est-elle née ?

**M. Jean-Louis LEVET.** – Notre mission trouve son origine dans la déclaration d'amitié et de coopération signée par les présidents Hollande et Bouteflika en décembre 2012, qui porte deux messages essentiels.

Le premier message est la reconnaissance du caractère indispensable de l'axe Paris-Alger pour l'émergence d'une Méditerranée prospère et créatrice d'emplois, alors que certaines études pointent la nécessité de créer 30 millions d'emplois dans les quinze prochaines années dans les pays du Maghreb. Pour ma part, je considère que l'axe Paris-Alger en Afrique est aussi important que l'axe Paris-Berlin en Europe. Le second message porte sur l'importance de s'appuyer sur les fondamentaux de la prospérité pour établir un véritable partenariat d'exception. Ces fondamentaux sont la recherche, la formation, l'enseignement et développement industriel. La notion d'industrie se rapporte à l'investissement, à l'innovation et aux processus de standardisation de la production. En ce sens, elle dépasse le seul secteur manufacturier et inclut la culture, l'énergie et l'agroalimentaire.

Notre démarche consiste à identifier les besoins et les attentes de projets des Algériens, puis de les rapprocher d'opérateurs français susceptibles d'y répondre. Dès ma nomination par le gouvernement français, je me suis rendu en Algérie pour rencontrer mes interlocuteurs, le Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'investissement, l'Ambassade, UbiFrance et la Chambre de commerce et d'industrie. Il s'agissait de bâtir des relations de confiance pour inscrire notre action dans la durée.

Dans cette démarche, il était important de définir des priorités qui permettent de structurer des projets.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelle est la nature de la structure que vous avez mise en place ?

**M. Jean-Louis LEVET.** - Il ne s'agit pas d'une structure à proprement parler. Cette notion est en effet très « franco-française ». Nous disposons d'une adresse, d'un bureau et d'un téléphone.

Nous avons choisi de mettre l'accent sur trois priorités :

- accroître la qualité de la formation professionnelle, en lien avec le développement industriel ;

- développer des infrastructures technologiques et techniques, d'innovation sociale au service des entreprises ;

- renforcer les partenariats de co-production entre PME françaises et PME algériennes.

Dans le volet formation professionnelle, un premier projet consiste en l'établissement d'un partenariat entre l'École nationale des métiers de l'industrie créée par le gouvernement algérien et l'École des Mines ParisTech. Un protocole d'accord entre les parties a été signé à Alger le 16 décembre 2013.

S'agissant des infrastructures technologiques, je citerai l'exemple de projets de coopération en matière de normalisation et de métrologie, deux enjeux stratégiques, fondamentaux pour le développement industriel. Le premier projet établit, sous notre impulsion, une coopération triennale entre l'Agence française de la normalisation (AFNOR) et l'Institut algérien de la normalisation (IANOR), formalisée par un protocole d'accord également signé le 16 décembre 2013. Le second projet instaure une collaboration entre le gouvernement algérien et Laboratoire national d'essais (LNE) français pour la création d'un laboratoire algérien de métrologie, qui permettra d'accroître l'efficacité industrielle du pays.

Enfin, concernant les partenariats de co-production, projets dont l'élaboration est plus complexe, je citerai le partenariat initié entre le Groupe Piriou et ECOREP pour construire des chalutiers et des bateaux de pêche.

A travers les projets que nous contribuons à développer, nous souhaitons souligner la qualité des relations entre nos deux pays. Ces projets sont tous fondés sur des critères d'excellence, d'innovation et de durabilité des coopérations.

S'agissant du mode opératoire, M. Bachir Dehimi et moi-même travaillons en binôme pour rencontrer des entreprises, des laboratoires, des *clusters* et des agglomérations intéressées par ce type de coopérations. Mes coordonnées sont disponibles sur Internet, j'invite les porteurs de projets à me contacter. Je suis généralement à même de les recevoir dans les quelques jours qui suivent la prise de contact.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment le pilotage de votre mission s'organise-t-il ?

**M. Jean-Louis LEVET.** - Un comité de pilotage, de débat et d'information de la mission se réunit régulièrement. Cette structure très légère associe toutes les administrations concernées, notamment les ministères de l'Économie, de l'Industrie, de la Recherche, de l'Agriculture et de l'Éducation nationale, ainsi que la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR).

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Bachir Dehimi, vous vous présentez souvent comme un homme de terrain, au plus près des besoins des entreprises algériennes. Pouvez-vous citer quelques exemples de projets emblématiques de votre action ?

**M. Bachir DEHIMI.** - Je n'évoquerai aujourd'hui que des problématiques de terrain. S'agissant de notre mode opératoire, je précise que dans de nombreux cas, nous sollicitons directement les opérateurs, en France et en Algérie, sans attendre qu'ils viennent nous contacter.

Il existe un cadre de réalisation des projets en Algérie, dans lequel s'inscrivent les projets menés avec les opérateurs étrangers. Nous travaillons avec des opérateurs français et internationaux, qu'il s'agisse de grandes entreprises ou de PME. Aujourd'hui, de nombreux projets sont concrétisés ou sur le point de l'être. Le projet de partenariat ECOREP-Piriou est très intéressant. Ce n'est ni un achat de licence, ni de l'assistance technique, ni un simple transfert de savoir-faire. Il s'agit d'un véritable projet de partenariat et de co-localisation en Algérie, placé sous le label du partenaire algérien.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quel est l'objectif du projet pour le chalutier breton ?

**M. Bachir DEHIMI.** - Il s'agit de construire des embarcations de pêche et de servitude en co-production, avec un programme de co-localisation qui prévoit une intégration du produit labélisé de 80 % dans les cinq prochaines années.

Le projet réalisé avec le Groupe Renault représente également un formidable exemple de co-production. Au-delà de la réalisation d'une usine nouvelle, il s'agit d'un partenariat, en 49/51, qui s'inscrit dans la durée avec une forte implication des partenaires.

Nous comptons aujourd'hui 35 projets de co-production, parmi lesquels 12 projets sont des partenariats industriels et 17 projets sont des partenariats dans la sous-traitance.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelle est la réaction en France des fédérations professionnelles, des CCI et des collectivités sur ces logiques de partenariat complet industriel et technologique ?

**M. Jean-Louis LEVET.** - Pour être proactif, il convient d'identifier les leviers pertinents, c'est-à-dire qui sont déjà en relation avec l'Algérie ou qui pourraient l'être. Nous ciblons les fédérations professionnelles qui correspondent aux priorités et aux besoins de l'économie algérienne (matériaux, énergie, agroalimentaire, numérique, pharmacie, chimie). Nous les avons toutes rencontrées, avec M. Bachir Dehimi, en janvier dernier et visons à les réunir prochainement pour définir un mode opératoire. Nous agissons par ailleurs pour développer davantage la dimension territoriale du partenariat entre la France et l'Algérie. Les jumelages entre des villes algériennes et françaises sont souvent inégaux. Nous poussons les agglomérations françaises à intégrer davantage les besoins des wilayas algériens.

Dans cette démarche, nous cherchons à mettre en place réellement le triptyque université-territoire-entreprise, comme il s'en développe dans tous les pays de l'OCDE. Nous percevons là un levier important avec les grandes villes algériennes. Le gouvernement algérien souhaite créer des pôles industriels, à Oran dans l'automobile, à Constantine, Annaba et Ghardaïa dans la mécanique, à Sétif et Bordj Bou Arreridj dans l'électromécanique et à Bejaïa dans l'agroalimentaire. Nous appuierons et stimulerons ces démarches. J'ai par ailleurs sollicité l'association France Clusters pour m'aider à mobiliser, parmi les 150 clusters français, ceux qui sont ou souhaitent être en relation avec l'Algérie, afin d'établir des relations avec les clusters algériens en devenir.

Enfin, un dernier levier concerne les relations entre grands groupes et PME. Lorsque les grands groupes français s'implantent en Algérie, il est important qu'ils préparent, dès l'amont, la territorialisation de leur site, en particulier l'accueil des sous-traitants. Nous nous attachons à ce que les entreprises françaises qui s'installent en Algérie le fassent à plusieurs, comme le font nos concurrents italiens ou allemands, pour fournir une offre globale, adaptée aux besoins du marché.

Pour illustrer notre mode de fonctionnement, permettez-moi de prendre un exemple. M. Bachir Dehimi a m'a fait part des besoins considérables en l'Algérie dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire, avec trois segments importants : l'organisation de la chaîne du froid, les matériels d'irrigation et la sécurité alimentaire. Pour répondre à l'ensemble de ces besoins, nous constituons actuellement trois consortiums de PME aux compétences complémentaires, avec le concours de l'ADEPA (Association pour le développement de la productique et de l'automatisation). M. Bachir Dehimi se charge ensuite de faciliter leur installation en Algérie, en organisant des rencontres entre avec les opérateurs algériens.

**M. Bachir DEHIMI.** – La règle du 49/51 a été évoquée tout au long de la journée. M. Jean-Louis Levet et moi-même apportons aujourd'hui la démonstration des avantages qu'elle présente. Elle impose tout d'abord à l'opérateur étranger de produire un effort pour identifier et connaître son partenaire. Cet effort représente un véritable investissement dans le partenariat, gage d'une relation durable, qui à terme, s'avère payant. La règle du 49/51 garantit par ailleurs le partage du risque. Elle permet en outre au partenaire étranger de bénéficier de la préférence nationale et de financements locaux, en dinars, qui peuvent être bonifiés. Enfin, les 51 % peuvent être répartis entre plusieurs opérateurs algériens, permettant dans certains cas à l'investisseur étranger d'être le principal actionnaire de l'affaire.

Notre travail de terrain nous a permis d'identifier et de formaliser les deux principales préoccupations des investisseurs étrangers dans les projets que nous suivons. Leur première crainte est de se voir placés dans une position minoritaire dans les organes de gestion. Dans l'intérêt de la réussite de la société, nous avons proposé à ces sociétés de voter les décisions stratégiques à l'unanimité et non à la majorité. Leur seconde crainte est de ne pouvoir attribuer eux-mêmes les postes de techniciens et de managers. Or il est de l'intérêt de la partie algérienne de prendre ces décisions en concertation avec leur partenaire. Grâce à de simples aménagements, la majorité des inquiétudes peuvent être levées. Elles l'ont été dans les cas évoqués aujourd'hui, qu'il s'agisse de Renault ou de Piriou.

**M. Arnaud FLEURY.** – Comment faire en sorte que les projets que vous impulsez ou accompagnez apportent des retombées équilibrées entre les deux parties ?

**M. Jean-Louis LEVET.** – L'équilibre ne se lit pas uniquement dans le droit. Il naît d'abord de la négociation et témoigne de la qualité du projet.

Je précise tout d'abord que pour suivre et évaluer chacun des projets que nous avons évoqués, un chef de projet est désigné au Ministère de l'Industrie, en France et en Algérie.

Permettez-moi une nouvelle fois d'illustrer nos actions de terrain par un exemple. Dans le domaine du numérique, en partant des besoins du Ministère de la Recherche algérien qui souhaitait créer un Centre national du calcul intensif de haute performance, nous avons suscité un partenariat entre le grand opérateur européen Bull, spécialisé dans le calcul intensif, l'INRIA, principal laboratoire en France dans l'automatisme et le Ministère de la Recherche. Ce projet a fait l'objet d'un protocole d'accord en janvier 2014. Il s'agit de créer un véritable écosystème qui fasse le lien entre la recherche et l'industrie. Le groupe de préfiguration du projet a remis son rapport en avril 2014, dont découle un processus complet de détermination, précisant les étapes à suivre jusqu'à janvier 2016, date à laquelle le centre doit être opérationnel.

Notre ambition est de développer de tels écosystèmes, associant les universités, les territoires, les centres techniques et les entreprises au sein de *clusters* ou de pôles de compétitivité, comme la France essaye de le faire sur son territoire depuis vingt ans. La meilleure façon de viser l'excellence est en effet de travailler dans la confiance et dans la durée.

Les besoins sont considérables en Algérie, dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la santé, de l'énergie, du numérique, de l'environnement et de la ville durable. Le développement de l'industrie offre la possibilité de répondre à tous ces besoins. Les perspectives sont importantes. Il convient d'adopter une logique proactive et non plus réactive, de passer d'une logique d'adaptation à une logique d'anticipation. Dans un contexte de mondialisation, le binôme France-Algérie n'a pas d'équivalent sur l'échiquier des États-nations.

**M. Arnaud FLEURY.** - Les outils que vous mettez en œuvre ont-ils également vocation à favoriser les investissements algériens en France, à l'image de l'acquisition des activités françaises du Groupe Fagor Brandt par Cevital ?

**M. Bachir DEHIMI.** - Aujourd'hui, à travers les partenariats que nous impulsions en Algérie, s'ouvre une phase d'apprentissage et nous constatons que l'investissement ne se limite pas à une prise de participation ou à un achat. Dans cette phase, notre priorité n'est pas encore à l'investissement en France, ce qui n'empêche pas des groupes privés algériens d'y investir par leurs propres moyens.

**M. Jean-Louis LEVET.** - Permettez-moi de conclure en citant une phrase de Malraux : « Il faut être d'autant plus modestes en tant qu'êtres humains qu'il faut être ambitieux dans nos projets ». M. Bachir Dehimi et moi-même tâchons d'incarner cette idée dans notre action.

**M. Arnaud FLEURY.** - Merci pour ce plaidoyer en faveur du partenariat France-Algérie.

---

## L'ALGÉRIE, UN MARCHÉ POUR LES PME

*Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique*

Ont participé à cette table ronde :

**M. Gérald CHARTIER, Président, HTR-Services**

**M. Malik HECHAICHI, Manager associé, Algoé**

**M. Michel JUZIO, Chef de projet, BPI France**

**M. Rachid MOUSSAOUI, Directeur général, Agence nationale de développement des PME (ANDPME)**

**M. Philippe NGUYEN, Directeur général, Wana Consulting, Président du Club VIE Algérie**

**M. Slim OTHMANI, Directeur général, Rouiba, Président de Care (Cercle d'action et de réflexion autour de l'entreprise)**

---

**M. Arnaud FLEURY.** - Le faible nombre de PME, notamment françaises, en Algérie a été évoqué à plusieurs reprises au cours de nos échanges, malgré le formidable potentiel qu'offre le marché algérien. Quelles sont les réflexions et les actions de l'Agence nationale de développement des Petites et Moyennes Entreprises (ANDPME) pour favoriser l'émergence de PME algériennes et étrangères en Algérie ?

**M. Rachid MOUSSAOUI.** - Je tiens avant tout chose à remercier les organisateurs de cette rencontre, en particulier Ubifrance, ainsi que la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française, dont je salue le travail.

Nous recensons 700 000 PME en Algérie, un nombre effectivement insuffisant. L'ANDPME a engagé une politique d'encouragement à la création d'entreprises et se positionne comme un acteur central pour favoriser l'émergence de PME, au cœur des intérêts sectoriels.

La mission principale de l'ANDPME est la mise à niveau des entreprises. Elle dispose pour la remplir d'un budget de 5 milliards de dollars. Comme évoqué tout au long de cette journée, le principal besoin concerne l'expertise et des opportunités considérables s'ouvrent, notamment dans le domaine de l'immatériel.

A travers son programme de mise à niveau des entreprises, l'ANDPME accompagne plus de 4 000 entreprises et gère une base de données de 400 bureaux d'études qualifiés.

Depuis 2006, l'ANDPME joue un rôle clé dans la mise en relation d'affaires. Grâce à son action, 40 PME françaises ont noué des relations avec des Algériens. Des partenaires de qualité existent en Algérie. Pour faciliter leur identification par les PME françaises, nous mettons à disposition une base de données reprenant toutes les informations nécessaires. Pour aller plus loin, il conviendrait que des acteurs puissent leur proposer des solutions de financement, s'agissant notamment de la logistique et des frais de déplacement associés et du choix du partenaire.

Nous avons récemment signé une charte avec l'Union européenne pour financer les transferts de technologies, qui peuvent être particulièrement coûteux. Nous sommes par ailleurs impliqués dans l'organisation des forums de partenariat algéro-français, pour lesquels je salue d'ailleurs l'excellent travail mené par l'équipe d'Ubifrance Algérie.

Dans le cadre du Programme national de mise à niveau, les entreprises ont la possibilité soumissionner à des appels d'offres ou de s'inscrire dans des projets en gré à gré. Nous lançons de nombreuses études sur le positionnement stratégique des branches d'activité en Algérie, sur les branches d'activité elles-mêmes, ainsi que des études générales qui assurent aux autorités une certaine lisibilité sur les projets à venir. J'encourage les PME françaises à s'impliquer dans ces études.

L'ANDPME a été l'un des acteurs de la mise en place du Comité *Doing business* évoqué par M. Abdelkrim Mansouri. Pour améliorer le climat des affaires, nous orientons les entreprises vers les interlocuteurs adéquats. A titre d'exemple, la Banque de Développement Local, qui finance les micro-entreprises et présente des taux de satisfaction extrêmement élevés, sera mieux adaptée à la situation des PME que les banques primaires, auxquelles les experts de la Banque mondiale s'adressent lorsqu'ils renseignent certains critères de leur classement.

S'agissant de l'environnement de la PME, nous finançons la mise aux normes et la certification des entreprises, notamment des sous-traitants potentiels dans des projets d'envergure tels que celui de l'usine Renault.

Par ailleurs, nous appliquons et pérennisons le programme MEDA (*Mediterranean European Development Agreement*) de l'Union européenne. L'ANDPME utilise des méthodologies modernes et européennes, que nous adaptons bien sûr aux lois algériennes. L'Agence a ainsi obtenu la certification de la Fondation européenne pour le management par la qualité.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment un groupe privé tel que Rouiba peut-il participer au développement de PME algériennes et attirer des PME étrangères ?

---

**M. Slim OTHMANI.** – En tant qu'entreprise, nous faisons appel à de nombreuses PME françaises, qu'elles soient installées en France ou en Algérie, avec lesquelles nous interagissons et travaillons sans aucune difficulté. Néanmoins, la convention fiscale algéro-française est totalement absente de ce décor. J'ai à l'esprit l'exemple d'une entreprise française avec laquelle nous travaillons, qui a naturellement subi une retenue à la source pour la prestation de service qu'elle a réalisée en Algérie, mais qui visiblement ne peut pas bénéficier de l'avantage fiscal qui lui est dû en France, sans que nous puissions l'expliquer. Un tel blocage de la part de l'administration fiscale française est peu encourageant pour les entreprises qui essayent de s'exporter.

Nous interagissons avec plusieurs PME franco-algériennes basées en Algérie. Il s'agit essentiellement de très petites entreprises (TPE), qui ne sont pas exposées à la problématique du transfert de dividendes invoquée par certains. Nous comptons nous-mêmes dans notre capital un investisseur étranger qui ne rencontre aucune difficulté à transférer ses dividendes. Visiblement néanmoins, le problème se pose en Algérie s'agissant des activités de services, qui restent insuffisamment considérées dans l'environnement algérien des affaires.

Ce matin, M. Abdelmadjid Bouzidi a publié un très bel article dans le journal *El Watan*. Il y propose des éléments d'une feuille de route aux autorités algériennes, dans laquelle les PME françaises pourraient s'inscrire pour développer un courant d'échanges avec l'Algérie.

Permettez-moi d'évoquer à présent le Cercle d'action et de réflexion autour de l'entreprise. Il y a sept ans déjà, nous soulevions le problème de la trop faible densité d'entreprises en Algérie, en comparaison avec nos pays voisins. A l'époque, nous étions entendus mais n'étions pas écoutés. Aujourd'hui, il est urgent de diversifier l'économie algérienne et de rattraper différents retards, d'ailleurs reconnus par les autorités, par les experts et par la sphère entrepreneuriale. La création d'entreprises à forte valeur ajoutée est l'un des moyens de bâtir l'économie que nous souhaitons pour l'Algérie. Les entreprises de services ont un rôle crucial à jouer dans ce processus. Or peu d'actions leur sont spécifiquement destinées. Le club Care est un *think tank*, qui propose des pistes pour favoriser l'émergence d'entreprises, parmi lesquelles la simplification des procédures et la non-discrimination entre les entreprises industrielles et les entreprises de services. Nous préconisons notamment d'accorder une attention particulière aux entreprises productrices de savoirs.

L'Algérie ne pourra pas rattraper seule les retards qu'elle a accumulés. Les besoins ne concernent pas les financements, qui sont abondants en Algérie, mais les savoirs et le savoir-faire.

En cela, les IDE peuvent représenter un véritable catalyseur de croissance, en particulier en Algérie où les jeunes peinent à trouver des idées pour concrétiser leurs projets. L'émergence des franchises pourrait permettre d'accélérer le développement des PME, même si elle est synonyme de sorties de devises.

Enfin, le Club Care porte l'initiative Injaz El Djazair, régie par un Conseil d'administration formé de grandes entreprises étrangères opérant en Algérie et de trois entreprises algériennes. Elle vise à porter le message de l'entrepreneuriat dans les lycées et les écoles de management, afin d'éduquer les jeunes Algériens à l'esprit d'initiative et aux valeurs de l'entreprise.

**M. Arnaud FLEURY.** – M. Malik Hechaichi, vous êtes manager associé chez Algoé, une entreprise de conseil en management. Quelle doit être la stratégie d'une PME française désireuse de s'installer en Algérie ?

**M. Malik HECHAICHI.** – Je remercie tout d'abord les organisateurs de cet événement et les intervenants économiques pour la qualité de leurs interventions. Pour répondre à votre question, je m'appuierai sur l'exemple d'Algoé, en particulier de la création de notre filiale en Algérie.

Créée le 1<sup>er</sup> avril 1959 à Lyon, Algoé est la plus ancienne société française de conseil en management. Son cœur de métier concerne l'organisation et le management des structures et des organisations permanentes, au travers d'interventions portant sur les projets d'entreprises, l'organisation et la réorganisation de structures, la montée en performance des sites industriels et la gestion des ressources humaines.

Je précise d'ailleurs que l'Algérie dispose de ressources humaines de très bonne qualité. J'ai à ce titre beaucoup apprécié les interventions de M. Labbé de Sanofi et de M. de Roquefeuil, de Bouygues, qui soulignaient la qualité du pilotage local de leurs entreprises en Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** – Pour réussir en Algérie, convient-il donc de s'appuyer sur un management local ?

**M. Malik HECHAICHI.** – Au-delà du management, il faut s'appuyer sur un partenariat local. J'insiste à mon tour sur l'importance de bien choisir son partenaire.

Algoé intervient en Algérie depuis 1970, dans le cadre de missions d'accompagnement d'usines industrielles. Pour la création de notre filiale, nous nous sommes appuyés sur les connaissances des acteurs avec lesquels nous avons travaillé en Algérie et avons bâti des relations de confiance dans la réalisation de projets communs. Je citerai notamment nos interlocuteurs du CNAT (Centre national d'assistance technique) et les représentants du PEREP (pan-European private equity database).

**M. Arnaud FLEURY.** – De quelles craintes les PME françaises vous font-elles part et quels discours tenez-vous pour les lever ?

---

**M. Malik HECHAICHI.** - La première crainte est d'ordre sécuritaire. Elle découle de la décennie difficile des années 90. Il convient en premier lieu de rassurer les entreprises sur la stabilité de l'Algérie, tant du point de vue de sa sécurité que de ses institutions politiques. Les entreprises demandent, par ailleurs, à être rassurées sur la situation fiscale en Algérie et sur la possibilité de piloter les instances de gouvernance de la société même en ne détenant que 49 % des parts. Je précise d'ailleurs que si Algoé ne détient que 49 % du capital d'Algoé Algérie, elle pilote l'entreprise avec son partenaire algérien. Jusqu'ici, toutes les décisions prises au Conseil d'administration l'ont été à l'unanimité des voix.

**M. Arnaud FLEURY.** - Qu'en est-il du droit du travail en Algérie ?

**M. Malik HECHAICHI.** - Le droit algérien relatif aux ressources humaines et au code du travail est comparable au droit français.

De manière générale, on investit en Algérie comme on le fait en Allemagne, en Malaisie, en Chine ou dans tout autre pays, avec les mêmes contraintes et la même complexité.

En matière de ressources humaines, l'Algérie dispose de fortes compétences et de formations de haut niveau. L'essentiel est d'établir une relation de confiance avec son partenaire, pour une collaboration durable et une implantation à long terme.

**M. Arnaud FLEURY.** - Ancien volontaire international en entreprise (VIE), M. Philippe Nguyen a décidé de rester en Algérie pour y créer une PME.

Comment avez-vous créé votre PME, qui opère dans l'infogérance et l'externalisation informatique ?

**M. Philippe NGUYEN.** - Wana Consulting est une PME *leader* en Algérie dans l'infogérance et le support informatique. Elle a récemment lancé une activité d'assistance technique multi-domaines et une activité de développement informatique en « *nearshore* <sup>1</sup> » pour les éditeurs français.

J'ai créé l'entreprise en 2008 avec M. Hassein, qui a dirigé plusieurs entreprises au long de sa carrière. Nous étions deux en 2008 et comptons aujourd'hui plus de 80 salariés, essentiellement des ingénieurs et des techniciens. Notre clientèle se compose d'entreprises internationales, de PME locales et de clients étatiques.

---

<sup>1</sup> Le *nearshoring*, par différence avec l'*offshoring*, est le fait de délocaliser une activité économique, dans une autre région du même pays ou dans un pays proche.

Comme l'ont souligné plusieurs intervenants, les grandes entreprises françaises peuvent aider les PME à se lancer sur le marché. Nous avons par exemple signé notre premier contrat d'infogérance d'envergure avec Sanofi Aventis, ce qui nous a permis de nous développer. Depuis, nous avons travaillé pour de nombreux clients, parmi lesquels Lafarge, Alstom, plusieurs PME européennes, des ambassades, et d'autres institutions telles que la Cour d'Alger et la Cour d'Oran.

Nous signons généralement des contrats annuels, qui nous assurent une visibilité à moyen ou long terme.

Aujourd'hui, nous connaissons une croissance à deux chiffres. Wana Consulting est une entreprise citoyenne, qui investit en Algérie et mise sur les compétences locales.

**M. Arnaud FLEURY.** - En préparant cette rencontre, vous m'indiquiez que la clé du succès était selon vous de proposer de la valeur ajoutée et non uniquement de la vente de matériel. La recherche de valeur ajoutée s'inscrit-elle la mentalité des entrepreneurs algériens ? Comment avez-vous créé cette valeur ajoutée, alors que le modèle dominant reposait sur une économie d'import-export bénéficiant relativement peu à la croissance du pays ?

**M. Philippe NGUYEN.** - Lorsque nous avons créé Wana Consulting, nous proposons une prestation à forte valeur ajoutée dans le conseil pour la modernisation des systèmes d'information, un marché peu développé car peu mature. Nous avons dû réviser notre offre, en nous orientant davantage vers l'infrastructure informatique. Nous avons créé des services jusque-là inexistantes, notamment en matière d'infogérance et sommes devenus pionniers dans ce domaine. L'apparition de concurrents sur ce marché extrêmement porteur nous a poussés à nous différencier en proposant davantage de valeur ajoutée.

Notre jeune entreprise a connu des réussites remarquables. Nous avons par exemple produit pour Lafarge les meilleurs tableaux de bord que le groupe a connus, en nous appuyant sur des compétences locales.

J'ajoute que dans le domaine de l'informatique, seules 20 % d'entreprises en Algérie présentent un niveau correct d'informatisation. Il est essentiel que les entreprises se modernisent et il existe là un gisement considérable pour les PME du secteur.

**M. Arnaud FLEURY.** - Percevez-vous une amélioration du climat des affaires pour les PME en Algérie ?

**M. Philippe NGUYEN.** - Tout à fait. Je préside le Club VIE en Algérie, et rencontre dans ce cadre de nombreux jeunes entrepreneurs qui souhaitent lancer des activités car ils perçoivent des opportunités.

**M. Arnaud FLEURY.** - M. Gérard Chartier, quelles sont les activités de HTR-Services en Algérie ?

---

**M. Gérald CHARTIER.** - Je remercie l'équipe d'Ubifrance Algérie de m'avoir proposé cette tribune.

HTR-Services est une TPE de droit algérien en 49/51. Nous nous sommes installés en Algérie en trois ans. La première année a été consacrée à la découverte du marché, en accompagnant un client qui souhaitait ouvrir un hôtel en Algérie. Durant la deuxième année, j'ai parcouru l'ensemble du territoire pour réaliser un inventaire du marché de l'hôtellerie en rénovation et en construction. Je me suis imprégné de la culture algérienne en vivant chez l'habitant. Enfin, lors de la troisième année, j'ai rencontré un partenaire et nous avons construit la structure administrative de la société. Nous avons eu la chance de rencontrer de nombreux hôtels en mise à niveau et d'être certifié « bureau qualifié » par l'ANDPME.

Aujourd'hui, nous proposons des offres diversifiées, portant sur la mise à niveau des hôtels, sur l'accompagnement en ouverture et management d'hôtels, sur l'installation et la distribution de PMS (*property management systems*) de gestion hôtelière et sur les systèmes de contrôle d'accès des serrures. Nous sommes par ailleurs conventionnés avec l'École nationale supérieure du tourisme pour proposer de la formation professionnelle.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le potentiel du tourisme en Algérie est exceptionnel. Observez-vous un intérêt de la part d'entrepreneurs algériens, de PME françaises ou de franchises pour ce secteur ?

**M. Gérald CHARTIER.** - Aujourd'hui, on compte en Algérie environ 750 projets de dossiers d'inscription en hôtellerie. De grandes enseignes s'y implantent, telles que Holiday Inn et Radisson, et environ 300 projets seront livrés prochainement. La demande en matière d'accompagnement au management, de décoration, d'architecture ou encore de sécurité est très importante.

La franchise n'est pas encore intégrée dans la réglementation. Aujourd'hui, les opérateurs se tournent davantage vers la gestion pour compte.

Depuis ce matin, de nombreux projets en Algérie sont évoqués, qui contribueront à accroître la demande en hôtellerie. L'inventaire que nous avons réalisé souligne l'importance des besoins dans le domaine de l'immatériel dans les projets hôteliers et de restauration : accompagnement (notamment dans la sécurité sanitaire des aliments), études de faisabilité, conseils.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le marché se structure et devient mature. La clé pour les PME françaises n'est-elle pas de mener des études solides en amont de leur implantation ?

**M. Rachid MOUSSAOUI.** – Tout à fait. Il convient encore une fois d'insister sur le choix du partenaire. Nous encourageons par ailleurs les investisseurs, qu'ils soient algériens ou étrangers, à s'implanter dans les territoires, sans uniquement se concentrer sur Alger ou sur la zone côtière comme ils ont tendance à le faire. Le potentiel est important notamment dans le sud du pays, où il y a de l'eau et des avantages considérables en matière de concession foncière.

La feuille de route économique est tracée en Algérie, avec des projets structurés et structurants. Certains secteurs sont extrêmement porteurs, notamment le secteur du BTP, le besoin en logements se chiffrent en millions et celui des infrastructures, les infrastructures, avec, outre les grands réseaux nationaux, des projets de développement des rocares intérieures.

**M. Arnaud FLEURY.** – Ces marchés concernent-ils les PME ?

**M. Rachid MOUSSAOUI.** – Bien évidemment. J'ajoute que la conduite de ces projets doit reposer sur des partenariats solides.

**M. Arnaud FLEURY.** – Comment pousser les PME françaises ou algériennes à traiter avec le secteur public, qui semble souffrir d'une image très bureaucratique ?

**M. Slim OTHMANI.** – La commande publique est attractive en Algérie, aussi bien pour les PME algériennes que pour les PME étrangères. Les PME d'immatriculation algérienne, dont les partenariats en 49/51, bénéficient d'une marge de préférence nationale de 25 %. Les PME françaises intervenant directement depuis la France ne bénéficient pas de ce différentiel.

Dans ma jeunesse, j'ai vécu dans un pays voisin. Les chantiers publics étaient toujours réalisés par des groupements constitués d'une entreprise locale et d'un grand groupe international. D'autorité, les pouvoirs publics imposaient que le savoir-faire international dont le pays avait besoin associe des entreprises locales. Cette piste me semble intéressante. Certains groupes de travaux publics algériens disposent d'un niveau de savoir-faire acceptable, d'autres sont en phase d'apprentissage. Ces entreprises ont besoin de travailler avec de grands groupes internationaux pour répondre à la commande publique.

Les grands groupes internationaux peuvent être intéressés par une association avec des PME locales, qui apportent la connaissance du marché et les relations humaines primordiales pour développer une entreprise.

**M. Arnaud FLEURY.** – Percevez-vous une prise de conscience quant à l'importance d'attirer l'innovation étrangère et d'aider à la création de *start-up* en Algérie ?

---

**M. Slim OTHMANI.** – Le cadre se prête peu à l'innovation. Le cadre juridique est absent ou peu applicable et les fonds d'investissements ne sont pas suffisamment encadrés. Certes, il existe un fonds national d'investissements de 1,5 milliard de dollars, mais il conviendrait de développer des fonds d'investissements plus petits, de 10 à 20 millions d'euros, pour accompagner les projets de *start-up*.

Nous observons néanmoins quelques initiatives en matière d'innovation, menées par des Algériens de la diaspora, vivant pour l'essentiel dans la Silicon Valley.

**M. Malik HECHAICHI.** – Comme le soulignait M. Jean-Louis Levet, pour favoriser l'innovation, il est nécessaire de rapprocher les entreprises des universités et des centres de recherche. Le cadre algérien reste trop rigide sur ces aspects, rendant difficile la mobilité des chercheurs vers les entreprises et ne leur proposant pas un accompagnement suffisant pour monter des projets. Les structures en mesure de porter les projets d'innovation sont encore peu nombreuses, bien que des efforts considérables soient entrepris dans ce sens, avec notamment la création de pépinières et d'incubateurs dans le domaine des TIC autour de Sidi-Abdellah.

Dans le domaine de l'innovation, les acteurs ne raisonnent pas suffisamment en termes d'immatériel, de maillage et d'écosystème. Ceci étant, de grands programmes sont en développement, notamment dans le secteur du ciment avec la création d'un pôle technique autour du Groupe industriel public des ciments d'Algérie (GICA), dans lequel l'ensemble des composantes de l'écosystème seront regroupées.

**M. Philippe NGUYEN.** – Wana Consulting travaille sur un projet de plate-forme numérique pour faciliter les échanges entre les start-up algériennes et les start-up françaises. Ce projet est élaboré avec le soutien de M. Jean-Louis Levet.

Les échanges d'idées qui naîtront de cette plate-forme contribueront certainement à l'émergence d'entreprises portées sur l'innovation.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les technologies de commercialisation dans le domaine du tourisme reposent essentiellement sur l'Internet, domaine dans lequel nous avons l'image d'un certain retard des opérateurs algériens. Existe-t-il des projets intéressants en la matière ?

**M. Gérald CHARTIER.** – Pour commercialiser une destination, il est essentiel de mettre en place une centrale de réservation.

Même s'agissant du tourisme intérieur, les touristes algériens choisissent leurs destinations en ligne et demandent donc à pouvoir consulter les disponibilités et les prix.

Nous développons actuellement une plate-forme nationale de réservation sur laquelle les hôtels seront répertoriés, avec des interfaces vers les agences de voyage, notamment Expedia, Booking.com et HRS. Nous avons conclu des accords nous permettant de proposer un paiement en ligne.

L'objectif est bien de pouvoir commercialiser des nuitées et remplir les hôtels que les hôteliers ouvrent chaque année.

**M. Arnaud FLEURY.** - Existe-t-il une offre française pour les accompagner ?

**M. Gérald CHARTIER.** - Nous nous positionnons sur ce marché, en proposant des solutions globales adaptées à chacun de nos clients. Nos offres complètes incluent par exemple l'application des contraintes fiscales (1 % de droit de timbre sur les hôtels), la création d'une maquette Web intégrant les centrales de réservation et progressivement, le déploiement des solutions de paiement en ligne.

Le marché est tiré vers le haut par les grandes chaînes hôtelières qui s'implantent en Algérie et affichent, grâce à ces technologies, des taux d'occupation très élevés.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelle est la stratégie nationale pour les PME dans l'innovation ?

**M. Rachid MOUSSAOUI.** - L'ANDPME organise, dans le cadre de son Programme de mise à niveau, des sessions de *coaching* pour l'innovation, dans lesquelles les experts intervenants sont rémunérés à hauteur de 10 000 euros. L'ANDPME propose par ailleurs un accompagnement à l'investissement matériel, par exemple pour l'équipement en logiciels ERP (*Entreprise resource planning*) ou GPAO (gestion de la production assistée par ordinateur), en proposant un financement de 60 %.

Aujourd'hui, le gouvernement algérien souhaite encourager des entreprises innovantes. En partenariat avec l'opérateur téléphonique Ooredoo, l'Agence a lancé un programme de soutien à la création de start-up innovantes, qui s'est traduit par l'accompagnement et le financement de 188 PME.

**M. Arnaud FLEURY.** - Au vu de l'importance des réserves de devises en Algérie, est-il envisagé de déployer des mécanismes de soutien tels que le crédit impôt recherche ?

**M. Rachid MOUSSAOUI.** - Actuellement, les dispositifs du Programme de mise à niveau sont en cours de réforme et nous souhaitons que soient mis en place de tels mécanismes. Le nouveau gouvernement travaille activement sur le sujet.

Dans le cadre de cette réforme, nous étudions la possibilité d'instaurer un fonds d'amorçage pour les PME de la sous-traitance, dont les difficultés de trésorerie peuvent freiner le développement.

---

**M. Slim OTHMANI.** - Je souhaite insister encore une fois sur l'importance du secteur des services, pour lequel de réelles opportunités se dessinent en Algérie. J'engage les PME algériennes, françaises ou étrangères à les saisir. Si la lourdeur bureaucratique que certains invoquent est une réalité en Algérie, elle ne doit pas constituer un obstacle pour les entrepreneurs motivés, qui aspirent à s'implanter sur un marché à fort potentiel. Cette lourdeur est dénoncée par le gouvernement lui-même, qui mène de nombreuses actions pour la réduire.

Au-delà de la bureaucratie, nous attendons tous une réforme profonde du système bancaire algérien, qui, plus que les mécanismes de soutien, pourra porter la dynamique de croissance et de développement des PME.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'intervenant de la BNP Paribas m'indiquait que grâce à l'importance des liquidités, il était relativement facile d'accorder des crédits aux PME, dès lors qu'elles présentent de bons dossiers.

**M. Slim OTHMANI.** - Ces bons dossiers impliquent des garanties, soit dans la plupart des cas, des hypothèques. Ce système n'est pas adapté aux entreprises de services. A mon sens, pour accroître l'attractivité de l'Algérie et instaurer une dynamique de croissance, il est urgent de réformer son système bancaire.

**M. Arnaud FLEURY.** - Avez-vous quelque chose à ajouter avant que nous ne cédions la parole à M. Michel Juzio pour évoquer l'action de Bpifrance ?

**M. Philippe NGUYEN.** - En 2011, nous recensons plus de 65 VIE en Algérie. J'estime très dommage que ce dispositif soit suspendu depuis fin 2012, tant il est utile pour nos deux pays.

Il permet aux entreprises françaises de découvrir un marché, d'appréhender et de comprendre une culture, mais également de constituer un vivier de futurs managers pour les filiales à l'étranger.

Le dispositif est également profitable pour l'Algérie. Je dirige le Club VIE en Algérie, constitué d'anciens VIE, d'expatriés et de jeunes entrepreneurs français et algériens. Les anciens VIE ont créé, en Algérie, 400 emplois directs sur l'année 2013.

**M. Arnaud FLEURY.** - Vous appelez donc à une restauration du dispositif.

**M. Philippe NGUYEN.** - Tout à fait.

**M. Georges REGNIER, Directeur d'Ubifrance Algérie** - Le dispositif est effectivement en sommeil actuellement. Nous travaillons activement avec les autorités algériennes pour le relancer et espérons qu'il sera à nouveau opérationnel dans les prochains mois.

Nombre d'entreprises françaises implantées en Algérie sont intéressées par l'accueil de jeunes VIE français dans leurs structures. Elles seraient également heureuses d'accueillir de jeunes professionnels algériens en France pour les former et leur permettre d'intégrer les structures locales en Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** - J'invite M. Michel Juzio à présenter les activités de Bpifrance, en particulier les solutions proposées pour le financement de projets de développement d'entreprises.

**M. Michel JUZIO.** - Bpifrance, créée en 2012, est le regroupement entre OSEO, des structures de capital-risque de la Caisse des dépôts et consignations et le Fonds stratégique d'investissement (FSI). Bpifrance est un acteur majeur du financement des TPE, des PME voire des grands groupes en France.

Bpifrance est une banque publique d'investissement. Elle ne s'inscrit pas en concurrence avec le système bancaire traditionnel, mais au contraire, travaille en partenariat avec les banques commerciales. Elle s'en différencie néanmoins en offrant des produits originaux tels que les prêts sans garantie, qui peuvent atteindre 5 millions d'euros, voire 10 millions d'euros sur deux ans.

Parmi nos activités phares figure le financement l'innovation, depuis la création jusqu'à la mise sur le marché, une activité anciennement opérée par l'Agence nationale de la valorisation de la recherche (ANVAR). A travers le prêt participatif d'amorçage (PPA), un prêt sans garantie sur sept ans avec trois ans de différé d'amortissement, Bpifrance permet aux créateurs d'entreprises innovantes de financer leur recherche et développement, dans l'attente de l'intervention d'un *venture capitalist* (capital-risqueur) ou d'un « *business angel* » (« investisseur providentiel »).

Outre le financement de l'innovation, Bpifrance mène des activités :

- de financement traditionnel, en empruntant pour prêter aux entreprises, toujours en partenariat avec les banques commerciales ;

- d'émission de garanties sur les prêts que les banques commerciales accordent aux entreprises ;

- de fonds propres, à travers le FSI, les fonds de capital-risque dédiés et les fonds de fonds ;

- de financement de l'export, qu'elle cherche à renforcer.

L'objectif de Bpifrance est de transformer la TPE en PME, la PME en ETI et l'ETI en grande entreprise, qu'elle suit jusqu'à son introduction sur le marché des actions. Elle vise avant tout à multiplier le nombre de PME françaises susceptibles de devenir des ETI, les plus forts exportateurs sur les marchés mondiaux. La France n'en compte que 4 500 alors qu'il en existe près de 13 000 en Allemagne.

---

Bpifrance commercialise ses activités à travers son réseau d'une quarantaine d'implantations sur l'ensemble du territoire français. Les interlocuteurs de Bpifrance sont très facilement joignables, toutes leurs coordonnées sont disponibles sur le site Internet de l'établissement.

Bpifrance représente 10 milliards d'euros de prêts, émet 8 milliards d'euros de garanties au profit des banques commerciales et investit 1 milliard d'euros de fonds propres dans les entreprises françaises.

Le soutien à l'export est l'une des priorités absolues de Bpifrance, dont la mission est d'aider les entreprises françaises à s'implanter sur les marchés extérieurs. Pour cela, a été créé le label Bpifrance Export qui regroupe trois entités compétentes dans l'export : Bpifrance, la Coface et Ubifrance qui, avec plus de 70 implantations dans le monde, ouvre les marchés extérieurs aux entreprises françaises. À travers ce label, un *continuum* de prestations de conseil et de financements est proposé à toute entreprise intéressée par l'export. Dans un premier temps, l'entreprise pourra s'adresser à Ubifrance pour identifier les marchés et confronter son projet aux réalités locales. Puis elle pourra solliciter la Coface pour une assurance et un financement de sa prospection. Enfin, Bpifrance lui offrira des possibilités de financement en prêt et en garantie.

S'agissant du prêt, Bpifrance propose aux entreprises qui exportent des prêts sans garantie, en partenariat avec les banques de l'entreprise. Ces prêts visent à financer les aspects souvent exclus des financements traditionnels, en particulier l'immatériel et l'accroissement du besoin en fonds de roulement pour l'exportation. Parmi ces prêts à l'export, Bpifrance propose, de manière autonome, un prêt pouvant atteindre 150 000 euros, sans garantie et avec deux ans de différés d'amortissement, qu'elle s'engage à mettre en place sous 45 jours.

En matière de garantie, Bpifrance garantit les prêts réalisés par les banques commerciales, au titre des investissements ou des activités à l'international. Elle offre par ailleurs la possibilité de garantir les fonds propres placés par une société mère française dans sa filiale étrangère, à hauteur de 50 %, pour un taux dérisoire de 0,5 % par an.

Ainsi, Bpifrance peut financer, par le prêt export, les fonds propres qu'une société française place dans sa filiale algérienne et les garantir à hauteur de 50 %.

Nous avons le projet de lancer deux nouveaux produits d'ici la fin de l'année :

- la mobilisation de créances nées à l'étranger, si les factures sont libellées en euros ;

- le crédit acheteur<sup>1</sup>, autrefois proposé par la Banque française du commerce extérieur (BFCE).

S'exporter à l'international coûte cher. Avant de se lancer, il est essentiel que le niveau de trésorerie en France soit suffisant. La France offre deux possibilités pour obtenir de la trésorerie gratuitement : le crédit d'impôt compétitivité-emploi, que Bpifrance peut préfinancer et le crédit d'impôt recherche, qui peut représenter des sommes non négligeables.

Vous l'aurez compris, il existe en France des moyens financiers pour les entrepreneurs qui souhaitent exporter, notamment en Algérie.

**M. Arnaud FLEURY.** – Merci pour ce panorama complet. Je propose de prendre quelques questions de la salle.

**Mme Diane GUERAND, SISA.** – Depuis ce matin, seuls les investissements et les partenariats avec les entreprises algériennes sont évoqués. Est-il nécessaire d'avoir une société en Algérie pour faire des affaires avec l'Algérie ?

**M. Slim OTHMANI.** – Il est évidemment possible d'intervenir directement en Algérie depuis la France. Certaines entreprises avec lesquelles ma société interagit sont ainsi basées en France.

Une spécificité algérienne mérite toutefois d'être mentionnée. La majorité des entreprises algériennes sont caractérisées par une structure familiale et une faible institutionnalisation de leur mode de fonctionnement. Le propriétaire est souvent le seul décisionnaire. Le contact direct avec les PME algériennes peut ainsi paraître compliqué au premier abord, mais une fois acquises les premières expériences de terrain, les difficultés sont aisément levées. Encore une fois, il s'agit de comprendre la culture locale et de s'y adapter.

**De la salle** – Je partage entièrement les propos de M. Malik Hechaichi, qui soulignait que la règle du 49/51 ne devait pas constituer un frein à l'investissement en Algérie. Les protocoles d'accords, pactes d'actionnaires et conventions de votes permettent de moduler la gouvernance de l'entreprise selon la volonté des partenaires.

M. Slim Othmani a cité le cas de PME françaises en Algérie, prélevées à la source en Algérie, qui ne pouvaient pas récupérer cette retenue sur leur bénéfice consolidé. Or, à moins de ne pas se conformer à la politique des prix de transfert, il est toujours possible de récupérer la retenue, quelles que soient les conventions fiscales en vigueur. Il s'agit du principe de la territorialité de l'impôt.

---

<sup>1</sup> Crédit accordé à l'acheteur par la banque du fournisseur.

---

Permettez-moi enfin de partager une réflexion. Grâce au fonds de régulation des recettes, l'Algérie dispose de sommes importantes. Des deux côtés de la Méditerranée, nous espérons qu'une partie de ces fonds soient investis dans des entreprises telles que Peugeot ou encore Sanofi, dont le capital est éclaté. Il suffirait d'acquérir 5 % du capital d'une telle entreprise en Algérie pour nommer un administrateur, se trouver au cœur de l'entreprise et ainsi accéder au savoir-faire.

**Mme Latifa LIOT.** – Vous avez évoqué l'assurance prospection, qui me semble être un excellent outil pour les TPE et PME qui souhaitent aller à l'export. Visiblement, l'opération semble fastidieuse ou souffre d'un défaut de communication. En effet, je suis très étonnée que cet outil ne soit pas davantage utilisé.

**M. Michel JUZIO.** – Bpifrance laisse aux experts de la Coface le soin de gérer les dossiers d'assurance prospection. Aussi, je n'ai pas connaissance de difficultés éventuelles liées à ce produit.

**M. Malik HECHAICHI.** – Nous avons utilisé les services d'assurance prospection de la Coface. Le dispositif fonctionne sans difficulté particulière.

**M. Georges REGNIER.** – Nous recevons chaque semaine un ou deux dossiers de demande d'assurance prospection. Le dispositif trouve ses utilisateurs et je n'ai pas non plus connaissance de difficultés quant à la durée de traitement des dossiers. Nous avons d'ailleurs, plusieurs fois par semaine, l'occasion de formuler des avis sur des demandes de renouvellement de l'assurance prospection.

En réponse à une question posée plus tôt, la vente directe en Algérie existe bien évidemment. En effet, 6 800 entreprises françaises vendent des produits en Algérie, alors que seulement 450 entreprises françaises y sont implantées. Pour notre part, nous demandons aux entreprises françaises de s'orienter vers le partenariat, le transfert de technologies et la présence durable. Les échanges que nous avons tenus aujourd'hui montrent bien que les entreprises ont compris cet enjeu et que les pouvoirs publics algériens et français, représentés par les différentes agences présentes aujourd'hui, sont mobilisés pour accompagner les entreprises françaises sur ces marchés.

**M. Arnaud FLEURY.** – J'espère que cette journée vous aura permis de mieux cerner les opportunités que représente le marché algérien, un pays qui évolue plus rapidement que l'image que l'on en a de ce côté de la Méditerranée. Merci à vous tous.



---

## CLÔTURE

**Mme Bariza KHIARI,  
Vice-présidente du Sénat,  
Membre du groupe d'amitié France-Algérie**

Le Maghreb est à l'honneur aujourd'hui au Sénat, nous en sommes très heureux. En effet, dans les Salons de Boffrand se tenait aussi ce matin un colloque sur les diasporas maghrébines.

Depuis ce matin, nous soutenons l'engagement, souhaitable et nécessaire, des entreprises françaises en Algérie afin de bâtir un véritable partenariat d'intérêt mutuel.

C'est ce thème qui fonde la Déclaration conjointe pour un partenariat industriel et productif signée par les autorités françaises et algériennes lors de la visite du Président François Hollande à Alger en décembre 2012.

Un certain nombre de priorités industrielles – au sens large – y ont été identifiées autour desquelles ce partenariat va pouvoir se renforcer. Il s'appuie sur des complémentarités fortes entre nos deux économies et sur des proximités évidentes : nos peuples se connaissent bien et la francophonie n'est pas le moindre des atouts pour nos coopérations.

Pour mettre en œuvre cette ambition, un poste de Haut Responsable à la coopération industrielle et technologique franco-algérienne a été créé et confié à M. Jean-Louis Levet qui est présent parmi nous aujourd'hui. Celui-ci déclarait récemment : « *Les clés de la réussite sont à notre portée : une vision partagée, une grande ambition commune, un engagement volontaire dans la mise en œuvre des projets, une multiplication des échanges* ». On ne saurait mieux dire.

Cette réunion d'aujourd'hui intervient à un moment stratégique : la réélection du Chef de l'État algérien pour un nouveau mandat est présentée par son entourage comme l'opportunité d'engager, de poursuivre ou d'accélérer des réformes importantes dont l'Algérie et les Algériens ont grand besoin.

Tout engagement industriel suppose une connaissance approfondie de son environnement économique et social.

Les discussions et les exposés que nous avons suivis tout au long de cette journée ont été très utiles sur ce point, en permettant de dissiper les clichés ou les idées reçues.

L'Algérie a su, dans de nombreux domaines, rattraper son retard, fût-ce encore partiellement, dans la recherche par exemple mais aussi dans les équipements indispensables à son attractivité économique. Elle a ainsi considérablement progressé dans le domaine des infrastructures de transport. Les réseaux routier et ferroviaire se sont développés et diversifiés, au prix d'investissements publics massifs. Par ailleurs, un effort considérable a été fait sur la gestion et la valorisation des ressources hydrauliques, en particulier sur l'assainissement et le dessalement.

Mais l'engagement industriel suppose aussi de la lucidité. L'Algérie connaît encore un certain nombre de blocages, dont les autorités algériennes elles-mêmes ont progressivement pris conscience et sur lesquels il semble que le quinquennat qui s'ouvre soit l'occasion d'agir.

Ainsi en est-il de la part du secteur privé dans l'économie algérienne, qui dispose de fortes marges de progression. La surreprésentation traditionnelle du secteur public des hydrocarbures dans les recettes et la production nationale algérienne a généré auprès des responsables un réflexe, et même une « culture » de défiance à l'égard de l'entreprise et du secteur privé. Si quelques progrès sont apparus récemment, notamment pour les micro-entreprises, beaucoup reste à faire. Une réforme profonde en ce domaine au cours du nouveau quinquennat sera le meilleur signal à adresser, d'abord aux Algériens eux-mêmes mais aussi aux investisseurs extérieurs.

Derrière cette ouverture au secteur privé, il y aurait une bouffée d'oxygène donnée à l'un des plus précieux atouts de l'Algérie : sa jeunesse, soit 60 % de sa population, dont une trop grande partie souffre aujourd'hui d'un chômage massif alors que sa créativité et son esprit d'initiative constituent une source formidable d'énergie. Comment ici ne pas mentionner aussi une autre richesse de l'Algérie, celle des femmes algériennes qui, par leur engagement dans la société civile comme par leur créativité commerciale et industrielle, sont exemplaires.

Dans les commentaires sur la récente élection présidentielle algérienne on a beaucoup évoqué la « stabilité » de l'Algérie, certains y dénonçant l'effet d'un immobilisme politique, d'autres y saluant le résultat d'une politique qui aura permis de clore une ère de terribles violences et de réconcilier les Algériens. Il ne nous revient pas ici de qualifier les causes de cette stabilité mais simplement de la constater, pour reconnaître qu'elle est un atout important pour développer le partenariat industriel franco-algérien.

Les enjeux de ce partenariat industriel vont bien au-delà de nos seuls deux pays. Ce qui se joue entre la France et l'Algérie à cet égard est aussi une promesse pour toute la Méditerranée occidentale. Si l'on veut donner corps à une coopération en Méditerranée occidentale pour un Maghreb prospère, « l'axe Paris-Alger est un peu ce que fut l'axe Paris-Berlin en Europe », pour reprendre l'heureuse comparaison de M. Jean-Louis Levet.

Des progrès considérables sur le plan politique sont intervenus récemment entre Paris et Alger, grâce notamment à une volonté partagée de lire enfin notre passé commun tel qu'il fut vraiment. Nous devons voir dans ce qui se développe aujourd'hui entre nos entreprises le fruit de cette lucidité politique qui doit être un tremplin pour la coopération et les échanges industriels et peut-être aussi, à terme, un outil pour l'émergence d'une communauté des États du Maghreb.

Je vous remercie.



**ANNEXE**  
**REVUE DE PRESSE**



*Source : Algérie patriotique 15/05/2014 -*

**« L'Algérie, une puissance d'avenir »**

« L'Algérie est plus qu'un marché prometteur, c'est incontestablement une puissance économique d'avenir », a déclaré jeudi à Paris, le président du Sénat français, Jean-Pierre Bel, à l'ouverture, au Sénat, des Rencontres Algérie, un rendez-vous économique qu'abrite pour sa huitième édition la capitale française.

Tout en jugeant « judicieux » le choix de l'Algérie pour cette première rencontre Sénat-Ubifrance concernant ce pays, M. Bel a signalé que cette journée d'échanges entre opérateurs économiques et institutionnels algériens et français s'inscrit dans une phase « particulièrement dynamique » des relations entre les deux pays. Il a rappelé, à cet effet, la visite d'État qu'avait effectuée le président François Hollande en Algérie en décembre 2012 et la première réunion intergouvernementale de haut niveau en décembre 2013 à Alger. « L'Algérie est un partenaire économique essentiel pour notre pays. Dans la foulée de cette visite, plusieurs projets de coopération, de recherche et de développement ont été identifiés et de nombreux accords sectoriels signés », a signalé le président de la Chambre haute française, citant les grands projets d'investissement engagés ou en voie d'achèvement, dont celui de l'usine Renault d'Oran, qui sera inaugurée dans les prochains mois. À ses yeux, les nombreux « atouts » dont dispose l'Algérie donnent de la capacité au pays à assurer de nouveaux investissements et à devenir un « pôle de développement » pour l'ensemble de la région méditerranéenne ». L'Algérie est un beau pays avec lequel nous avons des liens particuliers, une population nombreuse, à la fois jeune mais aussi qualifiée, ainsi que des ressources considérables », a-t-il estimé, se félicitant du travail du Groupe d'amitié France-Algérie au Sénat, présidé par Claude Domeizel, dans le développement d'une diplomatie parlementaire en faveur des deux pays. Le colloque Sénat-Ubifrance, à l'ouverture duquel a pris part l'ambassadeur d'Algérie en France, Amar Bendjama, se décline sous forme de témoignages d'acteurs économiques, politiques et institutionnels des deux pays sur l'évolution récente du marché algérien et sur les opportunités offertes aux entreprises françaises. La situation et les perspectives économiques entre les deux pays, les dernières évolutions de l'environnement des affaires en Algérie et les partenariats franco-algériens (de l'accord commercial au partenariat industriel), l'Algérie, un marché pour les PME, sont les principaux axes sur lesquels interviendront une quarantaine d'opérateurs économiques des deux pays. Le colloque sera suivi, demain vendredi, au siège d'Ubifrance, de rendez-vous individuels entre partenaires de services privés implantés en Algérie et entreprises françaises intéressées par ce marché. Les Rencontres Algérie sont désormais perçues, dans la capitale française, comme une véritable plateforme d'échanges et d'apartés entre les chefs d'entreprise algériens porteurs de projets et leurs

homologues français. Elles sont aussi un moment pour débattre des potentialités du marché avec des experts sectoriels, des prestataires de services dans les domaines juridique, fiscal, bancaire, des ressources humaines, de la formation, et des partenaires institutionnels d'Ubifrance aux services des entreprises.

*Source : Algérie patriotique 15/05/2014 -  
<http://www.algeriepatriotique.com/article/le-president-du-senat-francais-l-algerie-une-puissance-d-avenir>*

---

*Algérie presse service/économie - 16/05/2014*

### **Donner une dimension « plus territoriale » à la relation franco-algérienne**

Le Haut responsable de la coopération industrielle et technologique franco-algérienne, Jean-Louis Levet, a plaidé jeudi à Paris pour une dimension "plus territoriale" de la relation France-Algérie, jugeant la coopération décentralisée entre les deux pays encore déséquilibrée.

« Les jumelages sont souvent inégaux entre des villes algériennes et françaises. Il faut que les agglomérations françaises intègrent davantage encore une fois les besoins des wilayas (départements) algériennes », a-t-il plaidé, lors des 8èmes Rencontres Algérie qu'a abritées le siège du Sénat français, en étroite collaboration avec Ubifrance.

Pour le responsable français, ce qui est recherché dans cette relation est que les agglomérations françaises ne partent pas en Algérie avec leurs propres entreprises, mais d'y créer des partenaires.

« À travers cette démarche, nous cherchons à mettre réellement en place le triptyque université-territoire-entreprise », a-t-il recommandé, rappelant que dans tous les territoires de l'Ocde, cette logique est développée.

M. Levet a encouragé, dans ce sens, les PME françaises à se rendre « en masse » en Algérie, d'autant plus, a-t-il fait remarquer, que le pays souhaite créer des pôles industriels dans différentes régions (l'automobile à Oran, la mécanique à Constantine, l'électromécanique à Sétif et Bordj Bou Arréridj, l'agroalimentaire à Bejaia, et de nombreuses entreprises de mécanique à Annaba et Ghardaia).

« Quand nos amis et concurrents chinois, allemands, italiens ou autres vont au Maghreb et en Algérie, ils y vont à plusieurs. Il est important que la France s'y attache pour que nous, Français, puissions y aller à plusieurs », a-t-il préconisé, signalant que trois segments sont actuellement à prioriser dans cette relation avec l'Algérie, à savoir la chaîne de froid, le matériel d'irrigation et la sécurité alimentaire.

Le président du Directoire de la SGP Equipag et responsable à la coopération industrielle et technologique algéro-française, Bachir Dehimi, s'est félicité, pour sa part, des nombreuses concrétisées ou en voie de l'être à la faveur de cette relation, citant notamment l'usine Renault d'Oran et le projet de fabrication d'embarcations de pêche avec un partenaire breton, Perriot. Il a précisé que l'accord final pour le lancement de ce partenariat est « ficelé ».

« Ce n'est ni un achat de licence, ni de l'assistance technique, ni un savoir-faire bête et méchant, mais un projet de partenariat, de co-localisation, prévoyant la fabrication en Algérie d'embarcations de pêche et de servitude avec l'opérateur breton», a fait savoir M. DEHIMI, signalant que l'accord prévoit, d'ici 2016, un taux d'intégration du produit labélisé de 80 %.

Il a annoncé, à cette occasion, être venu à Paris avec 1/2 35 projets » qui feront l'objet de discussions vendredi au siège d'Ubifrance avec des partenaires français.

"Il s'agit notamment de 12 projets de partenariat industriel, de 17 projets concernant la sous-traitance et de six autres opérations collectives », a-t-il révélé.

Intervenant à l'occasion, la Vice-présidente du Sénat français, Bariza Khiari, a relevé que le colloque Sénat-Ubifrance est intervenu à un moment "stratégique : la réélection du chef de l'Etat algérien pour un nouveau mandat». "Une réélection présentée comme l'opportunité d'engager, de poursuivre ou d'accélérer des réformes importantes dont l'Algérie et les Algériens ont encore besoin", a-t-elle commenté.

Pour la sénatrice, il "nous ne revient pas, ici, de qualifier les causes de cette stabilité algérienne, mais simplement de la constater". "Si on veut donner corps à une coopération en Méditerranée occidentale, et pour un Maghreb prospère, l'axe Paris-Alger est un peu ce que fût l'axe Paris-Berlin en Europe", a-t-elle dit.

Les Rencontres Algérie sont désormais perçues, dans la capitale française, comme une véritable plateforme d'échanges et d'apartés entre les chefs d'entreprises algériens porteurs de projets et leurs homologues français. Elles sont aussi un moment pour débattre des potentialités du marché avec des experts sectoriels, des prestataires de services dans les domaines juridique, fiscal, bancaire, des ressources humaines, de la formation, et des partenaires institutionnels d'UBIFRANCE aux services des entreprises.

*Source : Algérie presse service/économie - 16/05/2014*  
<http://www.aps.dz/economie/6027>

---

*La Tribune 17/05/2014*

**Algérie: Après les 8<sup>e</sup> «Rencontres Algérie» d'Ubifrance à Paris, vers une impulsion du partenariat économique algéro-français**

«Comment faut-il faire pour travailler avec les Algériens ? À ce jour, je n'ai trouvé qu'une réponse, il faut aimer l'Algérie.»

Avec cette affirmation déduite de sa longue expérience et venue du cœur, Jean-Pierre Raffarin, le Monsieur Algérie désigné par Sarkozy et confirmé par Hollande, a donné le ton et le climat du 8<sup>e</sup> séminaire «Rencontres Algérie» organisée par Ubifrance en partenariat avec le Sénat français qui a accueilli la manifestation jeudi, avant que celle-ci ne se poursuive vendredi au siège de l'Agence française pour le développement international des entreprises.

Les discours de personnalités politiques et diplomatiques ont planté le décor de ce séminaire mettant en relief l'attractivité du marché algérien dans un climat politique, économique et financier favorable à ceux qui désirent entreprendre. Aux deux cents chefs d'entreprises participant au séminaire, le président du Sénat, Jean-Pierre Bel, a affirmé que «l'Algérie est plus qu'un marché prometteur, c'est incontestablement une puissance économique d'avenir». Lui succédant, Raffarin a déclaré : «Avec l'Algérie, les circonstances sont bonnes et la période fertile avec l'élection présidentielle (de Bouteflika) et les multiples échanges dans un climat positif et un contexte politique favorables. Les atomes politiques sont connectés.»

L'ancien Premier ministre et actuel vice-président du Sénat a relevé qu'«il y a des projets innovants d'avenir, l'Algérie voulant apporter une valeur ajoutée à son économie», et a réfuté la thèse affirmant que «c'est compliqué de travailler avec l'Algérie». «Est-ce si simple de travailler avec la Chine, l'Inde ou le Québec ?», s'est-il interrogé en soulignant que «rien n'est facile quand il y a des intérêts en jeu». Délivrant «un message de confiance», le Monsieur Algérie a conclu en disant : «Comment faut-il faire pour travailler avec l'Algérie ? Il faut aimer l'Algérie.»

L'optimisme a été aussi de rigueur chez l'ambassadeur d'Algérie en France, Amar Bendjemaa, qui a dressé un tableau politique et économique de l'Algérie avant d'évoquer l'évolution des relations entre la France et l'Algérie. Il a rappelé «le moment fort qu'a constitué l'élection présidentielle où les Algériens ont choisi la stabilité», avant de mettre en relief les deux chantiers importants des prochains mois que sont l'adoption d'une nouvelle Constitution et d'un programme gouvernemental 2014-2019. Il a notamment expliqué qu'avec ses moyens l'Algérie aura «un plan autofinancé» orienté «vers la continuité des efforts de ces dernières années, la mise à niveau des infrastructures», la réindustrialisation, l'agriculture, la réponse aux exigences

des classes moyennes, etc... «Les relations politiques algéro-françaises traversent actuellement une phase positive que nous n'avons pas connu depuis très longtemps. Cette empathie politique doit être utilisée par les deux pays pour renforcer leurs relations économiques», a ensuite déclaré le diplomate avant de lancer un appel aux PME et PMI françaises à s'engager dans des partenariats, particulièrement dans l'industrie. Il a révélé que l'Algérie va s'engager dans des actions de prospections pour faire connaître des opportunités d'investissements et de partenariats avec un premier test avec la région de Strasbourg en automne prochain, où l'Algérie sera l'invité d'honneur de la foire locale. «Les entrepreneurs algériens sont intéressés à travailler avec des entreprises françaises. Encore faut-il que celles-ci sautent le pas et viennent tenter le coup en Algérie», a ajouté Bendjemaa.

Après un excellent exposé de Reda Hamiani, président du Forum des chefs d'entreprises, sur les aspects novateurs du programme économique en cours d'élaboration par le gouvernement, le séminaire a laissé place à des panels sur les secteurs porteurs et le développement régional en Algérie. La santé, les nouvelles technologies, l'agroalimentaire, les infrastructures, les transports et l'industrie ont été au centre des débats, témoignages et propositions. D'autres thèmes ont été abordés au cours de l'après-midi de jeudi pour compléter le tour d'horizon sur tous les aspects du partenariat.

La deuxième journée des «Rencontres Algérie», hier, a été consacrée à l'examen concret des opportunités offertes aux entreprises françaises désireuses d'investir en

Algérie. Plus d'une trentaine de rendez-vous individuels, avec autant de projets précis, ont eu lieu entre entrepreneurs algériens et français.

*Source : La Tribune 17/05/2014 (correspondant à Paris, Merzak Meneceur,) <http://fr.allafrica.com/stories/201405170243.html> -*

*MOCI 19/05/2014*

### **IDE : les Algériens défendent à Paris la règle de l'investissement à majorité locale**

Pour faciliter l'investissement, local et étranger, les autorités algériennes ont décidé dans la loi de finances 2014 que seuls les projets de plus de 150 millions d'euros doivent recevoir l'aval du Conseil national de l'investissement (CNI), une instance dépendant du ministère du développement industriel et de la promotion des investissements (MDIPI) et présidée par le chef du gouvernement. « Le CNI, dans la pratique, mène une politique sélective » et les facteurs qu'il retient sont « l'impact sur la baisse des importations algériennes et l'ouverture de nouveaux marchés », rappelait Abdelkrim Mansouri (notre photo), directeur général de l'Agence nationale de développement de l'investissement (Andi), lors des Rencontres Algérie 2014, organisées par Ubifrance et le Sénat au Palais du Luxembourg, le 15 mai.

Pour autant, la règle 49/51 reste en vigueur. D'après la loi de finances 2009, tout opérateur étranger qui investit en Algérie doit céder la majorité de son projet à des intérêts locaux. Selon le patron de l'Andi, la règle du 49/51, « souvent décriée, mal comprise en France », n'a pas empêché la venue des investisseurs étrangers dans son pays. Toutefois, « les autorités algériennes ayant constaté des réticences de la part de PME », des réformes « d'adaptation en fonction du montant des projets et des filières » sont en préparation. Tous les secteurs ne seraient pas concernés, mais sans doute « l'agroalimentaire, la transformation manufacturière », des domaines dans lesquels l'État laisserait la liberté « aux promoteurs d'un partenariat ».

Le « 49/51 » permet d'accéder à la préférence nationale. Comme Abdelkrim Mansouri, Bachir Dehimi, responsable de la coopération industrielle et technologique franco-algérienne et président du directoire de la SGP Equipag (Société de gestion et participation dans les équipements industriels et agricoles), s'est efforcé, lors des Rencontres Algérie, de convaincre de l'intérêt de la règle 51/49. « Je ne dis pas qu'il n'y a pas de problème, mais dans 90 % des cas, les attitudes sont positives. C'est l'intérêt des Algériens d'accepter le pilotage des joint-ventures par l'autre partie », a-t-il assuré, avant d'ajouter, que « les Algériens sont dans une phase d'apprentissage ».

Dans les pactes d'actionnaires, des droits de vote supplémentaires peuvent ainsi être accordés aux intérêts étrangers. Le capital peut encore être fractionné. Établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), l'Institut national de l'environnement industriel et des risques (Ineris) ouvre ainsi en Algérie une filiale dont il détiendra 40 % du capital, les 60 % restant étant répartis à parts égales entre deux associés algériens, spécialistes privés de l'installation, la maintenance et la formation.

« C'est important pour les entreprises algériennes de s'associer. Mais elles apportent aussi à leurs homologues françaises des avantages », souligne Slim Othmani, directeur général du groupe familial de jus de fruits Roubia et président du Club d'action et de réflexion autour de l'entreprise (Care). Ainsi, les joint-ventures ont accès à la préférence nationale de 25 % dans les appels d'offres publics. Ensuite, les associés locaux peuvent disposer de ressources humaines de bonne qualité. Enfin, ils offrent leur connaissance du marché et des réseaux privés et publics.

*Source : 19/05/2014 - François Pargny - <http://www.lemoci.com/011-72973-IDE-les-Algeriens-dependant-a-Paris-la-regle-de-l-investissement-a-majorite-locale.html> -*

*MOCI 19/05/2014*

### **Infrastructures : l'image écornée de la Chine en Algérie profite à la France**

Il y a un an, il était encore courant d'opposer le « dynamisme chinois » à la « frilosité française ». Sans parler d'inversion de tendance, le jugement y serait, cependant, plus nuancé aujourd'hui. D'abord, parce que le partenariat franco-algérien, conclu en décembre 2012, à l'occasion de la visite à Alger de l'ex Premier ministre Jean-Marc Ayrault, a amélioré sensiblement l'image de la France. Ensuite, la Chine, si elle reste puissante, a perdu un peu de son aura à l'occasion de la construction de l'autoroute est-ouest (1 200 km), dont la partie ouest (800 km jusqu'à la frontière marocaine) était confiée au chinois Citic-CRCC. Outre un scandale de pots de vin, c'est la mauvaise qualité des travaux qui est pointée.

Lors des Rencontres Algérie 2014, organisées le 15 mai par Ubifrance et le Sénat au Palais du Luxembourg, Anisse Bendaoud, directeur général adjoint de l'Agence nationale de gestion des réalisations et de l'équipement des établissements de santé (Arees), indiquait ainsi que c'est avec Ubifrance que l'Arees préparait pour fin septembre en colloque portant sur la normalisation, l'accréditation, la qualité dans la construction, l'équipement et le management hospitaliers. La Chine ne peut se comparer à la France, qui dispose d'un savoir-faire et d'une connaissance supérieure, laissait ainsi entendre Anisse Bendaoud.

« Le moins disant n'est plus si important ». Dans les travaux publics, « le moins disant n'est plus si important », affirmait, de son côté, Kacem Kadi, directeur de Systra Algérie, filiale du groupe mondial d'ingénierie et de conseil dans la mobilité. C'est une bonne nouvelle pour la France qui possède une forte présence sur place, avec 450 entreprises, employant près de 40 000 salariés, dont ses grandes entreprises de BTP (Razel, Bouygues, Vinci...). Elle est le premier investisseur étranger, hors hydrocarbures, avec un stock de l'ordre de 1,94 milliard d'euros à fin 2012.

L'Algérie devrait connaître une croissance économique de 4,3 % cette année, selon le Fonds monétaire international (FMI), et les dépenses d'équipement dans le projet de loi de finances

2014 par rapport à 2013 sont en progression de 15,4 %. Dans le transport, 17 tramways sont projetés, dont 11 déjà en cours d'étude ou de réalisation. Quant au rail, le programme d'investissements publics 2010-2014 (150 milliards de dollars d'investissements nouveaux + 130 milliards pour la réhabilitation d'infrastructures de base) prévoit de passer de 4 000 kilomètres à 10 000 d'ici à 2020. À ce jour, quelque 2 000 km seraient en cours de réalisation et l'Agence nationale d'études du suivi de réalisation des infrastructures ferroviaires (Anesrif) générerait un budget de 80 milliards de dollars. « Avec la présence des Européens et des Asiatiques, il s'agit d'un

marché très concurrentiel, tant pour les études que pour la réalisation et les infrastructures », estime Kacem Kadi. Et si, selon lui, « il y a de la place », il faut également « être présent sur place » et donc pour être compétitif, « ne pas être seul » et « être localisé avec un allié ».

Le projet d'un port en eau profonde. Pour sa part, CMA CGM est installé dans le pays depuis 15 ans, une période que l'armateur mondial a mis à profit pour s'accaparer 35 % du marché du transport maritime. « Nous transportons 300 000 conteneurs par an en Afrique. À peine 15 000 concernent des exportations algériennes et la moitié de ce que nous importons vient d'Asie », énumère Marc Messana, directeur général de CMA CGM Algérie, qui prône la construction d'un port en eau profonde pour remplacer le hub de Malte « pour distribuer les ports de la côte ». Selon lui, « CMA CGM fait à l'heure actuelle 800 escales, ce qui est considérable, et avec un ouvrage au tirant d'eau de 17 mètres, il serait ainsi possible de réduire les coûts ». Un tel port – à Djendjen ou sur un autre site – coûterait 300 millions d'euros.

Le groupe français, qui dispose d'un joint-venture en Algérie et de quatre filiales – trois pour la logistique terrestre et une spécialisée dans le rail – est également partisan d'une interconnexion ferroviaire pour desservir l'intérieur du pays jusqu'au sud et de l'établissement de ports secs. CMA CGM, qui a déjà créé des ports secs à Alger et Oran, projette d'en créer de nouveaux dans le sud.

*Source : 20/05/2014 - François Pargny - <http://www.lemoci.com/011-72977-Infrastructures-l-image-ecornee-de-la-Chine-en-Algerie-profite-a-la-France.html>*

---

*Ambassade de France en Algérie – 5/06/2014*

### **8<sup>ème</sup> édition des journées Algérie à Paris**

Plus de 220 participants à la 8<sup>ème</sup> édition des journées Algérie à Paris: un intérêt marqué pour le marché algérien

Depuis la visite du Président François Hollande, en Algérie, en décembre 2012 et la première réunion intergouvernementale de haut niveau, en décembre 2013, à Alger, la relation franco-algérienne s'inscrit, désormais dans une phase particulièrement dynamique. C'est dans ce contexte porteur qu'Ubifrance a organisé les 15 et 16 mai 2014, à Paris, les 8<sup>èmes</sup> rencontres Algérie auxquelles ont pris part plus de 220 participants.

La première journée s'est tenue au Sénat français, en présence du Président du Sénat, M. Jean-Pierre Bel, du Vice-Président du Sénat, Jean-Pierre Raffarin, de l'Ambassadeur d'Algérie en France, Amar Bendjama, du Président d'Ubifrance, Jean-Paul Bacquet et d'une quarantaine d'opérateurs économiques des deux pays.

Cette journée s'est déroulée sous forme de témoignages d'acteurs économiques et institutionnels français et algériens sur l'évolution du marché et sur les opportunités offertes aux entreprises françaises. Les principaux axes sur lesquels sont intervenus les différents opérateurs économiques ont été la situation et les perspectives économiques, les différents secteurs porteurs et l'environnement des affaires.

La deuxième journée, quant à elle, a eu lieu au siège d'Ubifrance, à Paris. Elle a été consacrée aux rendez-vous individuels entre partenaires de services privés implantés en Algérie et entreprises françaises intéressées par le marché algérien. Des experts sectoriels ainsi que des partenaires institutionnels d'Ubifrance ont également débattu sur les potentialités du marché.

Le président d'Ubifrance, Jean-Paul Bacquet, indique qu'Ubifrance consacre, aujourd'hui, une grande partie de ses activités au marché algérien. En 2013, 396 entreprises françaises ont été accompagnées en Algérie.

Ces 8<sup>èmes</sup> rencontres, perçues comme une véritable plateforme d'échanges entre les chefs d'entreprises algériens et leurs homologues français, ont été un moment fort permettant d'approfondir et d'élargir les relations économiques et commerciales entre la France et l'Algérie.

*Source : Ambassade de France en Algérie – 5/06/2014 -  
<http://www.ambafrance-dz.org/8eme-edition-des-journees-Algerie>*