

ECONOMIE

Où Exporter en 2019 ?



Invité du mois



Entretien réalisé avec
Mme Stéphanie LÉO
Responsable du Pôle Etudes
Département Agrotech
Business France

P5

Publi-rédactionnel



INFORMIA
Expert logiciel pour
Fruits & Légumes
et Produits de la Mer

P37



Visitez-nous à:



RENNES 19
121314 MARS
PARC EXPO
RENNES AEROPORT



27-30 MARCH 2019
ORAN - ALGERIA
THE CONVENTION CENTER

LE PREMIER SOL INDUSTRIEL HYGIÉNIQUE

 **GIARETTA ITALIA**
LE PREMIER SPÉCIALISTE DU SOL INDUSTRIEL HYGIÉNIQUE
giarettaitalia.it

EUROPEAN HYGIENIC ENGINEERING & DESIGN GROUP
ehedg
MEMBER

QUELQUES UNES DE NOS RÉFÉRENCES



Guide Agroalimentaire – Dédié à l'export et à l'investissement

La 11ème édition du livre blanc de l'export « Agroalimentaire, où exporter en 2019 ? », réalisée par Business France en partenariat avec le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, a été rendue publique. Le guide Où exporter en 2019 ? se veut un outil concis, à l'attention des exportateurs. Cet ouvrage présente les opportunités de marchés dans une quarantaine de pays. Il permet de disposer d'informations clés pour orienter une stratégie export d'entreprise.

Parmi les thèmes abordés cette année : les attentes fortes des consommateurs étrangers sur la qualité et l'origine des produits, ainsi qu'en matière d'innovation et de praticité.

La première partie de ce guide, intitulée « Les clés : Comprendre les échanges agroalimentaires », contient trois focus : Exportations mondiales. Les principaux acteurs des échanges agroalimentaires mondiaux 2013-2017. Répartition entre exportations de produits agricoles et de produits de l'industrie agroalimentaire. Et le Top 6 des produits agroalimentaires exportés dans le monde.

Exportations de l'Union européenne. Exportations de produits agricoles et de produits de l'industrie agroalimentaire au sein de l'Union européenne ; Top 3 des produits agroalimentaires exportés dans l'Union européenne. Un zoom sur l'industrie du bio. Exportations de la France. Top 3 des produits de l'industrie agroalimentaire exportés par la France (évolution des exportations françaises par zones sur la période 2017/2013).

Dans la deuxième partie intitulée « Zooms sectoriels », figure la liste de l'ensemble des secteurs d'activité de la filière alimentaire : agroéquipement, équipements process et emballages, produits laitiers, élevage, etc.

Pour chaque secteur, sont proposés des conseils de Business France ainsi qu'un focus innovation.

La troisième partie, « Où exporter ? Les clients de la France » donne la liste des pays clients de l'Hexagone et propose des focus sur les forces et les faiblesses de chaque marché.

Enfin, la dernière et quatrième partie du guide de l'agroalimentaire Où exporter en 2019 ? fournit les contacts des experts Business France du département Agrotech.

E.Chérif

I nvité du mois

5. Entretien réalisé avec Mme Stéphanie LÉO - Responsable du Pôle Etudes Département Agrotech Business France

E conomie

EXPORTATIONS MONDIALES

7. Répartition entre exportations de produits Agricoles et de produits de l'Industrie Agroalimentaire
8. Principaux acteurs des échanges Agroalimentaires mondiaux 2017-2013
8. Top 6 des produits agroalimentaires exportés dans le monde

ZOOMS SECTORIELS

10. EQUIPEMENTS PROCESS ET EMBALLAGE
11. INGRÉDIENTS & PAI
12. PRODUITS LAITIERS
13. ÉLEVAGE
16. BOULANGERIE - VIENNOISERIE - PÂTISSERIE
19. BOISSONS SANS ALCOOL

FICHES PAYS : ZONE AFRIQUE

20. ALGERIE / MAROC / COTE D'IVOIRE / SENEGAL / AFRIQUE DU SUD

P ubli-rédactionnel

37. INFORMIA : Expert logiciel pour Fruits & Légumes et Produits de la Mer
62. GS1 ALGERIA, lance la codification en ligne

E ntretien

35. Mme. Martine DEGREMONT - Directrice du Salon SIMA Paris
41. Mme. Olivia MILAN - Directrice du Salon DJAZAGRO

D ossier Djazagro

Les exposants du salon Djazagro se présentent

43. BBC MACHINE
44. GROUPE KHEIDRI
45. AROMPLUS
46. MINGAZZINI / ETS SALEM
49. PIETRIBIASI MICHELANGELO Srl
50. PACKAGING MACHINERY
51. Eurl INTERCOND
52. Sarl FRUIOR
53. RH INDUSTRIE

P résentez-vous

57. AM2C, BEEHIVE, BFD, HOEGGER
58. FROMAGERIE CAFFY / CONSULT CONSEIL
59. N'GAOUS / AGRI PLAST
67. EURL CARTONNERIE EL FARES - TAGAST
69. BIOCERT ALGERIA / EL FORNE
71. SARL GOLDEN EMBALLAGE

Editeur :
Drim btob

Directeur de la publication :
E.Chérif

Rédaction-Information :
F.Sheriff

Coordination internationale :
Fara Sheriff

Information-Promotion :
H.Mokdes / R.Chouit

Maquette & mise en page :
Athmane YACEF
anothervision-dz.com

Bureau

France :
Contact : Agroligne
Rue des Arcades, 78180 Montigny
le Bretonneux, France
Tél : +33 6 43 18 70 06
Email : contact@agroligne.com

Algérie :
Contact : H. Benhamou / R. Adhimen
Ras Acrata rue 68 villa N°42 El
Djamila, Ain Benian, Alger, Algérie
Mob.: +213 (0) 555 061 035
Mob.: +213 (0) 555 628 539
Email : contact@agroligne.com

Représentation

Maroc :
Contact : A.Houneida
E-mail : contact@agroligne.com

Tunisie :
Contact : Tarek Mamy
E-mail : contact@agroligne.com

Emirats Arabes Unis
Contact : Samir Bouyarbou
E-mail : contact@agroligne.com

Espagne :
Contact : Imanol Arriazu Rosales
E-mail : contact@agroligne.com

Abonnement-Promotion-Publicité :

Tarifs abonnement :
France 50 euros TTC, comprenant 4
numéros + prestations annexes.

ISSN : 2437-0266

Dépôt légal : à parution
Commission paritaire n° 0212T79437

BUSINESS FRANCE POLE ETUDES AGRO

DES ANALYSES STATISTIQUES

Quantifiez vos marchés
Appréciez les tendances

DES ETUDES TERRAIN

Qualifiez vos marchés
Orientez votre action



CONTACT

stephanie.leo@businessfrance.fr

TELECHARGEZ LE GUIDE

Où exporter en 2019 ?

bit.ly/BF-etudes-agro

Entretien réalisé avec Mme Stéphanie LÉO Responsable du Pôle Etudes Département Agrotech Business France



Agroligne : Pourriez-vous présenter Business France et détailler les missions qui lui sont attribuées ?

Mme LÉO : Opérateur public national au service de l'internationalisation de l'économie française, Business France valorise et promeut l'attractivité de l'offre de la France, de ses entreprises et de ses territoires, grâce à son réseau et à son équipe

de 1 500 professionnels sur le terrain, en France et dans 64 pays. Sur le volet export, Business France permet aux entreprises françaises de trouver des importateurs ou distributeurs locaux dans les pays cibles, en participant à des grands salons mondiaux ou via l'identification de distributeurs, l'organisation de missions de prospection, l'accès à notre base de données des appels d'offres publiés par des organismes publics étrangers et institutions financières internationales, des études de marché et analyses réglementaires.

L'agroalimentaire constitue le deuxième secteur de la France à l'export après l'aéronautique et Business France a accompagné en 2018 plus de 5 000 entreprises agroalimentaires dans les secteurs des boissons, des produits alimentaires, des équipements pour IAA et du machinisme agricole. Le guide 'où exporter en 2019 ?' présente de façon synthétique les opportunités commerciales de ces différentes filières sur 40 marchés, ainsi que des conseils pratiques pour les entrepreneurs.

Quelles sont les opportunités d'investissements dans la filière agroalimentaire au Maghreb ?

La politique de développement de la production alimentaire au Maghreb en vue de limiter les importations de produits finis ouvre de nombreuses opportunités d'investissements. Business France accompagne sur ces 3 marchés de nombreux exportateurs qui ont à cœur d'aider les IAA locales à relever ce défi. Ainsi en Algérie, la politique de diversification industrielle et de modernisation des IAA incite le pays à se diriger davantage vers des solutions d'équipements et usines clef-en-main, la mise en avant de savoir-faire et la formation, notamment pour le lait, les produits carnés, les produits végétaux, les céréales et la logistique (emballage, chaîne du froid, stockage). La concurrence est dense mais les équipements français sont bien

présents notamment sur les mini-laiteries, les lignes pour l'industrie sucrière, les pièces pour les équipements IAA. Au Maroc, la volonté des opérateurs publics et privés de gagner en compétitivité sur le marché intérieur et à l'export est forte, et l'offre et le savoir-faire français en matière d'intrants et d'équipements sont appréciés. La demande des industriels pour des ingrédients de qualité augmente, en parallèle de la montée en puissance et en gamme des industries agroalimentaires. Les opérateurs français accompagnent cette modernisation et la mise à niveau des unités de transformation, particulièrement dans les secteurs du lait, des produits carnés, des conserves, des céréales ou encore des produits de la mer... A l'instar de ces deux voisins, la Tunisie encourage les activités de transformation agroalimentaire à haute valeur ajoutée afin de trouver de nouveaux débouchés et gérer efficacement le problème de surproduction qui affecte certaines filières comme les fruits et légumes et les produits laitiers. L'importance accordée à la notion de traçabilité et la croissance du nombre d'unités industrielles certifiées entraînent une demande forte de modernisation de l'entreposage frigorifique et des unités de surgélation. Parmi les créneaux porteurs en termes d'investissement, on peut citer les filières suivantes : conserves, ovoproduits, fruits et légumes (dont fruits confits), pâtes fraîches, produits carnés dont viande bovine et de volaille, produits de la mer. La filière des boissons (eau minérale, jus, vin, bière) est par ailleurs en demande d'unités d'embouteillage.

Quel bilan faites-vous de la 11ème édition du livre blanc AGROALIMENTAIRE, OÙ EXPORTER EN 2019 ?

Depuis plus d'une décennie, notre guide réalisé en partenariat avec le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, illustre le travail de suivi et de veille de nos principaux marchés export réalisé par notre équipe de 200 collaborateurs « agro » de toutes nationalités. Apporter de la nouveauté à nos lecteurs est au centre de nos préoccupations. Cette dernière édition a décrypté les canaux de communication privilégiés selon les codes et spécificités des marchés étudiés : quelles sont les technologies les plus courantes pour échanger avec les partenaires parmi les appels téléphoniques, les SMS, les réseaux sociaux (Twitter, WeChat, LinkedIn ...) ou la messagerie instantanée ?

De nombreuses entreprises de toutes tailles attendent chaque année à l'automne le lancement du GPS de l'export. Cette année se met en place la « Team France Export », mutualisant les effectifs de Business France et des Chambres de Commerce et d'Industrie via la mise en place d'interlocuteurs uniques à l'export pour les entreprises de l'hexagone.

Un rapprochement qui devrait permettre d'accroître le nombre d'exportateurs agroalimentaires et ainsi dépasser en 2019 les 5 000 lecteurs de l'an dernier.

L'évolution du système

slitter
engineering

TEMAC

Slitter Rewinder Systems



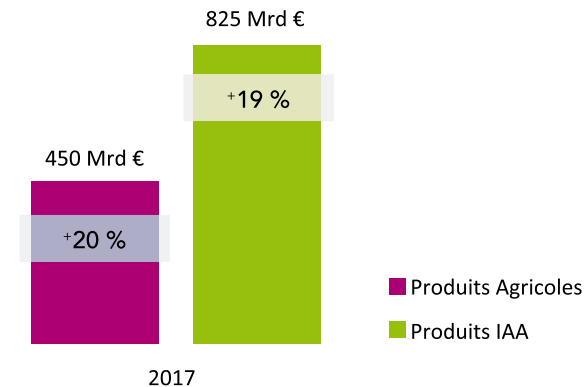
*Talent d'ingénierie
et innovation pour
"concevoir et construire"
des bobineuses-refendeuses,
de haute fiabilité
et fonctionnalité,
adaptées
à vos besoins*

Exportations Mondiales

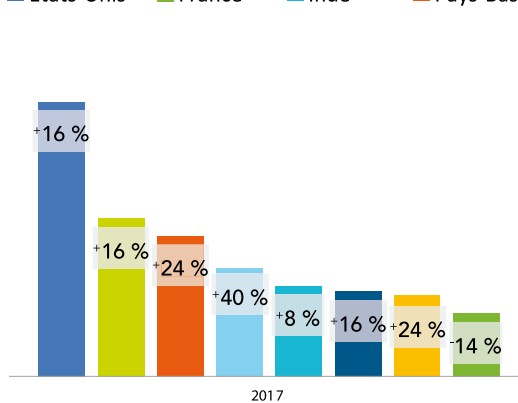
Etude réalisée par Business France "Département Agrotech"

Répartition entre exportations de produits Agricoles et de produits de l'Industrie Agroalimentaire

Les exportations de produits agricoles et de produits de l'industrie agroalimentaire à l'échelle mondiale augmentent toutes deux de façon régulière chaque année. Pour les produits agricoles, la croissance des exportations entre 2013 et 2017 est de 20 %, à l'instar des exportations de produits agroalimentaires (+19 % sur 5 ans).

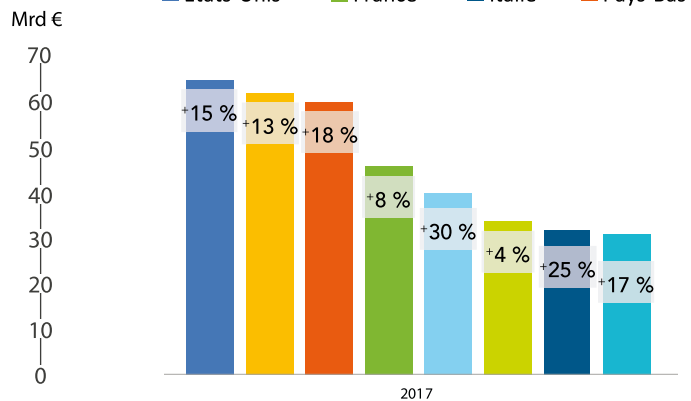
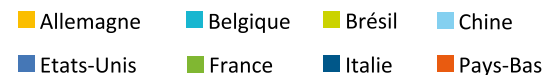


Exportations mondiales des produits agricoles et IAA en 2017
(+évolution 2017/13)



Top 8 des exportateurs de produits agricoles en 2017
(+évolution 2017/13)

La plus grande croissance des exportations de produits agricoles est marquée par la Chine avec +40% entre 2013 et 2017. Sur l'année 2017, le Brésil et l'Inde marquent l'évolution la plus importante dans leurs exportations avec respectivement +21% et +18%. La France est, quant à elle, le huitième exportateur de produits agricoles avec 3% de parts de marché en 2017. Au niveau des exportations de produits de l'industrie agroalimentaire, le top 3 est plus serré.



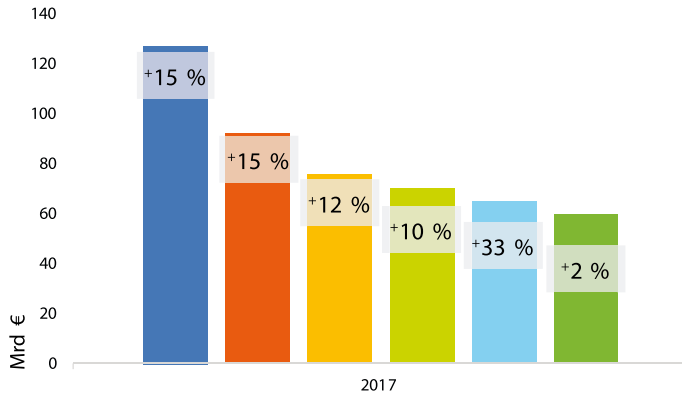
Top 8 des exportateurs de produits de l'industrie agroalimentaire
(+évolution 2017/13)

Les Etats-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas se partagent à parts égales un quart des exportations mondiales de produits de l'industrie agroalimentaire. La France arrive juste derrière avec 6% de parts de marché. Ici aussi, c'est la Chine qui marque la plus grande évolution entre 2013 et 2017 avec +30% d'exportations. L'Italie sort son épingle du jeu et marque une forte croissance : +25% sur 5 ans.

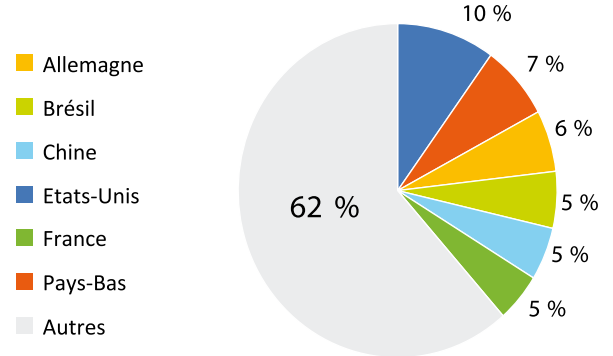
Principaux acteurs des échanges Agroalimentaires mondiaux 2013-2017

Le top 6 des exportateurs agroalimentaires représente 38% des exportations mondiales. Les Etats-Unis sont de loin le premier exportateur avec 10% de parts de marché. Ils ont été en 2017 cependant le seul pays du top 6 à accuser une légère croissance négative (-0,34 %), tandis que le Brésil marque une croissance de 12%. La plus forte croissance entre 2013 et 2017 est celle des exportations agroalimentaires de la Chine avec +33 %.

En 2017, ses exportations n'ont cependant augmenté que de 2%. Il s'agit là de la croissance la plus faible pour 2017 dans ce top 6. La France, 6ème exportateur mondial, après avoir été dépassée par la Chine en 2015, représente 5% des exportations mondiales. En 2017, ses exportations agroalimentaires ont augmenté de 4%, alors qu'entre 2013 et 2017 cette croissance n'était que de 2%. Ce taux est le plus faible sur cinq années parmi les pays du top 6.



Top 6 des exportateurs agroalimentaires en 2017
(+évolution 2017/13)



Part du top 6 dans les exportations agroalimentaires mondiales en 2017

Top 6 des produits agroalimentaires exportés dans le monde



8,6%
Viandes

États-Unis
Brésil
Pays-Bas



7,3%
Produits de la mer

Chine
Norvège
Inde



7,3%
Fruits

États-Unis
Espagne
Pays-Bas



6,7%
Graisses & Huiles

Indonésie
Malaisie
Pays-Bas



6,6%
Graines & Fruits oléagineux

Brésil
États-Unis
Canada



6,7%
Céréales

États-Unis
Inde
Russie

Top 3 Exportateurs

% Parts dans les exportations mondiales de produits agroalimentaires



Les Sauces



GROUPE THIKA

Adresse: Zone d'activité Ain-Smara N° 41 Constantine Tél: 031 97 20 25 / 031 97 10 57
Email: contact@groupthika.com / SiteWeb: www.groupthika.com

ZOOMS SECTORIELS

EQUIPEMENTS PROCESS ET EMBALLAGE

Maintien des exportations après quelques années de baisse

Process IAA

Les exportations françaises se maintiennent sur les pays d'Europe et connaissent de fortes croissances entre 2016 et 2017 sur certains challengers : Russie (+40%), Arabie Saoudite (+33%), Hongrie (+41%), Vietnam (+91%), Ethiopie (+104%), Philippines (+70%). Sur ces marchés, nos principaux concurrents sont européens (Allemagne, Italie, Pays-Bas) et asiatiques (Chine, Japon, Corée du Sud).



Equipements et intrants pour l'emballage

Voyants au vert : la zone Europe est stable (Allemagne +3%, Belgique +5%, Pologne +13%), la zone ALENA a relancé ses importations et l'export vers plusieurs pays hors Europe affiche des croissances à 2 chiffres (Russie, Chine, Inde, Chili).

Les conseils BUSINESS FRANCE

Les marchés de l'Union européenne (et la Suisse) sont des « classiques » à privilégier et à conserver : Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas, Belgique, Italie, Pologne et Danemark. Les innovations doivent être mises en avant. Sont particulièrement recherchées les solutions de digitalisation des process, efficacité industrielle, optimisation énergétique, réduction du bilan carbone, automatisation, flexibilité et service-après-vente. Les salons sont une vitrine pour les innovations.

Aux Etats-Unis, Canada, Mexique, en Chine et sur la zone Asie / Océanie, il est préférable de se développer à partir de filiales régionales.

Bien penser à s'informer au niveau réglementaire. Hors Europe, quelques marchés incontournables : Amérique (Colombie, Chili), Russie, Maghreb (Maroc, Algérie), Afrique (Sénégal, Côte d'Ivoire, Nigéria, Afrique du Sud, Kenya), Moyen-Orient (Emirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Liban, Egypte, Iran), et Asie (Corée du Sud, Thaïlande, Inde, Japon). L'accès au marché passe au travers d'un importateur et la participation aux grands rendez-vous régionaux est recommandée. La mise en avant de solutions abordables, un suivi sur 3-4 ans comprenant un plan de développement (assurance prospection...) est également conseillé.

Recommandations pratiques

- Offrir des outils industriels connectés et user-friendly.
- Proposer des lignes complètes en s'associant avec des entreprises dont l'offre est complémentaire.
- Penser à des solutions de financements pour les acheteurs.
- Etre présent sur les réseaux sociaux.

FOCUS TECH/ INNO

La France arrive en tête du Food Index Sustainability : pays où l'on mange le mieux au monde et où les enjeux alimentaires et nutritionnels sont les mieux maîtrisés. La France a sa carte à jouer sur la FoodTech aux Etats-Unis (2 Mio USD investis en 2016) et en Israël (6% de startups sont dans l'Agtech/FoodTech).

INGRÉDIENTS & PAI

Un trio gagnant pour séduire les consommateurs de demain, végétan, sans gluten et bio



Estimé à 4,6 milliards EUR en 2018, le marché des substituts de viande est en pleine croissance. Les alternatives végétales dont les « dairy alternatives » s'imposent sur le marché, avec un réel engouement des consommateurs pour plus de « flexitarisme ».

Deuxième facteur de choix pour les consommateurs, la liste des ingrédients se veut désormais la plus simple et claire possible.

Dans cette démarche, les industriels répondent aux attentes des consommateurs avec le clean label ou encore la notion de « novel food ».

Le sans gluten, rattaché à la tendance « free-from » (sans gluten, sans lactose, ou encore sans OGM) représente, lui, un marché de près de 6 Mrd USD avec de réelles attentes sur les marchés développés. Avec des ingrédients plus riches en nutriments (superfruits, céréales anciennes, algues, etc...), des processus simplifiés et la prévalence des circuits courts, les industriels se concentrent sur une plus forte valeur ajoutée des produits finis. Dans cette démarche, le marché du Bio s'impose comme une évidence auprès des enseignes et des marques.

Les conseils BUSINESS FRANCE

Des tendances de fond s'affirment sur les marchés : le bio, les allégations « sans » ou encore une simplification des listes d'ingrédients.

Avec 9 milliards d'habitants à l'horizon 2020, le marché des protéines est en hausse et représente une alternative durable et viable pour l'environnement.

Les Millennials, cible à fort potentiel, hyperconnectée et adepte d'une alimentation saine et naturelle, sont à la recherche de produits personnalisés et soucieux de l'environnement.

Les seniors, souvent sous-estimés par les marques et les enseignes, ont des besoins nutritionnels spécifiques et représentent un fort potentiel d'achat.

Sur le grand export, les Etats-Unis et la Chine se démarquent avec un besoin important en ingrédients. En parallèle, les pays d'Amérique du Sud témoignent d'un fort potentiel même si la demande reste encore discrète.

FOCUS AGTECH

La chasse aux additifs ?

Les consommateurs ne recherchent plus juste des aliments 'clean Label' mais des produits aux ingrédients 'sains et fonctionnels'. La BlockChain s'applique aussi à l'agroalimentaire et permet aux IAA de garantir traçabilité et transparence en temps réel afin de restaurer la confiance des consommateurs.



PRODUITS LAITIERS

Des signes de reprise du marché mondial sont perceptibles



Le marché mondial des produits laitiers a connu une crise importante en 2015/2016. En 2017, il s'est équilibré à l'aide de la hausse de la demande mondiale et d'une :

- Production en hausse en Europe, en Nouvelle-Zélande, aux Etats-Unis et au Brésil,
- Stagnation en Russie,
- Production en perte de vitesse en Australie et en Argentine.

Les Etats-Unis vont donc pouvoir développer leurs exportations. La Nouvelle- Zélande reste un concurrent important même si son modèle expansif s'essouffle.

Les Pays-Bas restent le 1er exportateur mondial en valeur en 2017 (10,26 Mrd EUR). La France (7,36 Mrd EUR) est au sein de l'UE le 3ème exportateur laitier. Il existe une forte demande de beurre au niveau mondial : regain d'intérêt en tant que matière grasse et fort développement de la BVP française dans le monde. Après une pénurie observée en 2017, elle est envisageable en 2018 (manque de matières premières et priorité à la fabrication de fromage car plus rémunératrice). La demande mondiale de fromages progresse en 2017. L'UE reste le principal exportateur et représente 77,7% des échanges mondiaux.

Les conseils BUSINESS FRANCE

Les circuits à privilégier et marchés à prospecter :

- La GD est un canal important pour les produits laitiers, mais la RHD connaît une hausse de sa demande pour le beurre et la crème (pâtisserie à la française en plein boom).
- L'industrie est un utilisateur d'ingrédients et de PAI laitiers.
- Ouverture de l'Afrique sub-saharienne malgré la difficulté d'accès à ces marchés.
- Le Maghreb et le Moyen-Orient restent d'importants importateurs de poudre de lait et autres ingrédients laitiers.
- La Chine et les pays du Sud-Est asiatique sont toujours aussi friands de nos produits laitiers.
- La récente mise en application du CETA assure une hausse des quotas de fromage vers le Canada.

Recommandations pratiques

- « Origine France » à mettre en avant. On soulignera une stratégie de marque privilégiée par les grands groupes au détriment de l'image française.
- Suite à la crise sanitaire du lait infantile fin 2017, une forte pression est à anticiper pour les industriels du secteur.
- La chaîne du froid et la logistique : 2 facteurs clés à maîtriser.

FOCUS INNOVATION

Les alternatives végétales représentent une forte concurrence aux produits laitiers surtout aux Etats-Unis. Dans l'UE, l'utilisation des dénominations «lait» et «fromage» est maintenant dédiée aux produits d'origine animale ; on parlera de boissons lactées pour les substituts végétaux.

ÉLEVAGE

Une offre diversifiée adaptée à tous les marchés

La « filière élevage » regroupe les métiers des équipements à la santé animale, en passant par l'alimentation, la génétique, le conseil, l'appui technique etc. La demande mondiale de produits carnés explose (évolutions démographiques et essor des classes moyennes). Partout, les filières d'élevage ont d'importants

besoins. Une attention particulière est apportée aux contraintes environnementales et sociétales. L'offre française jouit d'une excellente réputation. La génétique française est particulièrement appréciée mais se heurte à des contraintes sanitaires et une forte concurrence (Etats-Unis et autres pays européens).

Les conseils BUSINESS FRANCE

Les segments porteurs :

- Solutions d'identification et de traçabilité.
- Alimentation et nutrition.
- Santé / hygiène.
- Appui technique.
- Amélioration génétique.

La formation en France de correspondants ou l'implantation locale sont souvent à privilégier (spécificités techniques et importance du SAV).

Les marchés à prospector sont multiples :

En développement : Moyen-Orient, ASEAN (Vietnam), Afrique... Traditionnels : Maghreb, Chine... Proximité, en fort développement : Europe centrale.

FOCUS INNOVATION

Les startups de l'AgTech française foisonnent d'initiatives, quoique peu d'entre elles soient tournées vers l'élevage. On recense entre autres le développement de logiciels et de solutions robotiques. Le marché de ces innovations est mondial : les startups doivent penser « global » dès la conception de leur offre.



**CHOISISSEZ
LA QUALITÉ EUROPÉENNE**

Sûreté, goût et tradition - l'assurance de la qualité européenne.

QUALITÉ EUROPÉENNE PLUS PROCHE QUE VOUS NE LE PENSEZ

www.applesfromeurope.eu

Tout le contenu des matériaux disponibles sur le stand ne reflète que les opinions des auteurs et relève de leur seule responsabilité. La Commission européenne n'est pas responsable de l'utilisation éventuelle des informations contenues ici.



CAMPAGNE FINANÇÉE
AVEC LE SOUTIEN DE
L'UNION EUROPÉENNE



AINSI QUE PAR LE FONDS
DE PROMOTION DES
FRUITS ET LÉGUMES



ENJOY
IT'S FROM
EUROPE

SEYHAN AMBALAJ

Fabricant Turc, basé en Turquie, SEYHAN AMBALAJ PAKETLEME conçoit depuis 1988 des solutions pour le conditionnement et l'emballage automatique des produits agroalimentaires, détergents et chimiques secs, poudre et autres, aujourd'hui il est l'un des leaders de son domaine en Turquie.

Forgé d'une expérience de près de 30 ans dans le domaine avec une équipe d'experts sur les techniques de dosage, SEYHAN vous propose une large et innovante gamme de solutions d'équipements conçus et réalisés sur site ainsi d'autres services de packaging, que cela soit des machines de sa gamme

standard ou personnalisée à vos produits et capacités de production, notre seul but est de vous satisfaire.

L'équipe commerciale, les techniciens du bureau d'études et de l'atelier, vous accompagnent dans la mise en œuvre de vos nouveaux projets, de la conception à la mise en route sur votre site.

Nos machines d'emballage sont conçues pour le conditionnement d'une grande variété de produits, ainsi elles ont été construites avec des matériaux de grande qualité et tiennent compte des critères comme l'ergonomie, la facilité de maintenance, la simplicité d'opération et l'hygiène ainsi elles sont certifiées CE.

Le service après-vente est assuré par les équipes SEYHAN AMBALAJ

RIVER SEY MACHINERIE entreprise Algérienne, filiale de **SEYHAN AMBALAJ**, a comme mission; la prospection du marché, étude des cas des clients, assistance des clients de la commande jusqu'au lancement du projet.

S'appuyant sur le savoir-faire de la maison mère, RIVER offre aux industriels Algériens une solution

complète de conditionnement et emballage clés en main, avec garantie des services après-vente, montage des machines, formation et fourniture du consommable des machines, ainsi elle est représentante et distributeur officiel des doseurs à balance Multi tête en Turquie, Algérie, Maroc et Tunisie.

Nos machines et produits :

Nous avons une gamme de plus de 50 machines d'emballage pour répondre aux besoins de nos clients. Les machines sont full automatique, dotées d'un écran de commande qui centralise toutes les actions et vous permet de manipuler tous les composants mécaniques, électroniques et les grands composants; les activer ou les désactiver.

Elles sont aussi dotées d'un système de détection d'erreur qui arrête le fonctionnement de la machine automatiquement en cas d'erreur ainsi cette dernière sera affichée sur l'écran.

Les composants automatiques sont de marque LS filiale de LG.

Les composants électriques : Schneider Electric et Weidmüller - Allemand

Le système pneumatique est SMC – Français



Machines de conditionnements, ensacheuses verticales

- Machine de conditionnement système à vis - AUGER SYS - est conçue spécialement pour le conditionnement de tous les produits en poudre ; lait en poudre, café, farine, épices, amidon, sucre en poudre.... etc.
- La RIVER VOLUMETRIQUE est une machine de conditionnement vertical dotée d'un doseur volumétrique ; il peut être utilisé pour les produits Granulaires homogènes, légumes secs, couscous, détergent en poudre, sel (moins d'un Kg) Etc.
- Machine de conditionnement système avec balance ou doseur 10 têtes, est conçue pour le conditionnement de différents produits granulaires tel que les pattes, biscuits, bonbons, chips, céréales, fruits secs, légumes secs, chocolat....etc.
- Machine de conditionnement système avec doseur 4 têtes, est conçue pour le conditionnement de différents produits (sucre cristallisé, détergents, pattes, légumes secs plus d'un ki-lo...).
- Machine de conditionnement Quatro, incliné système avec doseur 14 têtes, est conçue pour le conditionnement de produits fragile tel que les biscuits.

Machine de conditionnements, ensacheuses horizontal

● RIVER CARROUSEL est une machine de conditionnement vertical dotée d'une table carrousel pour la finition des sacs ainsi système d'étiquetage automatique de marque Allemande, On peut adapter différents systèmes de dosage à cette machine ; volumétrique, multi-têtes ou à vis selon votre produits.

● RIVER DOYPAK ; est une machine de conditionnement qui vous offre le sac standup avec op-tion zipper ou sans, On peut adapter différents systèmes de dosage à cette machine ; volumétrique, multi-têtes ou à vis selon votre produit.



Machine empaqueteuse fardeleuse vertical (Balling machine)

C'est une machine qui vous permet de regrouper deux machines de conditionnement, elle vous offre des fardeaux de 10 à 20 sacs selon votre besoin, tout cela est automatique.

Machine encartonneuse full automatique

Est une machine full automatique qui ouvre, plie, remplit et ferme le carton. Elle peut être alimentée par deux machines de conditionnement.

Doseur à balance multi-têtes HAIDREAM

On a une large gamme de doseurs avec différentes capacités selon vos besoins.

Toutes les pièces métalliques utilisées dans la production des machines de conditionnement



Nos références :

Notre compagnie a plus de 1500 clients sur le niveau international, notre cible principale est tous ce qui exerce dans le domaine de la production agro-alimentaire et autres, on ne peut pas les cité tous, mais ci-dessous quelques clients à nous :



BOULANGERIE - VIENNOISERIE - PÂTISSERIE

Une dynamique des exportations soutenue par les innovations



La Boulangerie - Viennoiserie - Pâtisserie est la catégorie de produits élaborés la plus exportée par la France, référence en termes de savoir-faire. Les écoles françaises sont incontournables pour les professionnels ; elles développent leurs partenariats et filiales à l'étranger. Cela encourage une production locale d'inspiration française, soutenue par le succès des chaînes BVP et cafés : opportunités sur les matières premières, préparations et matériels.

Recrudescence des exportations françaises vers les marchés occidentaux (UE, Etats-Unis), soutenue par

la dynamique d'innovation (produits santé, « sans », snacking, bio, MDD...).

La tendance sans-gluten doit être prise en compte dans la constitution de l'offre.

BVP : intolérance alimentaire la plus courante en Europe ; 60 % des restaurateurs ont ajouté une offre sans gluten à leur carte aux Etats-Unis ; les recherches 'sans gluten' sur Google ont été multipliées par 3 en 2017...Les nouveaux produits ont recours aux farines de maïs, sarrasin, petit épeautre, etc.

Les conseils BUSINESS FRANCE

Positionnez-vous sur :

- Les snackings et formats nomades pour les points chauds se développant en GMS, les chaînes de restauration et le catering des transports.
- Les MDD en essor (10 % de l'offre en Europe de l'Ouest).
- Le surgelé : formats pratique, DLC longues, anti gaspillage.
- Les produits non emballés, à l'image qualitative et artisanale, au packaging premium, les clean labels et produits santé, le retour aux graines anciennes pour le pain.

Les marchés

- Sur les marchés matures, innovez pour répondre aux nouvelles tendances de consommation (plus des 3/4 des industriels du secteur prévoient le lancement de nouveaux produits et de nouveaux efforts R&D dans les années à venir).
- Marchés en croissance en raison du développement des circuits de distribution : Europe de l'Est (GD) ; Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Inde, Afrique (HORECA) ; Asie (franchises BVP en Chine, Corée du Sud, Taiwan, ASEAN).
- Marchés en croissance en raison du développement du segment santé : Amérique du Sud, Europe centrale.
- Amérique du Nord : l'attrance pour la BVP française s'étend dans les villes secondaires.

FOCUS BIO

Les produits BVP à base d'ingrédients bio (farine, beurre, sucre...) se développent : les industriels poursuivent les recherches sur les qualités techniques (conservation) et organoleptiques de ces produits de plus en plus recherchés sur les marchés matures.



رفيقكم الدائم في الأفراح



لنحافظ



على تغاليدنا

المصنع : قسم 12 ملكية 1002 بني تامو , البليدة

Usine: Part 12 Groupe Propriétaire 1002 Béni Tamou - Blida

Tél / Fax : +213 (0) 25 317 540

E-mail: nounourscom@yahoo.fr www.facebook.com/sarillesproduitsnounours



ANALYSYS ALGERIE

ANALYSES ET CONDITIONNEMENT DES EAUX INDUSTRIELLES

NOS METIERS

- Fabrication et vente de produit pour le traitement des eaux industrielles
- Réalisation d'audits techniques sur site, et diagnostics
- Suivis analytiques sur le terrain
- Formation aux techniques du traitement de l'eau et sur l'action de nos produits

DOMAINE D'APPLICATION

- Industrie Chimique et Pharmaceutique
- Industrie Agro-alimentaire : laiterie, semencerie, biscuiterie, conserverie, boisson...
- Industrie du Papier, cimenteries, cartonnerie etc...

CIRCUIT DE REFROIDISSEMENT



Traitement antitartre anticorrosion et anti-légionnelle
Nettoyage TAR, circuits et échangeurs.
Gamme : ANALYCOR, ANALYCLEAN, BIOLYS

CIRCUIT DE CHAUFFERIE



Traitement des eaux de chaudières : antitartre et anticorrosion
Nettoyage et détartrage en marche Gamme : ANALYFLUX

AUTOCLAVE ET STERILISATION



Traitement anticorrosion des boîtes et des enceintes des stérilisateur
Traitement antitartre
Gamme : ANALYFLOW, ANALYPHOS

TRAITEMENT ET NETTOYAGE DES PROCÉDES D'OSMOSE



Tel/Fax : 025 480 278
e-mail : analysys_algerie@hotmail.com
BLIDA GUEROUAOU

NOTRE EQUIPE



CONTACT COMMERCIAL



Région centre et Ouest

Mr TAHIR Kamel
Tf : 0550 41 91 80
Kamel.tahir@analysys.fr

Région centre et Est

Mr MEDDOUR Youcef
Tf : 0550 49 57 96
youcef.meddour@analysys.fr

Région Grand Est

Mlle MESSAI Insaïf
Tf : 0556 13 62 74
insaiif.messai@analysys.com

ANALYSYS EN FRANCE

ANALYSYS SAS
67 Av de l'Europe 92200 BARNAC France
Tf : + 33 5 45 35 48 14
Mob : + 33 7 86 90 51 84
Email-export : export@analysys.com
<http://www.analysys.com>



BOISSONS SANS ALCOOL

Le « SOFT » Power Français



Les eaux naturelles véhiculent une image valorisante de la France à l'étranger, reflet du terroir dont chacune est issue. Un tiers de la production française est exporté. Les principales destinations restent l'Europe (Belgique, Allemagne, Royaume-Uni). Pour ce qui est du grand export, forte croissance sur la Chine (+267% en 5 ans) et sur les Etats-Unis (+50%). Pour les softs drinks : la France exporte principalement vers l'UE (Belgique, Allemagne, Royaume-Uni, Suisse, Espagne) et l'Amérique du Nord qui a doublé en

5 ans ses importations depuis la France. A noter que les habitudes de consommation des boissons non alcoolisées en Europe sont très différentes : en moyenne, les Européens consomment essentiellement de l'eau (environ 50%), des soft drinks (35% environ), le reste concernant les jus de fruits et sirops, à l'exception de certains pays comme les pays nordiques (ex. Norvège : L de soft drinks contre 22 L d'eau, et 40 L de jus, nectars et sirops) et le Royaume-Uni qui consomment plus de soft drinks que d'eau en bouteille.

Les conseils BUSINESS FRANCE

- Les sodas et boissons sucrées pâtissent d'une mauvaise image nutritionnelle : désintérêt des consommateurs et réglementations de plus en plus restrictives sur de nombreux marchés.
- En règle générale, la boisson répond de plus en plus aux préoccupations bien-être / santé. Les tendances mondiales valorisent des composants naturels (colorants et agents sucrants à base de plantes...) et les super aliments (baies, aloe, thé vert, maté...). Recherche de boissons naturelles / authentiques, peu caloriques, et gourmet / bio notamment sur le segment RHF : eaux aromatisées et fruitées (ex. : aquadrinks pour les enfants), boissons à base de thé, plantes ou arômes naturels, super-eaux végétales (ex. : eau de coco), boissons fonctionnelles enrichies en vitamines et minéraux (en plein essor aux Etats-Unis).
- Le packaging est soigné, en co-branding ou élaboré par des designers. Le « made in France » est valorisant, notamment pour les eaux.
- Les formats se font individuels pour le segment snacking à moyen terme : montée en puissance de l'expérience consommateur (online) et personnalisation accrue des produits.
- Nouveaux circuits de vente à potentiel pour les produits innovants (ex. concept stores).

Principaux marchés à prospecter

Conserver ses positions sur les marchés traditionnels où la concurrence s'intensifie (Europe). Les marchés émergents : notamment Chine, Singapour et pays dont les classes moyennes et aisées sont en croissance. Ne pas oublier la plateforme du Moyen-Orient qu'est Dubaï : belles perspectives sur les pays voisins, dans une région qui connaît la plus forte progression sur le segment des softs.

FOCUS BIO

Les boissons figurent parmi les secteurs les plus innovants de l'industrie alimentaire avec près de 10% des lancements, beaucoup axés sur une meilleure nutrition. Les startups innovantes enregistrent de belles réussites : boissons naturelles, bio, fonctionnelles, etc.

FICHES PAYS : ZONE AFRIQUE



ALGERIE

« La reconversion de l'économie algérienne vers l'agriculture entraîne de nouveaux enjeux et un changement de paradigme : gestion du stockage, autosuffisance sur des produits anciennement importés, chaîne du froid... »

Bureau de Business France Alger

Une consommation de plus en plus motivée par la recherche de qualité

Les consommateurs sont de plus en plus exigeants

- L'acte d'achat devient moins motivé par les bas prix que par la qualité ou la réputation d'un produit pour une majorité des consommateurs algériens.
- Un consommateur pointilleux et exigeant remplace le traditionnel client docile face au produit « bon marché ».
- La provenance, les ingrédients et le packaging sont des atouts à mettre en avant. La quantité et la rotation des produits premium s'accroît dans les GMS.

Les hyper et supermarchés prennent de l'importance

- Les exigences de la vie active et du nomadisme changent les habitudes alimentaires : un essor des circuits de la RHD et des plats préparés. La restauration rapide en profite particulièrement. La GD est également en plein essor, quoiqu'elle ne suffise pas encore à satisfaire la demande.
- Les produits alimentaires sont distribués au niveau de tous types de commerce (GMS, supérettes, épiceries, etc.). La GD peine à satisfaire la demande de 41,3 Mio d'habitants. Ses quelques enseignes accueillent un grand nombre de clients au quotidien, plus en week-end, loisirs et attractions aidant.
- Les petites épiceries de quartier continuent de se conserver la part du lion quant aux produits alimentaires, y compris pour les fruits et légumes.

Restrictions et suspensions d'importations pour favoriser la production locale

Une politique de promotion de la production locale pour limiter les importations de produits finis

- Le marché des intrants agricoles présente de belles opportunités pour les équipements et savoir-faire. La politique de promotion de la production amène de nouveaux produits locaux sur les étals. A l'inverse, les importations de fruits et légumes souffrent de la suspension depuis janvier 2018.
- Sur les viandes, la production bovine locale ne couvre que 31 % de la demande. L'Espagne en est le premier fournisseur, suivie de l'Inde et du Brésil. La France domine les importations de bovins vivants. Les viandes congelées et les viandes fraîches autres que bovines (carcasses) sont provisoirement suspendues à l'import.

Opportunités pour l'offre d'équipements pour les IAA

- La France fait partie des leaders pour le traitement des viandes, l'industrie laitière, sucrière, les pièces détachées et la confection de couscous. Sur de nombreux autres segments, elle se heurte à la concurrence turque, allemande, chinoise, espagnole et belge. La politique de modernisation des IAA offre des opportunités inédites pour des solutions d'équipements et usines clef-en-main, la mise en avant de savoir-faire et la formation, notamment pour le lait, les produits carnés, les végétaux, les céréales et la logistique (emballage, chaîne du froid, stockage).

Fiche Réglementaire

Le Ministère du Commerce a établi, en début d'année 2018, une liste de 851 produits dont l'importation est provisoirement suspendue. Cette liste vise notamment les produits alimentaires. Il s'agit d'une liste provisoire susceptible d'évoluer et d'être retirée. Une révision de cette liste a d'ailleurs été effectuée par le Ministère du Commerce par décret le 21 mai 2018.

Un décret portant sur l'étiquetage nutritionnel des denrées alimentaires a été publié au Journal Officiel du 2 mai 2018.



COMMERCE & INVEST & GEST



ALGERIA:

Route de hammam Mouskine 2004 urbaine
baupark, W. Biskia, Algérie
Tel : +213 881 988 88 / +213 770 770 987
+213 550 999 801
Fax: 4213 25 05 15 51
elsabah_group@gmail.com
elsabah.tk@elsabah.com



MAROC

« L'agriculture et l'industrie agroalimentaire sont la pierre angulaire de la croissance marocaine. Les investissements publics ont largement contribué à cette réussite, notamment dans les filières agricoles grâce au Plan Maroc Vert. »

Bureau Business France Casablanca

Evolution de la consommation et de la distribution moderne, une croissance liée

Une dichotomie des modes de consommation, entre traditionnel et occidental

- Faibles dépenses alimentaires : 530 EUR / an / habitant en moyenne (1 179 EUR pour les 10 % les plus aisés).
- Les consommateurs sont sensibles au prix, à la disponibilité du produit et à sa provenance, mais peu fidèles car comparateurs et curieux.
- L'alimentation quotidienne est dominée par les produits frais, achetés majoritairement sur les marchés ou étals de bord de route (le plus souvent : achats en vrac ou par monodoses). Les GMS diversifient leur offre pour se démarquer.
- Progression du « manger sain » et « moins sucré ».

Le milieu urbain, foyer du développement des GMS et des nouvelles habitudes de consommation

- Accélération du déploiement de la distribution moderne : +35 % en cinq ans.
- Oligopole de 4 acteurs, exclusivement en zone urbaine et plus particulièrement sur l'axe Casablanca-Rabat.
- Hausse de la fréquentation des restaurants, particulièrement en milieu urbain : prolifération des franchises de restauration rapide, de restaurants collectifs ou de services de livraison de repas.
- Intérêt pour les cuisines étrangères : asiatique, libanaise ou française. La classe aisée marocaine recherche des produits fins et gourmets.
- Hausse de la demande en produits surgelés et plats préparés à destination des CHR et restaurants d'entreprises, mais disponibilité encore marginale de l'offre au sein des GMS.
- Développement du e-commerce (4 % des achats en 2017).

L'importation concerne principalement les produits alimentaires bruts

Les céréales dominent les importations

- Les importations concernent majoritairement les produits non-transformés (blé : 28 % des importations en valeur), toutefois quelques produits transformés percent : ingrédients, fruits et légumes transformés, huiles, ...
- Développement de marchés de niche comme les fruits exotiques.

Un marché de niche pour les produits français

- La France exporte essentiellement des céréales, des vins, des produits laitiers et de la nutrition animale vers le Maroc.
- Les chaînes françaises Carrefour et Leader Price sont des vitrines.



COTE D'IVOIRE

« L'objectif de développer les produits « fabriqués en Côte d'Ivoire », transformés à partir des cultures locales, est devenu une réalité accompagnée par les bailleurs de fonds et les actions gouvernementales. »

Bureau Business France d'Abidjan

La distribution alimentaire formelle se « RELOOKE »

Une classe moyenne portée sur la qualité, alors que le consommateur moyen privilégie le prix

- Le consommateur moyen choisit un produit pour son prix mais il teste de nouveaux produits plus chers.
- La classe moyenne émergente (15 à 20 % de la population), affiche un plus fort pouvoir d'achat et un désir de différenciation dans ses choix alimentaires. La qualité prime.



BLED CONSERVES est spécialisée dans la transformation, et la conservation d'olives, huile d'olives, puple d'abricot et de légumes. BLED CONSERVES alimente ses différents partenaires avec des produits d'une qualité irréprochable.

Dès sa création, **BLED CONSERVES** a développé son activité-olives en construisant de nouvelles unités de production tout en augmentant le capital financier et humain de la société. Sa capacité de production est estimée à 20000 tonnes par an pour l'olive, et 5000 tonnes par an pour l'abricot

La société a développé sa gamme de production en rajoutant d'autres produits comme la pulpe d'abricots, le piment et le citron, prunes, huile d'olives.

BLED CONSERVES a obtenu les Certificats :

- Certificat ISO 22000 en 2009
- Certificat FDA
- Certificat KOSHER

Societe BLED CONSERVES SARL

Zone Industrielle BP : 225 -Taourirt/MAROC

Tél : +(0)536 679 412/ +(0)536 698 571 / Fax : +(0)536 679 399

Email: direction@bledconserves.ma / Site web:www.bledconserves.ma

- Les petits formats sont très répandus (coût et attrait visuel). Les packs ou lots de 3 à 5 articles à des coûts ajustés attirent également la clientèle.
- Les produits surgelés et le snacking entrent petit à petit dans les habitudes des populations aisées.

Le secteur informel représente le principal canal de distribution alimentaire pour les ménages

- Le secteur informel représente 80 % des PDM mais les acteurs parient sur un rééquilibrage pour le formel d'ici 3 ans.
- La distribution alimentaire formelle est aux mains de grandes familles libanaises. Les achats en supermarché représentent moins de 10 % des dépenses alimentaires.
- Le parc de la restauration se diversifie : gammes, menus innovants, à base de produits locaux, de visuels réinventés... Manger à la maison est traditionnel, toutefois l'arrivée de Burger King, la Croissanterie, Paul, ... change la donne.

Les produits Français ont une position de leader historique

Les importations de produits français sont en baisse (-14 % en 2017) mais devancent la concurrence

- Les produits français sont appréciés dans ce pays francophone et francophile. La France a exporté près de 335 Mio USD de produits alimentaires en 2017 (blé, produits laitiers, vins et viandes).
- La Thaïlande (riz), la Chine (poissons) et l'Inde sont les principaux concurrents.
- Progression des importations de vins et Champagne de France depuis 2015. Légère baisse en 2017 : hausse des droits de douane et économie affectée par de mauvaises récoltes.

Les produits français sont un incontournable

- Les GMS sont approvisionnées à 70 % de produits français (enseignes françaises).
- Les produits importés, et surtout les produits français, attirent en raison de la garantie de leur qualité.
- Le coût reste un élément décisif : les produits français sont considérés chers.

FICHE REGLEMENTAIRE

Un avis aux importateurs de marchandises en République de Côte d'Ivoire a été communiqué prévoyant la mise en place d'un programme de vérification de la conformité des produits importés (dont les produits alimentaires) aux normes locales à compter du 16 juillet 2018.



SENEGAL

« Le Sénégal est un pays particulièrement dépendant des importations pour ses besoins alimentaires. Les principaux fournisseurs sont la France, la Chine, l'Inde, la Turquie. »

Une distribution fragmentée

Bureau Business France Dakar

Une classe moyenne émergente

- Emergence d'une classe moyenne sénégalaise et essor de la GD : image de qualité supérieure pour les produits importés dont français.
- Parallèlement, une importante frange de la population ne peut accéder à ces produits : microdose des produits pour la ration journalière.
- Les habitudes alimentaires sont ancrées et à base de céréales, sucre, huile, thé, épices. Les consommateurs choisissent les produits qu'ils connaissent et apprécient et s'orientent vers le marché informel.
- Les festivités religieuses génèrent des pics de dépenses (hausse x3).

Une distribution dominée par le marché informel

- Le secteur informel capte 80 % de la distribution alimentaire et assure la vente de proximité.
- L'offre est variée et segmentée : plus de 30 000 PDV à Dakar, et plus de 100 supérettes.

*Le goût
de vos
envies*



Tél: 023 22 55 55

FFG 8.20 DISCOVERY



IN LINE MACHINE
SPECIALLY DESIGNED
BY BOBST FOR
CORRUGATED SHEET
PLANTS

**A high performance and innovative
solution to meet all your requirements:**

- Versatile equipment: folded and non-folded boxes, with or without die-cut, 2 or 4 colours
- Modern boxes manufacturing process
- Reduced manufacturing costs
- New technology, easy and reliable
- User friendly for the operators

 **BOBST**

www.bobst.com

Visit BOBST at TAPPI
CorrExpo Booth #403

- La GMS occupe seulement entre 15 et 25 % de PDM et est majoritairement fréquentée par les CSP++, les expatriés et touristes. Les stations-essences constituent un canal de vente non négligeable, fréquentées par une clientèle plus variée.
- Les enseignes françaises sont présentes : Auchan, le leader de la GMS avec une stratégie de vente de proximité (concurrence le secteur informel). A l'inverse, Casino se positionne sur un créneau premium. Carrefour a annoncé sa venue au Sénégal depuis 2017.
- La RHD est en hausse dans le cadre professionnel sur Dakar. Dans le cadre familial, les Sénégalais profitent de la RHD en moyenne 1 fois par mois. Le e-commerce est encore limité mais plus de 60 sites ont été recensés en 2017 dont Jumia food (livraison de plats) ou Sakanal.

Des importations de produits alimentaires toujours en hausse

Importations alimentaires en hausse

- L'agroalimentaire occupe 13,8 % de PDM (en valeur) des produits importés au Sénégal et sont en hausse de 17 % /2016. Les importations proviennent d'Europe (45,0 %), d'Asie (29,4 %) et d'Afrique (18,2 %). La France, toujours leader
- La France est le 1er fournisseur agroalimentaire avec 13,7 % de PDM, suivie de l'Inde (PDM : 12 %).
- Les principales exportations françaises à destination du Sénégal sont le tabac brut (18 %), les céréales (14 %), les produits laitiers dont fromages (14 %) et les préparations à base de céréales (10 %).

FICHE REGLEMENTAIRE

Le Sénégal fait partie de la CEDEAO (Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest) au même titre que 14 autres pays africains. Il s'agit d'une union économique et monétaire. A ce titre, le Sénégal applique le tarif extérieur commun aux produits importés.



AFRIQUE DU SUD

« L'Afrique du Sud est un marché en pleine évolution avec une forte disparité de revenus et d'habitudes alimentaires, une vraie classe moyenne (presque 50 % de la population) représentant de nombreuses opportunités en matière d'équipements pour la production, l'emballage et pour l'exportation de produits transformés. »

Bureau Business France Johannesburg

Des opportunités pour les produits importés

Les produits sains, de plus en plus recherchés

- Les pouvoirs publics luttent contre le surpoids de la population : 21 % d'obèses et 1/4 des enfants en surpoids.
- Hausse des ventes de produits sains de +20 % sur 2015-2020. Les innovations attendues : baisse des sucres, graisses, sel. Mise en avant dans les linéaires des bénéfices santé, des produits bio (19 Mio EUR ; +37 % prévus d'ici 2020) et des produits pour les intolérances alimentaires (36 Mio EUR ; +8 % d'ici 2020).
- Hausse de la demande pour les produits alimentaires pratiques à consommer. Manger « sur le pouce » est une habitude alimentaire. Hausse des ventes de plats préparés : +8 % en valeur, à 252 Mio EUR, en 2016. 80 % des plats non-végétariens vendus sont des produits surgelés.

La distribution formelle consolidée

- 65 % des achats sont réalisés dans les grands centres commerciaux : le prix est un critère-clé.
- Les magasins, ce sont 99,5 % de la distribution ; 0,4 % sont des distributeurs automatiques et 0,1 % e-commerce.
- La distribution formelle : 70 % de la consommation alimentaire. 5 groupes en contrôlent 94 % : centralisation pour minimiser les coûts.



SAVOUREZ LE GOÛT DE L'EUROPE



DÉGUSTEZ LES
SAVEURS DE L'EUROPE!

OFFREZ À VOS PROCHES
LA QUALITÉ SUPÉRIEURE
DES FRUITS D'EUROPE.



www.applesfromeurope.eu

Tout le contenu des matériaux disponibles sur le stand ne reflète que les opinions des auteurs et relève de leur seule responsabilité. La Commission européenne n'est pas responsable de l'utilisation éventuelle des informations contenues ici.



CAMPAGNE FINANÇÉE
AVEC LE SOUTIEN DE
L'UNION EUROPÉENNE



AINSI QUE PAR LE FONDS
DE PROMOTION DES
FRUITS ET LÉGUMES



- 20 % des ventes sont des MDD. 63 % des consommateurs considèrent que les MDD sont d'aussi bonne qualité que les autres marques.
- Concurrence forte : consolidation des marques plutôt qu'introduction de nouvelles.
- En RHD, les consommateurs cherchent un bon rapport qualité-prix. Les bars et brasseries en hausse de 8 % par an depuis 2012.
- Le e-commerce, en marge, se développe : +82 % entre 2013 et 2016 et un CA alimentaire de 18,5 Mio EUR.

L'offre Française : Un fort potentiel de développement

157 M EUR exportés vers l'Afrique du Sud en 2017

- En hausse +17 % / à 2012 pour les produits agroalimentaires français.
- Les principaux produits sont les boissons (38,5 %), les produits laitiers (15 %), l'alimentation animale (10 %).
- Opportunités pour les entreprises françaises : les MDD compétitives.

L'offre française jouit de nombreux atouts

- 1^{ère} phase de l'Accord de libre-échange UE-Afrique du Sud : 87 % des produits européens entrent sans droits de douane.
- Développement important des MDD qui sont souvent des produits importés.
- Les produits « made in France » : bonne image surtout les vins, les fromages et les produits gourmets. Les contrôles sanitaires français et européen sont reconnus.
- Les équipements français bénéficient d'une excellente image de marque : qualité et solidité.

5^{ème} Salon international

Réservez votre espace encore aujourd'hui !



Nigeria agrofood

Agriculture
Process agroalimentaire, emballage &
conditionnement
Ingrédients & arômes
Boulangerie & pâtisserie
Restauration et hôtellerie

Nigeria plastprintpack

Plastiques | Impression | Emballage

Salon partenaire



26 - 28 mars 2019

Landmark Centre • Lagos - Nigeria

www.agrofood-nigeria.com

www.ppp-nigeria.com

Organisé par



Entretien réalisé avec Monsieur Alberto GIARETTA, Fondateur et Propriétaire GIARETTA ITALIA - Le Premier Spécialiste du Sol Industriel Hygiénique



Agroligne :
Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Depuis trois générations Giaretta Italia réalise des sols en klinker. En fait depuis 1959 Mr. Giaretta, père d'Alberto, travaille dans le secteur des sols et revêtements en céramique. Puis en 1971 Giaretta

Père et Fils, afin de répondre aux exigences du secteur Food & Beverage, commencent à construire les premiers sols antiacide et antidérapants pour le secteur agroalimentaire et en 1985 Alberto Giaretta fonde sa propre société, Giaretta Italia. Il se spécialise dans la conception, fourniture et installation clés en main de sols en klinker allemand, de qualité supérieure. En 2015 Giaretta Italia fête ses trente ans. Entretemps elle est devenue la référence sur le marché européen et subsaharien en ce qui concerne les sols industriels en klinker et les systèmes de drainage pour le secteur agroalimentaire.

Quels sont les produits ainsi que les services que vous proposez ?

Aujourd'hui dans le respect des prescriptions imposées par les règlements HACCP en matière d'hygiène et de sécurité dans les établissements alimentaires et pour répondre aux exigences croissantes des clients Food & Beverage, elle offre le premier sol hygiénique industriel comprenant le plus grand nombre d'éléments certifiés HACCP et EHEDG. De plus, le système de sol conçu par Giaretta Italia est un précieux allié contre la contamination bactérienne grâce à Bacteriostop, joint époxy antibactérien et antifongique certifié qui réduit drastiquement la charge bactérienne de souches et de mycoses telles que *Listeria Monocytogenes*, *Escherichia Coli*, *Candida Albicans*, *Staphylococcus Aureus*. Aujourd'hui, grâce à l'innovant GI HYGIENIC SYSTEM, Giaretta Italia se fixe l'objectif de garantir l'hygiène et la durabilité de ses sols, assurant par ailleurs l'extrême résistance à l'usure et aux chocs mécaniques et thermiques tout en diminuant les gaspillages d'eau, de temps et d'argent à dédier à la désinfection des salles de production. Elle offre à ses propres clients l'assistance complète en phase de conception, d'installation et de service après-vente. Toujours attentive à sa clientèle, Giaretta Italia préside de façon capillaire les territoires européens et subsahariens. En outre, le phare de l'entreprise est la personnalisation extrême des œuvres

qui peuvent différer selon le type de clientèle et de marchandise alimentaire traitée dans les établissements. Les produits et les services proposés ont l'ambition de faire devenir Giaretta Italia le partenaire de ses propres clients en les aidant à atteindre leurs objectifs de sécurité, satisfaction et tranquillité.

Qu'est ce qui vous distingue de la concurrence ?

Ce qui nous distingue de nos concurrents est la somme de toutes les caractéristiques décrites ci-dessus, unies et enrichies par l'expérience et par la passion qui ont été transmises de père en fils.

Quelles évolutions, stratégies et améliorations durant ces dernières années ?

Ces dernières années le marché a été caractérisé par de fortes turbulences et de manque de sécurité et de certitude. Pour résister aux périodes de grands changements, ainsi que pour se mettre au pas suivant les exigences croissantes de la clientèle, les fondamentaux de l'entreprise sont la stabilité apportée par son historicité, la flexibilité et l'investissement en recherche et innovation. Giaretta Italia a constamment amélioré ses méthodes de travail soit en organisation interne soit en prenant soin de personnaliser chaque projet en étudiant ses particularités car l'expérience lui a permis de connaître profondément de différentes et nombreuses réalités, donc de pouvoir répondre avec précision aux besoins de la clientèle. Évidemment, tout ceci est aussi possible grâce à un travail d'équipe bien structuré et organisé.

Quels sont vos points forts ?

Nos points forts sont sûrement les références de l'entreprise, la présence sur le territoire italien et étranger, la formation constante du personnel selon les différentes aires de compétence, la logique internationale de l'entreprise qui a contribué à gérer avec grande dextérité un marché multiculturel, donc une considérable internationalisation qui se traduit par le développement de produits innovants à proposer au client afin que ses besoins soient effectivement satisfaits. Et si nous ne trouvons pas ce qui est valable pour nos clients sur le marché, nous le créons nous-mêmes.

Quels projets pour le futur ?

Devenir synonyme de sécurité et hygiène dans le monde du sol industriel et antiacide, pas seulement celui du Food & Beverage mais augmenter notre présence dans tous les secteurs qui ont besoin de travailler sur une surface hygiénique, solide et durable ; c'est-à-dire les milieux paramédicaux, vétérinaires, cosmétiques, chimiques etc.

BIEN PLUS QUE DE L'EAU.



Le révélateur de votre performance industrielle et l'assurance d'une sécurité alimentaire optimale.

Parce que la maîtrise de la qualité de l'eau est un élément indispensable à votre industrie agroalimentaire, BWT répond à ces exigences avec une expertise de haut niveau, un savoir-faire technologique à la pointe du progrès et un accompagnement de proximité à chaque étape.

Grâce à cette offre globale, BWT améliore votre sécurité alimentaire mais également votre performance industrielle en vous apportant... bien plus que de l'eau !

Retrouvez BWT, l'industriel du traitement de l'eau sur bwt.fr

For You and Planet Blue.

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

RÉDUCTION DE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL

ECO-MX, L'ECO-SOLUTION DE DESINFECTION PAR L'ELECTROLYSE

La désinfection des réseaux d'eau dans l'industrie est un enjeu majeur pour la pérennité des installations ainsi que pour la santé des utilisateurs. Les solutions curatives et préventives de biocides chimiques sont une possibilité mais elles restent une menace pour la santé et l'environnement. Dans ce contexte, BWT France propose ECO-MX, un procédé de désinfection par l'électrolyse - basé sur les 3 vecteurs eau, sel et électricité - économique et intelligent.



ECO-MX de BWT France est un désinfectant par électrolyse, alternative à la

solution de désinfection chimique et de haute qualité. Les électrodes combinent le sel (NaCl), l'eau et l'électricité pour créer un désinfectant in situ et sur demande. Doté d'une large capacité de production allant de 200 à 6 800 litres de solutions par jour, ce procédé éprouvé est une méthode fiable pour la maîtrise des bactéries ainsi que le contrôle de la corrosion, des impuretés et des odeurs.

Il assure une disponibilité permanente du désinfectant avec un coût de traitement jusqu'à 10 fois moins important qu'une solution chimique.

ECO-MX nano, la toute dernière génération de la gamme, intègre de nouveaux composants et fonctionnalités pour optimiser sa prise en main tout en permettant à l'appareil de communiquer :

- électrode exclusive BWT au design intelligent facilitant l'entretien et la longévité de la cellule,
- électronique embarquée avec écran tactile multi-langues, historiques de fonctionnement et d'alarmes,
- fonctions de communication à distance intégrées à la technologie pour se connecter à la solution de e-water management BLUWELL.

"Le nouveau design des unités a été pensé et conçu par le bureau d'études BWT pour une sécurité optimale, un fonctionnement performant et une maintenance facilitée. Ces unités sont fabriquées en France dans notre usine de rotomoulage d'Is-sur-Tille près de Dijon et assemblées dans notre atelier de Saint-Denis en région parisienne" précise Romain Jombart, Directeur de l'Innovation BWT France.

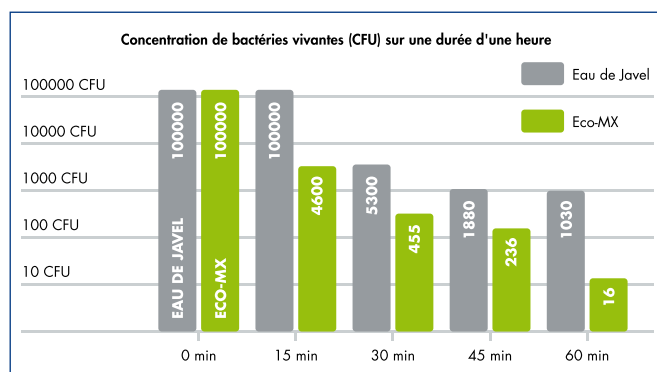


UNE SOLUTION SAINTE POUR L'HOMME ET L'ENVIRONNEMENT

Au-delà du contrôle de la charge microbiologique, l'efficacité de l'ECO-MX nano permet de consommer moins de produit, de réduire considérablement les risques de corrosion et d'écartier celui de rejet de biocides organiques des installations.

Son intégration sur les réseaux évite les manipulations et le stockage de produits chimiques dangereux pour la santé. La fabrication sur place du désinfectant entraîne la disparition des emballages et la réduction de l'impact de transport de 80 %. Meilleure solution alternative, l'électrolyse est éprouvée depuis de nombreuses années et ne requiert qu'un minimum de maintenance. Non classée dangereux pour la santé et l'environnement. Depuis début 2018, cette solution a été adoptée par un industriel du lait en Algérie.

Les résultats sont très bon et les résultats sont bien meilleur qu'avec l'utilisation de l'eau de javel.



Source : résultats vérifiés par le CDC (Centers for Disease Control) au travers d'une étude réalisée par un tiers indépendant. Exposition à 5 mg/L d'équivalent chlore sec sous forme de solution BWT ECO-MX et NaOCl à pH 7,5.

Cette solution sera exposée sur le stand BWT-POLYZI N° B022 Hall C lors du prochain salon Djazagro du lundi 25 au jeudi 28 Février 2019.



DJAZAGRO 2019

Du 25 au 28 février, rendez-vous avec les experts de l'industrie agroalimentaire sur le Pavillon FRANCE !



L'Adepta, organise un des plus grands Pavillons nationaux représentés sur l'édition 2019 du salon DJAZAGRO.

47 entreprises françaises seront réparties sur plus de 500m², autour de trois pôles :

- Process agroalimentaire, emballage et conditionnement
- Céréales et boulangerie
- Arômes et ingrédients

Le Pavillon FRANCE sera la vitrine du savoir-faire français en matière d'industrie agroalimentaire. Les leaders du secteur seront présents sur ces 4 jours d'exposition.

Association d'entrepreneurs, unique dans le monde agri-agro, l'Adepta a une fine connaissance du marché algérien. Elle accompagne les entrepreneurs français en Algérie depuis plus de 30 ans.

INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE COLLOQUE TECHNIQUE

COLLOQUE AGROALIMENTAIRE, MERCREDI 27 FEVRIER

**Comment optimisez votre usine agroalimentaire ?
Les entreprises de l'Adepta vous répondent au cours d'un Colloque technique (gratuit) à destination des industriels algériens de toutes les filières.**

Mercredi 27 février, de 10h à 12h30, en salle MAACHI (parc des expositions de la SAFEX –

Alger), huit entreprises vous présenteront leurs technologies et équipements pour la transformation et le conditionnement de produits alimentaires : fruits, légumes, boissons, produits laitiers, snacks, céréales... L'Adepta a réuni des grands acteurs du secteur : BENNE, BLEZAT, FEMIA, ICE WATER MANAGEMENT, SHICK ESTEVE, ERCA, STERIFLOW et SLEEVE INTERNATIONAL. Les entreprises et entrepreneurs algériens sont attendus pour échanger et partager leurs attentes avec les professionnels français. Le Colloque sera suivi d'une séquence de questions/réponses avec les intervenants.

PARTENARIAT CONSTRUCTIF AVEC LE CEIMI



De g. à d. : François BURGAUD, Président de l'Adepta, Son Excellence M. Bernard EMIÉ, Ambassadeur de France en Algérie, M. Kamel MOULA, Président du CEIMI, Véronique du Passage, Responsable Maghreb, Adepta.

Depuis 2017, l'Adepta et le CEIMI, Club des Entrepreneurs et Industriels de la Mitidja, qui compte près de 1500 adhérents, travaillent ensemble dans le cadre d'une convention pluriannuelle qui vise à favoriser les relations

commerciales entre les entreprises des deux Clubs. Dans le cadre de ce partenariat, l'Adepta et le CEIMI, partageront un stand collectif afin d'y accueillir leurs membres pour des rendez-vous d'affaires. Retrouvez le stand ADEPTA-CEIMI sur le Hall C, Stand B051.

RAPPROCHEMENT ENTRE L'ADEPTA ET LA CCIAF

Afin d'élargir ses liens avec le secteur privé algérien, l'Adepta signe cette année une convention de partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française. L'objectif de ce partenariat est de collaborer plus étroitement avec les entreprises algériennes, d'obtenir les informations en amont sur les projets de développement et d'identifier des opportunités d'affaires.



A propos de l'Adepta : L'Adepta regroupe 240 entreprises, fournisseurs d'intrants et d'équipements pour l'industrie agroalimentaire et l'agriculture. Les professionnels de l'Adepta sont organisés en 8 filières spécialisées : Industrie laitière, Industries carnées, Élevage, Grandes Cultures, Boulangerie, Fruits et Légumes, Vitiviniculture et Emballage. Nos entreprises proposent des solutions sur mesure, de l'amont à l'aval pour vos projets agro-industriels et agricoles. En savoir plus sur www.adepta.com

**L'Adepta sur le Pavillon France (Hall C stand B051)
pourra vous orienter et vous mettre en relation
avec les entreprises capables de satisfaire votre demande**

Retrouvez les exposants du Pavillon FRANCE sur le parc d'expositions de la SAFEX :

Hall C : PÔLE PROCESS AGROALIMENTAIRE, EMBALLAGE ET CONDITIONNEMENT

| | |
|---|--------------------------|
| 1. ABN ENGINEERING & CONSULTING | 20. ICE WATER MANAGEMENT |
| 2. ALPMA France SAS | 21. KS KARL SCHNELL |
| 3. ALPMA SERVI | 22. MAF RODA AGROBOTIC |
| 4. AVEDEMIL | 23. MAVIFLEX |
| 5. BFR GROUPE | 24. PACKINOV |
| 6. BLEZAT | 25. PIERRE GUERIN SAS |
| 7. BURKERT FRANCE SAS | 26. POLYPAL FRANCE |
| 8. BUSCH FRANCE | 27. PRECIA MOLEN |
| 9. CCIAF (Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française) | 28. SERAC |
| 10. CDA FRANCE | 29. SERVI DORYL |
| 11. CEIMI (Club des Entrepreneurs et des Industriels de la Mitidja) | 30. SHICK ESTEVE |
| 12. CHALON MEGARD | 31. STALE PROCESSING |
| 13. CLIMINOX | 32. STERIFLOW |
| 14. COEXPAN FSP | 33. STOPPIL |
| 15. DECOPACK | 34. STRACAU VALVES |
| 16. EMSUR SPO | 35. SYNERLINK |
| 17. EPS (Emballage-Process-Systems) | 36. TECNAL |
| 18. FEMIA | 37. THERMO REFRIGERATION |
| 19. HYDROQUIP | 38. THIMONNIER |

Hall Central : PÔLE CEREALES ET BOULANGERIE

| | |
|---------------------|------------------------|
| 1. CLEXTRAL | 4. JAC |
| 2. DIANE INDUSTRIES | 5. PANEM INTERNATIONAL |
| 3. EUROFOURS | |

Hall A : PÔLE AROMES ET INGREDIENTS

| | |
|--------------------|------------------------|
| 1. AIF INGREDIENTS | 3. RUMI DAIRY PRODUCTS |
| 2. NACTIS FLAVOURS | 4. SOFIMA |



SIMA

MONDIAL DES FOURNISSEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE

24 > 28 FÉVRIER 2019

Paris Nord Villepinte - France



TOGETHER WE GROW THE WORLD



COMMANDEZ VOTRE
BADGE GRATUIT SUR
simaonline.com
avec le code **AGROLIGNE**

**DES SERVICES SUR-MESURE
DÉVELOPPÉS POUR VOUS**

ACCUEIL : Un Club International à l'entrée du Hall 6,
un accueil dans votre langue,
une visite personnalisée du salon, etc.

ÉCHANGES : Visites gratuites d'exploitations autour de Paris.

BUSINESS : Des rendez-vous personnalisés avec les exposants.



SUIVEZ-NOUS      **#SIMA**

CONTACTEZ-NOUS :
farahbouchouareb@gmail.com

COMEXPOSIUM



EXPOSIMA
70, avenue du Général de Gaulle - 92088 Paris La Défense Cedex
Tél : +33 (0)1 76 77 11 11 - Fax : +33 (0)1 53 30 86 00
E-mail : sima@comexposium.com

Entretien réalisé avec Mme. Martine DEGREMONT
Directrice du Salon SIMA Paris



L'Algérie est un grand pays agricole avec un potentiel de développement formidable ; aussi les agriculteurs algériens tout comme les éleveurs trouveront sur le SIMA tout pour développer leurs exploitations et leur productions.

Agroligne : Pouvez vous nous présenter le salon SIMA ? Quel est le bilan chiffré du SIMA 2018 ?

Mme Martine DEGREMONT :

Le salon SIMA est le Mondial des Fournisseurs de l'agroéquipement et de l'élevage. Il se déroule tous les deux ans à Paris Nord Villepinte, en même temps que le Salon International de l'Agriculture.

En 2017, le salon a accueilli 1740 entreprises et compté 232 000 entrées professionnelles de 135 pays. En 2019 ce n'est pas moins de 1800 sociétés de 42 pays qui seront présentes du 24 au 28 février, pour accueillir tout autant de visiteurs professionnels.

Le SIMA répond aux besoins de tous les agriculteurs quels que soient la taille de l'exploitation et le mode de production. Vous retrouverez 15 secteurs d'expositions :

- La traction
 - Les composants, pièces et accessoires, électronique embarquée
 - Le travail du sol, semis, plantation
 - La protection des plantes
 - L'irrigation
 - La récolte
 - L'après récolte
 - Les équipements pour cultures tropicales
 - La manutention, transport, stockage des bâtiments
 - Les équipements d'élevage
 - La traite et équipements laitiers
 - Le matériel spécifique pour les espaces verts et le matériel forestier
 - Le développement durable, énergies renouvelables
 - La gestion, informatique, logiciels
 - Les institutionnels, entreprises de service et conseil
- La présence du SIMAGENA, salon de la génétique

bovine européenne, dans le Hall 2 caractérise le SIMA et accentue sa différence par rapport aux autres salons mondiaux de même envergure. 200 éleveurs seront présents cette année avec plus de 250 bovins, ils présenteront de nouvelles races, et vous pourrez prendre part à des ventes aux enchères internationales.

La thématique du salon SIMA cette année est "L'innovation au service d'une agriculture compétitive", pouvez-vous la détailler à nos lecteurs ?

A chaque nouvelle édition, le SIMA place l'innovation toujours plus au cœur du salon. Pour illustrer cela, les SIMA Innovations Awards cette année ont récompensé 27 produits, dont 20 d'une médaille de bronze, 5 d'argent et 2 médailles d'or. Les trois tendances qui se sont dégagées de ce palmarès traduisent concrètement la réalité actuelle dans laquelle nos agriculteurs du monde entier évoluent, à savoir : une meilleure collecte et utilisation de la data grâce au numérique, une meilleure qualité du travail et de la performance des machines et plus de confort et sécurité au travail, sans laisser de côté l'amélioration de la santé de nos agriculteurs.



Vous retrouverez également, sur le Village Innovation, Hall 6, un espace prospectif et expérientiel où vous pourrez participer à la création d'une innovation, donner votre avis, assister à des démonstrations et tester de nouvelles pratiques, avec l'aide de nos partenaires IRSTEA et AgrOnov.

Les agriculteurs sont de plus en plus nombreux à s'intéresser au digital, que propose le SIMA 2019 aux agriculteurs connectés ?

Dans le Hall 4, vous retrouverez deux Villages Start-up, sur lesquels 35 jeunes pousses françaises présenteront leurs solutions digitales adaptées aux nouvelles problématiques de nos agriculteurs.

Logiciels de gestion des cultures, applications météo de plus en plus précises, plateformes d'échanges de services, drones, toutes les solutions seront présentes au SIMA.

Nos visiteurs et exposants pourront aussi participer à notre conférence intitulée « Agriculture augmentée : une réalité d'aujourd'hui et demain ». Cette conférence questionnera l'adoption, ou non, des technologies dans les secteurs agricoles, en partant de l'expérience concrète d'agriculteurs et en interrogeant celles et ceux qui observent les tendances d'un écosystème international « AgTech » en constante évolution. Des plateformes de marché aux capteurs GPS, en passant par les biotechnologies, la robotique et la génétique, le débat portera sur les réalités d'usage de ces nouveaux outils et sur les innovations les plus prometteuses. Pour le chef d'entreprise agricole engagé dans cette nouvelle transition numérique, désormais « augmentée » de savoirs et de solutions toujours plus personnalisés et facilitants, le challenge est bien de rester responsable, autonome et innovant sur son exploitation.

Rendez-vous lundi 25 février de 10h30 à 12h30, hall 3.

Le salon SIMA est un salon d'envergure internationale, il est présent dans combien de pays ? Quel bilan ?

Le SIMA est un salon international. A chaque édition, les professionnels internationaux viennent de 135 pays différents. Afin d'attirer toujours davantage de visiteurs étrangers, nous travaillons avec un réseau de plus de 45 agents qui se font le relais de notre communication dans leurs zones respectives. Nous couvrons ainsi plus de 90 pays à travers le monde. En passant par ces agents, les professionnels internationaux peuvent obtenir des entrées gratuites pour venir au salon, et surtout avoir un soutien logistique dans leur langue pour les aider à organiser leur visite.

Un dernier mot ?

L'Algérie est un grand pays agricole avec un potentiel de développement formidable ; aussi les agriculteurs algériens tout comme les éleveurs trouveront sur le SIMA tout pour développer leurs exploitations et leur productions. Les conseillers agricoles seront aussi intéressés de venir car au-delà des matériels, ils trouveront tous les institutionnels qui dispensent leurs conseils pour une meilleure rentabilité dans un contexte environnemental de qualité.

Ce salon est vraiment l'occasion de pouvoir accéder aux dernières technologies et services et ainsi être plus performants sur son marché, à bientôt donc !





Logiciel... **Traçabilité**... Pilotage en temps réel... **Suivi des ventes**...
Productivité... **Qualité**... Rentabilité...



Informia EST UNE ENTREPRISE **INNOVANTE** SPÉCIALISÉE DANS L'INFORMATIQUE
POUR LES FILIÈRES DES **FRUITS ET LÉGUMES** ET DES **PRODUITS DE LA MER**

« Avec **20 ans d'expérience** au service de la traçabilité et plus de **150 références clients**, les solutions Informia sont adaptées aux **métiers des produits frais**. »



Grâce à une **expérience forte** de l'équipe ainsi que des conseils experts, nous vous assurons un accompagnement durant l'élaboration et la mise en œuvre de projet ainsi qu'un support efficace tout au long de notre partenariat.

Nos **solutions innovantes** reposent sur des technologies de pointe englobant l'information mobile, la supervision industrielle ainsi que la gestion commerciale et le pilotage managérial.

Informia vous accompagne pour mettre en œuvre des solutions globales à travers deux logiciels complémentaires et indépendants, Tracerflow® et Euroflow®, vous permettant de piloter votre entreprise, de votre entrepôt à la gestion commerciale.

Retrouvez-nous sur www.informia.fr

INFORMIA

Expert logiciel pour Fruits & Légumes et Produits de la Mer



Léonard GALLONE
Président d'INFORMIA

Informia édite et intègre ses propres logiciels pour les secteurs des Fruits & Légumes et des Produits de la Mer. Interview avec Léonard Gallone, président de cette entreprise à taille humaine, dont le rayonnement est international.



Informia a été fondée en 2002. Quelle a été son évolution ?

L'entreprise s'est développée sous plusieurs dimensions. Elle a d'abord commencé par servir ses clients à travers des logiciels de gestion de production.

A partir de cet embryon, nous avons constitué un véritable ERP, qui inclut entre autres la gestion commerciale, la gestion de la traçabilité et le suivi des produits phytosanitaires. Ainsi, nous disposons aujourd'hui d'une offre qui couvre toute la chaîne logistique, depuis le producteur jusqu'au distributeur.

Le second axe de notre évolution a résidé dans le développement des types de filières dans lesquelles nous étions spécialisées. Au début, c'était la pomme, puis tous les fruits et légumes, et enfin les produits de la mer.

Justement, comment s'est intégrée cette filière ?

Cette filière s'est constituée après qu'un client distributeur, ravi d'utiliser nos solutions pour les fruits et légumes, nous a convaincu

de nous spécialiser dans les produits de la mer. Nous sommes également attentifs à d'autres segments agro-alimentaires, tout en veillant à conserver notre stratégie, qui consiste à toujours apporter au client une valeur ajoutée, grâce à notre expertise et à nos logiciels spécifiques.

Quelles sont vos dernières innovations ?

En 2017, nous avons totalement changé notre mode d'expédition (jusqu'alors réalisé avec des terminaux mobiles de type gâchette et lecteurs de codes-barres) pour adopter l'usage de la tablette. Pour le client, cela signifie qu'il n'y a plus de bons de préparation papier, tout est désormais digitalisé et consultable sur tablette tactile. Cet outil apporte une ergonomie visuelle.

Nos clients peuvent avoir une vue en temps réel, sur écran, de la préparation de leurs palettes.

Quels sont vos objectifs ?

Sur le plan international, Informia s'est déjà déployé en Pologne ainsi qu'au Maroc. Les autres pays qui naturellement seraient à suivre sont les grands pays européens producteurs de fruits et légumes, l'Italie et l'Espagne. Cela se fera en fonction des opportunités et des priorités établies d'une année sur l'autre.

En ce qui concerne notre croissance, nous essayons toujours d'être sur une dynamique qui est de l'ordre de 10 % par an, avec des effectifs qui évoluent en conséquence. En 2006, Informia employait 5 collaborateurs.

Aujourd'hui, nous sommes 25, ce qui permet de servir nos clients, qui sont de plus en plus nombreux.

Chaque année, nous installons entre 10 et 20 sites supplémentaires, à la fois en France et à l'international, ce qui porte à plus de 200 le nombre de sites équipés de nos solutions.

www.informia.fr



Pourquoi se doter d'un logiciel pour son activité Fruits et Légumes ?

Opter pour un logiciel afin de suivre son activité fruits et légumes est parfois un choix complexe à mettre en place. Nous abordons ci-après les raisons qui doivent vous pousser à vous doter de ce type d'outil : quand Excel ne suffit plus ou que l'on veut respecter les normes **Global GAP** et **IFS-BRC**.



1. Je n'arrive plus à suivre mes flux fruits et légumes avec Excel

Vous avez épuisé les charmes et les ressources d'Excel pour tenir compte des entrées et sorties des fruits et légumes en tant que coopérative, producteur, ou encore distributeur.

En effet, au-delà d'un certain volume, entrer dans un tableur Excel les flux de produits est trop consommateur de temps et source d'erreur.

Avec des scanners de codes barres tenus en main, similaires à ceux trouvés en supermarché et simples d'usage, sans compétences techniques, le suivi d'un certain volume de produits est largement simplifié.

- Optimisation des apports, de la préparation commandes (picking, étiquetage SSCC) et expéditions (anticipation des tournées de livraison et coûts de transport)

- Communication avec les équipements de production, saisie facilitée sur les bornes tactiles et terminaux portables, gestion par codes à barres

- Optimisation des stocks de marchandises (brut, pré-calibré, conditionné) et des stocks d'emballages

- Gestion de la relation fournisseurs/apporteurs (agrèges, rémunération producteurs,...)

2. Je perds trop de fruits ou légumes faute de traçabilité efficace

De plus, vous perdez à présent trop de stocks en allant puiser dans le plus récent au lieu du plus ancien, faute d'avoir répertorié les fruits ou légumes par date. Avec une traçabilité des productions, intégrée dans les procédés de travail, on sait où aller chercher les pommes, poires, bananes, carottes ou pommes de terre qui doivent sortir de l'entrepôt en premier.

3. Je veux exporter vers l'Europe ou la Russie

Pour exporter, il est conseillé de montrer son adhésion à des normes internationales comme Global G.A.P. L'utilisation d'un logiciel spécialisé à la traçabilité des Fruits et Légumes est un outil facilitant le respect de ces normes. Il vous permet aussi de gérer plus facilement les exigences de chaque pays en terme d'étiquetage notamment.

4. Je veux vendre à la Grande Distribution

En France, la Grande Distribution demande elle aussi un respect de normes permettant d'assurer la traçabilité, le calibrage et la qualité des fruits et légumes. La certification IFS – BRC est alors essentielle. Les logiciels de gestion des cultures et de traçabilité tels ceux d'Informia ont été conçus pour répondre aux exigences de cette certification. Ils permettent aux producteurs, exportateurs et coopératives de rentrer dans des procédés vertueux de suivi.



DJAZAGRO

LE SALON PROFESSIONNEL DE LA
PRODUCTION AGROALIMENTAIRE

25 • 28 FÉVRIER 2019

Palais des Expositions SAFEX - Alger • Algérie

VOTRE RENDEZ-VOUS EN AFRIQUE



RÉSERVEZ
VOTRE
STAND SUR
DJAZAGRO.COM

COMEXPOSIUM



Entretien réalisé avec Mme. Olivia MILAN Directrice du Salon DJAZAGRO



Agroligne : Quel est le bilan chiffré que vous faites de la dernière édition ?

Mme. Olivia MILAN : En 2018, lors de sa 16ème édition, le salon a accueilli pendant 4 jours 740 entreprises de 34 pays et enregistré 20500 entrées, dont 8% d'internationaux.

Quelles retombées sur le flux d'affaires après la suspension des

importations pour de nombreux produits ?

Un salon est toujours le reflet de l'activité économique du pays dans lequel il se tient. Après l'effet de surprise provoqué par l'annonce de la suspension des importations de certains produits alimentaires, certains exposants et notamment les internationaux avaient décidé de ne pas être présents lors de l'édition 2018. En 2019, ils exposent à nouveau.

A la fois pour être près de leurs clients, historiques pour certains, pour être présents sur un marché en développement. L'industrie agro-alimentaire algérienne a besoin de partenaires qui s'engagent avec eux dans de la co-production, dans des dynamiques de production pour répondre aux besoins des consommateurs Algériens, mais aussi pour conquérir d'autres marchés africains, arabes et du moyen orient.

Coté exposants algériens, leur nombre s'est développé, de façon significative +10% depuis 2018, illustrant le dynamisme des entreprises du pays pour développer la production alimentaire nationale.

Quelles seront les rendez vous phares de la 17ème édition qui se déroulera du 25 au 28 février 2019 ? y aura-t-il des nouveautés ?

Ils seront nombreux.

Pour faciliter les échanges et la mise en place de partenariats pendant le salon, et apporter un soutien aux entreprises souhaitant s'implanter en Algérie, DJAZAGRO et ses partenaires proposent plusieurs rendez-vous aux exposants et visiteurs :

La Boulangerie de Demain, véritable boulangerie industrielle en fonctionnement sera de nouveau au rendez-vous dans le pavillon central, grâce à nos partenaires Diane Industries, Eurofours, JAC, Panem et Bongard sous l'égide du syndicat EKIP, La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie organisera encore une fois les « invest & export business meetings », sous forme d'une table ronde sur différents thèmes dont la réglementation algérienne des investissements, la sécurisation financière et contractuelle ainsi que les taxes et douanes à l'export.

La Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française proposera quant à elle une intervention axée sur l'investissement en Algérie du point de vue de sociétés étrangères, des conférences plus techniques sont également au programme sur le packaging et la valorisation de la production locale L'ADEPTA, association d'entreprises françaises spécialisées, constructeurs d'équipements et d'unités de production agro-industrielles en France et à l'étranger et partenaire de DJAZAGRO depuis sa création, organisera un colloque à destination des investisseurs algériens. Le thème est le suivant : « Industrie agroalimentaire, comment optimiser vos usines ? ». Le salon sera inauguré par une conférence d'exception dont le thème portera sur les visions d'avenir pour l'alimentation et l'industrie Agro-alimentaire en Algérie.

Des conférences plus techniques sont au programme sur le packaging et la valorisation de la production locale ? peut-on en savoir plus ?

Afin d'adresser les sujets plus technique, cette année Djazagro propose deux conférences spécialisées mercredi 27 février. M. Rachid Habdi, de la société Aarun, présentera son témoignage sur la valorisation de la production locale en Algérie ; un sujet essentiel dans le domaine de l'agroalimentaire. Ensuite, le journaliste Nordine Azzouz animera une discussion sur l'évolution et le développement du secteur l'emballage. Des interventions des sociétés Packtec, Sidel et les Talents Italiens éclairciront des nouveautés et des tendances du secteur.

Un dernier mot ?

Quel que soit l'environnement, la situation économique, les grands fondements du marché persistent : le besoin de produire davantage localement pour répondre à une demande de consommation forte, en attente d'innovations et diversifiée.

Le salon sera une nouvelle occasion de se rencontrer, d'échanger, de s'informer sur l'actualité, les opportunités business. Un moment unique pour initier de nouveaux modes de partenariats possibles entre entreprises.



GLORIPAN



Eagle



محسن الخبز



PRO MIX

AMÉLIORANT DE PANIFICATION



10Kg



Chameau



EURL BOUSHABA IMPORT & EXPORT

Rue de caznave n° 545 gué de constantine alger ALGERIE tél : 021 83 54 10 fax : 021 83 55 36

email: eurl_boushaba@yahoo.com

Machines de conditionnement et d'emballage

N° de Stand

CT F052
PAVILLON CENTRAL

BBC MACHINE



L'entreprise algérienne bbc Machine, qui est associée à bbc Machine fabrication, est une société qui a fait ses débuts dans la vente des machines de conditionnement et emballage.

Blida, offre à ses clients une assistance et un service après-vente ainsi qu'une garantie sur tout le matériel qu'elle propose. En plus de son atelier de fabrication et son showroom de vente, l'entreprise prévoit prochainement l'ouverture d'un nouveau showroom et le montage en Algérie en collaboration avec l'une des premières marques connues dans le domaine du conditionnement en Turquie afin d'être plus proche de ses clients.



Actuellement vendeur et fabricant de machines, bbc Machines a élargi sa gamme pour s'ouvrir vers le marché des machines turques, satisfaisant ainsi un plus grand nombre de clients avec une meilleure qualité.

Avec son équipe de techniciens expérimentés dans le domaine de l'ingénierie industrielle, bbc Machine qui est située au centre du pays, plus exactement à Béni Tamou dans la wilaya de

Adresse : Rue des frères Zedri Béni Tamou, Blida

Mob. : +213 (0) 551 202 495 / 555 157 031 /

+213 (0)770 892 051

Fax. : +213 (0) 25 277 770

Email : hebibredhouane@yahoo.fr

bbcimportexport@yahoo.com



Fabrication et vente de machines et équipements industriels

Made in China



- Service après vente
- Mise en marche
- Garantie
- Disponibilité de pièces de rechange en Algérie
- Produits locaux et importés



Contacte: +213 (0) 770 892 051 / 0551 202 495 / 0555 157 031 Fax : 025 27 77 70

Adresse : Rue des freres zedri Béni-Tamou Blida, Algérie

Email : hebibredhouane@yahoo.fr / bbcimportexport@yahoo.com Site web : www.bbcmachineblida.com

Produits de minoteries

N° de Stand
AB 012
PAVILLON A

GROUPE KHEIDRI



Groupe Familial existant depuis 1980 dans la distribution du lait et produits laitiers; (le lait pasteurisé, yaourt, fromage). Partenaire officiel de Bel Algérie (Vache qui rit) depuis 2008.

En 2010, nous avons créé nos propres produits de marque

Dioul Eddar et Petit Chef, entre autre ; Dioul, les Pains (panini, pain sandwich, pain burger, pâte à pizza et pate feuilletées...etc.) en différents packagings.

En projet, de nouveaux produits seront fabriqués et commercialisés au courant du PREMIER trimestre 2019 ;

• **A/ FEUILLES DE BRICK**

- Diouls pimentés,
- Diouls aux fines herbes,
- Diouls au curry.

• **B/ Crêpes sucrées garnies au chocolat**

Après toutes ces années de labeur nous avons entamé L'EXPORTATION vers la FRANCE et mettre notre gamme de feuilles de Brick(NATURE,PIMENTEE, AUX FINES HERBES, et AU CURRY) sur le marché Français en attendant de franchir d'autres Frontières. Entre autre



nous avons ouvert un bureau de liaison à Paris dans l'attente de créer notre succursale au Nom du GROUPE KHEIDRI pour l'Exagone et afin de développer une distribution aux Normes CE sur ce territoire.

Zone d'activités Bou-sâada 28001 - Algérie

Téléphone : +213 (0) 35 458 048

Fax : +213 (0) 35 524 025

Mob. : +213 (0) 560 167 811 / 561 649 177

Site web : www.groupekheidri.com

Email : contact@groupekheidri.com

FB : www.facebook.com/kheidri.ali



Fabrication d'arômes et de préparations alimentaires

N° de Stand

AL 026
PAVILLON A

AROMPLUS



La société Aromplus est leader sur le marché Algérien dans le domaine des **arômes**, **émulsions**

et produits de pâtisseries destinés pour l'industrie agroalimentaire (Confiserie, biscuiterie, boissons, produits laitiers, glaciers, pâtisseries, etc...). Nous sommes certifié ISO 9001 version 2008 et en cours de certification ISO 9001 version 2015.

Coordonnées

Email : aromplusa@yahoo.fr

Site : www.aromplus.com



et produits de pâtisseries destinés pour l'industrie agroalimentaire (Confiserie, biscuiterie, boissons, produits laitiers, glaciers, pâtisseries, etc...). Nous sommes certifié ISO 9001 version 2008 et en cours de certification ISO 9001 version 2015.

Nous essayons d'être toujours à l'avant-garde pour la création de nouveaux produits, que nous vous

Créateur de Saveurs
et d'Arômes.



Usine : 83, Chemin de wilaya,
Z.A El Kerma -Daira d'Es-Sénia, Oran, Algérie.

Tél : +213 (0) 41 51 02 00 /03/04

Fax : +213 41 51 02 05

Mobile : +213 0770 92 40 84/ 85

contact@aromplus.com

www.aromplus.com

Les exposants du salon Djazagro se présentent

Equipement industriel

N° de Stand
CT D 056
PAVILLON CENTRAL

MINGAZZINI / ETS SALEM

90 ans de progrès techniques!



VIA E. PINI, 29/A 43126 PARMA - ITALY
Tél.: 0521-1880611 / Skype: mingazzini
Email: commerciale@mingazzini.it
Web : www.mingazzini.it

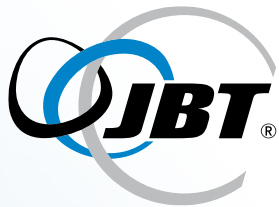


N°03/04 B/02 CITE 70 LOGEMENTS.
ROUIBA ALGER ALGÉRIE.
Tél.: +213 (0) 21 856 644
Fax: +213 (0) 021 856 472
Mob.: +213 (0) 0550 543 304
Email: commercial_etssalem@hotmail.com
Web : www.etssalem.com



Tout d'abord et avec une pensée amicale pour Les fondateurs visionnaires de la société S.r.l MINGAZZINI, depuis 1929, nous célébrons cette Année la 90ème année d'existence et de services destinés a l'accompagnement des entreprises industrielles a travers le monde.

MINGAZZINI S.R.L. apporte son assistance technique dès la phase de négociation et propose les solutions techniques et économiques les mieux adaptées et les plus avantageuses afin de créer une véritable valeur pour le Client. L'exemple de l'Algérie dont nous avons mandaté les ETS SALEM pour assurer le SAV sur tout le territoire Algérien y compris les installations, mises en service, maintenance, PDR, expertises, formations et assistance.



NOUS AVONS UNE SOLUTION POUR VOUS !

DSI

STEIN

STEIN

STEIN



FRIGOSCANDIA



PORTIONNEMENT

ENROBAGE/PANAGE

Friture

CUISSON

SURGELATION





Entreprise certifiée ISO
9001.2008 sous
le N° FR11/00445
du 28/07/2011

2
GARENI industrie

Moteur de réussite



POMPES
MOTOPOMPES
GROUPES ÉLECTROGÈNES
ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES
INDUSTRIELS ET AGRICOLES

TOUT POUR L'INDUSTRIE



 **+33 (0)5 53 65 80 40**

47600 Calignac

LA BOUTEILLE PARFAITE POUR VOTRE LIGNE



COMMENCE AVEC
UNE ÉBAUCHE PARFAITE.

DES SOLUTIONS À VOTRE SERVICE

Le service KHS Bottles & Shapes vous accompagne de la conception jusqu'à la bouteille emballée.

KHS
Filling and Packaging - Worldwide

Bottles & Shapes met notre savoir-faire unique en matière de PET à votre disposition. Qu'il s'agisse de concevoir de nouvelles bouteilles en PET ou d'améliorer celles qui existent déjà, nous vous accompagnons dès le départ, de la conception à un conditionnement parfait, en passant par la construction et les tests - sans bien sûr jamais perdre de vue l'efficacité de votre ligne. Intéressé ? www.khs.com/service

PIETRIBIASI MICHELANGELO Srl

PIETRIBIASI

Costruzione macchine settore lattiero caseario
Manufacturers of machines for dairies

La société possède une expérience de plus de 40 ans dans la production et la fourniture des lignes complètes « clés au main » pour la pasteurisation et la production de : lait et produit lactés, fromage, yaourt, dessert liquide, beurre, crème glacée et sorbets, jus de fruits, boissons et produits alimentaires liquides. Pietribiasi Michelangelo Srl est aussi spécialiste dans la production des unités de stérilisation UHT pour lait et boissons avec échangeur à plaques ou échangeur tubulaire.

La stérilisation est effectuée avec la méthode indirecte avec une récupération de l'énergie thermique.

La plateforme est équipée de Plc avec télé-assistance pour assister l'opérateur pendant les phases de production. La plateforme de stérilisation aseptique est connectée avec notre dégazeur et notre cuve aseptique ainsi qu'avec l'homogénéisateur à pistons.



Coordonnées:
Via del Progresso, 12
36035 Marano Vicentino(VI) -Italy
Tel. : 0445-621088
Fax.: 0445-621631
Site web : www.pietribiasi.it

INVITATION
25-28 FEBRUARY 2019



Visit us at
DJAZAGRO 2019

Safex Exhibition Park - Algiers

Hall A, SLOT NR K 045

www.applesfromeurope.eu
www.facebook.com/applesfromeurope/

The content of this material reflects exclusively the opinions of its author and is subject to his sole responsibility. The European Commission does not bear responsibility for any possible use of the information contained therein.

**ENJOY
IT'S FROM
EUROPE**



CAMPAIGN FINANCED
WITH AID FROM
THE EUROPEAN UNION



AND ALSO FROM THE FUNDS
OF THE FRUIT AND VEGETABLE
PROMOTION FUND



PACKAGING MACHINERY est spécialisé dans la commercialisation de machines de conditionnement, du montage et de la mise en service des équipements et assure également le service après vente.

Nous sommes le représentant exclusif de **BETTI S.R.L** constructeur ITALIEN d'étuyeuves et encartonneuses dont le savoir faire acquis au cours de 60 années d'activité lui permet d'avoir un grand choix de machines verticales. Polyvalence, facilité d'utilisation et robustesse font un point de référence en Algérie et dans le monde.

ETUYEUSES VERTICALES & ENCARTONNEUSES



ORIGINE
ITALIE



PACKAGING MACHINERY développe une gamme variée d'équipements :

- **Ensacheuses** pour mono doses (sucre, café soluble ,sel, levure, mayonnaise, ketchup, huile , sauces, pâte à tartiner, sucettes glacée type flash, produits pharmaceutiques....)
- **Ensacheuses** verticales pour légumes secs, poudre, fruits secs , café, sucre, farine....
- **Remplisseuses** automatique linéaire et rotative pour détergent liquide, huile, pâte à tartiner (type Nutella) sauces (mayonnaise , ketchup , vinaigrette..) shampooing, gel douche..
- **Étiqueteuse** automatique, unité de torréfaction de café et d'autres projets.



Fabrication et importation de matériels industriels et pièces de rechange

N° de Stand
CTA 027
PAVILLON CENTRAL

Eurl INTERCOND

INTERCOND Packaging

Eurl INTERCOND spécialisée dans la fabrication de machines industrielle pour le conditionnement et l'emballage a été créée le 08 septembre 2001, période de réalisation et d'essai de plusieurs prototypes de machines de conditionnement, et qui a vu la commercialisation de divers machines et l'entrée sur le marché de nos produits au nom de Sarl INTERCOND; en 2006 l'entreprise a changé son statut de Sarl INTERCOND par Eurl INTERCOND.

Aussi le 29 aout 2017 une nouvelle société a vu le jour dans le domaine de l'importation portant le nom de la Sarl INTERDEVELOP spécialisée dans l'importation de tous types de matériels industriels et de pièces de rechange.

Nous sommes spécialisés dans la fabrication et l'importation de divers types de machines de conditionnement général des produits telle que grains, poudre, solide, liquide, visqueux, pâteux et autres.

inter develop equipments

Nos machines sont équipées de divers systèmes de pesées soit à vis sans fin, soit en peseuse électronique (system à balance), soit à godets volumétriques, soit pompe doseuse pour liquide et visqueux et d'une capacité de pesée divers et variée.

Nos machines sont confectionnées et fabriquées par des ingénieurs Algériens et elles sont commercialisées avec succès à travers tout le territoire national.

Nous assurons aussi la pièce de rechange et le service après-vente ainsi que la garantie de nos produits.

Nous assurons aussi l'étude et le montage de divers lignes et unités de production.

Adresse : 72 avenue kritli mokhtar 09000 BLIDA

Tél. : + 213 (0) 25 270 410 / 025 270 403 / 025 270 408

Mob. : +213 (0) 698 032 165 / 665 478 806

/ 665 478 329

Email : inter_cond@yahoo.fr

inter_devlop@yahoo.com

harani
IMPRIMERIE
Depuis 1968

imprimons vos idées

Étiquettes
adhésives

Opércules

Étiquettes
entourantes

14, Boulevard Bouaouina 06000 Béjaïa
Tél. 034 18 61 56 • 034 18 61 71 • Fax : 034 18 61 65

www.imprimerie-harani.com

DELTA
CONTROL

*Fabrication de vérins pneumatique
et automatismes divers*



Nos points de vente :

Siège et magasin :

09, rue Yahia Belhayet Hydra 16035 - Alger

Tél. : +213 23 480 423 / +213 23 480 508

Fax : +213 23 480 287

Mob: +213 554 511 284

Succursale et atelier :

Lot N°243 M'Hamdia Ouled Chebel, Birtouta - Alger

Tél. : +213 20 376 161 / +213 20 376 262

Fax : +213 21 408 181

Mob: +213 555 042 657

E-mail : deltaccontrol@gmail.com

www.deltaccontrolalger.com

Les exposants du salon Djazagro se présentent

La transformation des fruits et de ces dérivées

N° de Stand

AB 024

PAVILLON A

Sarl FRUIOR



Fruior, a débuté il y a plus de 18 ans dans la transformation des fruits et de ces dérivées, elle est aujourd'hui l'une des plus importantes productrices spécialisées en la matière. Un partenaire véri-table avec nos clients.

Préparation de fruits pour yaourt, pâtisserie et glace.

Adresse : Ain El Hadjar Henaya Tlemcen

Mob.: +213 (0) 550 518 406

Tél /Fax : +213 (0) 43 44 06 51

Email : fruior2@yahoo.fr

contact@fruior.com

Site web : www.fruior.com



SARL GVC
BOULMERKA



المجلة القسنطينية الكبرى
Grande Vinaigrerie Constantinoise

Vinaigrerie de l'Est

حلال
HALAL

LEBLED

خل

- Vente de bouteilles conditionnées
- Vente et exportation vinaigre VRAC de 10% à 14%



SARL GVC : 27 Zone Industrielle Palma Constantine, Algérie. Tél : +213(0) 31 61 60 82 Fax : +213 (0) 31 61 60 97
Mobil : +213 (0) 550 557 749. Email : boulmerkat@yahoo.fr. Site web: ww.vinaigrealgerie.com

RH INDUSTRIE



L'entreprise **RH INDUSTRIE** est une société qui importe et installe des lignes et des groupes de processus dans le secteur agroalimentaire (produit laitier, jus de fruit et boissons en général). Grâce à une équipe dynamique et professionnelle, RH INDUSTRIE propose des consultations, des fournitures et des services au niveau de tous les aspects, allant du choix des solutions les plus adaptées à l'ingénierie d'appareillages et de lignes accessoires, à la fourniture de produits spécifiques.



Aujourd'hui, **RH INDUSTRIE** est en mesure de livrer des lignes de process "clé en main", des machines et des usines pour la production et le process alimentaire et ce d'un niveau technique et technologique des plus élevés. **RH INDUSTRIE** offre des services complets pour n'importe quelle exigence dans le domaine du



process, du conditionnement, de l'emballage et du système de lavage en partenariat avec les entreprises les plus performantes dans le domaine.

- **SPXFLOW**, fabricant de solutions clé en main hautement sophistiquées dans le domaine de l'agroalimentaire. Nos marques principales : **APV, Anhydro, Gerstenberg Schroeder et Seital Separation**.



- **TECNICAL** (Espagne), Fabricant de machines, d'équipements et d'installations complètes clés en main pour l'industrie de l'alimentation.

- L'entreprise française **REXOR**, leader mondial, fabricant du **TIRCEL** en polyester transparent ou métallisé, avec ou sans bande de couleurs et également en OPP de différents coloris.

- Ainsi que **MIMASA**, fabricant de machines de process pour le lavage, l'hygiénisation et le séchage de toute sorte d'éléments de manutention.

Fiabilité, qualité, innovation, et performance sont les caractéristiques principales de notre activité afin d'assurer la pérennité de votre investissement. Notre service après-vente est à votre entière disposition et intervient rapidement.



Adresse :

Colonel Ouamrane (les jardins) lot 05 n° 11

Dar El Beida Alger-Algérie

Tél.: +213 (0) 23 823 668

Mob. : +213 (0) 770 373 787 / +213 770 747 573

Email : rh_industrie@yahoo.fr

contact@rhindustrie.com

Site : www.rhindustrie.com



SPXFLOW



Bobst Mex SA, Suisse

7 défis pour la production d'emballage et leurs implications pour les imprimeurs et les convertisseurs

Le secteur de l'impression et de la transformation pour la production d'emballages, qu'il s'agisse d'étiquettes, d'emballages souples, de carton plat ou de carton ondulé, est en train de connaître une profonde mutation. Il est important que tous les convertisseurs comprennent les grands défis qui les attendent et s'y préparent. Au sein du groupe Bobst, nous suivons le marché de très près pour pouvoir proposer à nos clients et futurs clients les solutions dont ils ont besoin dans cet environnement constamment changeant. Dans cette optique, nous recommandons de traiter de manière proactive les 7 points mentionnés ci-dessous.



1. Les fonctions de l'emballage : protection, distribution, séduction

Le rôle de l'emballage a évolué au fil du temps. Si protéger les produits reste la priorité numéro un, il faut le faire de manière plus efficace, souvent à l'aide de matériaux plus fins et plus sophistiqués.

Avec le développement rapide de nouvelles formes de distribution (en particulier l'e-commerce) le mécanisme de livraison de boîtes est de plus en plus complexe et la production d'emballages doit être faite différemment et plus rapidement avec des machines plus productives et plus flexibles, tout en offrant la plus haute qualité. Les propriétaires de marques utilisent les emballages pour se démarquer en rayon et séduire les clients. La tendance actuelle nécessite des cycles de production plus courts; des commandes répétées et de la flexibilité, ce qui augmente encore la pression sur les convertisseurs en les obligeant à ajuster les capacités de leur ligne de production d'emballages.

Cela nous amène naturellement à notre deuxième grand thème.

2. Des technologies conventionnelles au numérique

Pendant des décennies, l'impression et la transformation d'emballages ont utilisé des méthodes conventionnelles.

Mais les nouvelles solutions numériques ont permis d'accomplir d'importants progrès, qui se traduisent par le fait que les propriétaires de marques et les convertisseurs peuvent aujourd'hui faire des choses auparavant impossibles. Le numérique ne remplacera pas complètement l'analogique, mais offrira la flexibilité nécessaire pour raccourcir les cycles de production grâce aux nouvelles tendances, comme la personnalisation ou les besoins de sécurité et de traçabilité.

BOBST investit actuellement massivement dans le numérique pour l'impression d'emballages dans un large éventail de substrats. Car s'il y a peu de doute que le numérique va contribuer positivement à la production d'emballages, une presse numérique ne suffira pas pour obtenir une production d'emballages efficace. Ce qui nous amène au troisième défi.

3. La digitalisation du flux de travail

L'un des plus grands défis est la gestion des différentes interfaces entre les différents équipements et entre le propriétaire de la marque, l'agence, les imprimeurs et les convertisseurs.

L'automatisation permettra d'optimiser le temps de disponibilité des machines et de permettre une communication efficace entre la personne qui commande les boîtes, la personne qui les produit et tous les intermédiaires.

Car si les imprimeurs et les convertisseurs déploient beaucoup d'énergie pour sélectionner les machines les plus productives, ils sous-estiment parfois la complexité de l'ensemble des flux de travail. Et c'est précisément dans ce domaine que l'expertise de



BOBST prend tout son sens ; nous comprenons que la vitesse d'impression ou de conversion indiquée sur une machine est théorique jusqu'à ce qu'elle soit suffisamment bien gérée pour assurer une production d'emballages optimale au prix le plus juste. Ce qui nous amène au défi suivant.

4. La pression des coûts

Nous vivons dans un monde où en voulons tous plus pour le même prix (voire pour un peu moins cher).

Les propriétaires de marques, qui sont les décideurs finaux en termes d'emballage, veulent des produits de qualité supérieure, plus personnalisés, plus sûrs et livrés rapidement, mais ils ne veulent pas dépenser plus d'argent. La vérité pour la production d'emballages est que le coût d'une boîte quelle qu'elle soit ne devrait pas être plus élevé demain qu'aujourd'hui. Les coûts globaux de production d'emballages sont impactés par trois grands facteurs : la qualité, la productivité et les coûts. Ces trois facteurs sont tous très importants et ne doivent pas être considérés de manière isolée, mais sur l'ensemble de la chaîne, de la conception à l'impression et de la conversion à l'emballage. Nous connaissons tous l'adage selon lequel une chaîne est aussi solide que son maillon le plus faible.

C'est précisément le cas pour la production d'emballages, en particulier dans le cadre d'un flux de travail intégré. Chez BOBST, nous intégrons l'impression numérique, les contrôles de qualité et la conversion zéro défaut dans l'ensemble de la chaîne

pour que nos clients soient sûrs d'avoir la meilleure qualité au meilleur prix.

5. Durabilité

C'est un sujet qui mérite toute notre considération. Les producteurs d'emballages vont devoir traiter des substrats de plus en plus sophistiqués, des matériaux plus fins et des travaux plus exigeants, en conservant le même niveau de productivité et de flexibilité et pour un même budget. Une gestion des déchets optimale passe par un emballage zéro défaut. La capacité de gérer les commandes répétées et les changements de législation figureront également en tête de la liste des exigences. Et en ce qui concerne la durabilité, il faut toujours garder un œil sur l'avenir : ne pas regarder uniquement ce que vous imprimez aujourd'hui, mais penser déjà à ce qui sera imprimé demain.

6. Sensibilisation et recrutement du personnel

Recruter dans ce secteur peut être une tâche complexe : les candidats talentueux et qui comprennent parfaitement les exigences de l'industrie sont rares, et le secteur est parfois perçu comme moins attrayant que d'autres. Le passage aux nouvelles solutions numériques sur l'ensemble de la chaîne de production va rendre la production d'emballage plus attractive. La formation du personnel existant doit être intégrée dans la planification des effectifs. Le groupe Bobst est également confronté à ce même problème et en travaillant en étroite collaboration avec les écoles et les universités et en soutenant l'apprentissage, nous sommes mieux en mesure d'aider nos clients à relever les défis de demain.

7. Services

Nous ne parlons pas ici des services de réparation en cas de panne d'une machine donnée, mais plutôt de la relation quotidienne nécessaire avec ses fournisseurs, qui doivent être des « partenaires » plus que des « fournisseurs ». Avec l'avènement de l'Internet des Objets, de plus en plus d'équipements sont directement reliés aux fabricants, et la maintenance préventive n'est aujourd'hui plus de la science-fiction.

Le groupe Bobst propose une gamme complète de services englobant l'ensemble du processus d'impression et de conversion. Nous visons toujours l'excellence et pouvons-nous appuyer sur plus de 125 ans d'expérience au service de clients du monde entier. Tout ceci se traduit par des temps de disponibilité plus longs, une meilleure durée de vie des équipements, une qualité de production optimisée, et donc un meilleur retour sur investissement.

Par conséquent, comme vous le comprendrez, notre objectif n'est pas de prédire l'avenir, mais d'évaluer constamment les défis qui nous attendent pour permettre à la production d'emballage de s'y adapter le plus justement possible.



SARL
THE BEST FACTORY

**IMPORTATION D'EQUIPEMENTS
AGRO-ALIMENTAIRES**



www.thebestfactory-import.dz

Adresse : Avenue 1er Novembre, 1er Etage N°2
(En face de la cité des Palmiers)
Tizi Ouzou - ALGERIE

Tél : +213 (0) 26 19 07 55 - Fax : +213 (0) 26 19 07 55
Mob : +213 (0) 542 064 291 - +213 (0) 560 057 202
Email : contact@thebestfactory-import.dz

EQUIPEMENTS DE SÉPARATION MÉCANIQUE POUR LES INDUSTRIES DE LA VIANDE, DU POISSON, DES POMMES DE TERRE ET DES DATTES

AM2C, BEEHIVE, BFD, HOEGGER

PROVISUR
TECHNOLOGIES

Dans le domaine de la séparation mécanique, du désossage et du dénervage pour l'industrie de la viande et du poisson, Provisur Technologies offre une gamme complète d'équipements avec des systèmes rotatifs haute et basse pression de capacités allant de 150 kg à 25 000 kg/h ainsi que d'une gamme de presse BFD.



La technologie de séparation Hoegger consiste à produire de la purée de pommes de terre à partir de pommes des terres cuites pelées ou non pelées. Des spécialités comme croquettes, les pommes duchesse, les pommes noisette, etc...peuvent également être fabriquées ou transformées à partir de sous-produits de la fabrication de frites.

Dans la tête de séparation, les pommes de terre sont réduites en purée et les parties de peau et autres impuretés dures sont isolées, sans endommager les parties les molécules d'amidon de la pomme de terre.

Dans le domaine des dattes, Provisur offre une technologie unique dans la fabrication de pâte de dattes premium dépourvues de noyaux et résidus se trouvant dans les matières premières grâce aux modèles spécialement conçus par BEEHIVE.



Pour toute information complémentaire, veuillez contacter :

Monsieur Olivier Bazin

Sales Manager EMEA CIS / AM2C BEEHIVE BFD HOEGGER Provisur Technologies, Inc.

1 rue Marcel Paul

ZI Kerdroniou / 29 Quimper

France

Mob. : +33 (0) 678 851 904

Email : olivier.bazin@provisur.com

Vous pourrez nous rencontrer sur le DJAZAGRO, Stand Multivac North Africa C B 013 ainsi que lors du CFIA sur le stand Provisur Hall 3, B34-C33.

PRODUITS LAITIERS FROMAGERIE CAFFY



La fromagerie CAFFY créé en 2015, est spécialisée dans la production de fromage à pâte pressée 100% made in Bladi.

Notre savoir-faire en production fromagère nous permet de

produire ce type de fromage en transformant le lait produit localement.

Notre société se donne pour objectif de développer la filière lait en Algérie par une approche qualitative et quantitative du lait, en ayant un suivi personnel auprès de nos éleveurs agréés.

La fromagerie CAFFY se présente comme un précurseur dans son domaine en Algérie, notre démarche rentre parfaitement dans notre ultime volonté et engagement de développer la production de fromage à pâte pressée, en offrant la qualité, en élargissant notre gamme et en permettant une plus grande disponibilité à nos consommateurs.

Coordonnées:

Tél.: +213.561 399 012

Email : cooperative_caffy@outlook.fr

Page facebook : [@cooperative CAFFY](https://www.facebook.com/cooperativeCAFFY)

SERVICE

CONSULT CONSEIL

« Vous rendre visible et incontournable sur votre marché ».



L'entreprise CONSULT CONSEIL est un cabinet privé de droit Algérien qui active dans les domaines de marketing, de l'intermédiation et la prospection au delà des frontières.

Nous pouvons sous certaines conditions effectuer la promotion des produits et services de nos clients vers d'autres marchés potentiels.

Dans ce cadre d'activités, elle s'occupe de :

- Prospection commerciale btob,
- Conseils en communication publicitaire,
- Marketing direct (porte à porte),
- Outils d'aide à la vente.

Vous avez besoin de définir vos cibles marketing : nous vous accompagnons pour réussir vos actions de prospection.

N'hésitez pas à nous consulter pour un ciblage réussi.

Adresse : Akfadou-Bejaia-Algerie

Mob : + 213 (0) 657 646 656

+ 213 (0) 541 465 506

Fax : + 213 (0) 34 864 524

Email : consultconseil.cc@gmail.com

Facebook : Consult Conseil

CONSERVES N'GAOUS



N'Gaous Conserves, le leader du naturel, Composée de trois unités (3) de production :

Complexe **N'GAOUS**

Wilaya de Batna; Unité de **MENAA** Wilaya de Batna; Unité de **KHEMIS EL KHECHENA** Wilaya de Boumerdes, elle est parmi les anciennes entreprises algériennes, spécialisées dans la transformation des fruits, fabrication et commercialisation des eaux fruitées, jus, conserves, située à N'Gaous à la Wilaya de Batna à l'est de l'Algérie, une région agricole, riche de sa production d'abricot, sa création était en 1979 par



un contrat signé avec la société française CIFAL, 1981 était la première année de production, sous la tutelle du groupe ENAJUC (Entreprise Nationale des Jus et Conserves). Le 01 janvier 1998, l'entreprise a été restructurée dans le cadre de la filialisation de la société mère ENAJUC pour devenir N'Gaous – Conserves. Privatisée le 17

février 2007, actuellement elle est détenue à 100% par le Groupe MAAZOUZ.



La gamme de produits N'Gaous est issue des abricots parfumés et naturellement riches en sucre soigneusement sélectionnés dans les vergers de N'Gaous et MENAA ce qui rend le nectar d'abricot N'Gaous si particulièrement bon et unique.

**Adresse : ZI. de Ngaous bp N°07 code postal 05630
N'Gaous , Batna Algérie**
Tél : +213 (0) 33 88 72 83 / 70 75
Fax : +213 (0) 33 88 73 75
Email : contact@ngaous.com
Site Web : www.ngaous.com

EQUIPEMENT AGRICOLE/EXPORT DE FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

AGRI PLAST



AGRI PLAST est une entreprise algérienne du secteur agriculture, elle a été fondée en 2006 en tant que société de la plasticulture et de la mécanique agricole par l'importation de tout type de matériel, la vente et la location d'équipements et d'outils agricoles et enfin **Bio ADRAR** est une filiale d'import-export dans le secteur des fruits et légumes. En suivant les principes de base qui investissent dans l'équipe, livrer des produits impeccables au choix final des consommateurs.

Aujourd'hui, **AGRI PLAST** prend soin des clients, en leur fournissant des produits de qualité. Notre équipe s'engage à répondre à ces besoins. Nous ferons de notre mieux pour gagner votre confiance et offrir les meilleurs produits et services de l'industrie.

Notre entreprise Eurl AGRIPLAST dispose d'une large

gamme d'équipements Agricoles notamment : Tracteur, matériel aratoires, matériel de semi et d'arrachage pour toutes les cultures maraichères, serres multi-chapelles ...etc

Notre entreprise AGRIPLAST vous propose également une large gamme de fruits et légumes l'export.

Téléphone : +213 (0) 24 95 82 00

Fax : +213(0) 24 95 82 06

Mob. : +213 (0) 560 00 16 01

Viber : +213(0) 560 00 16 01

Facebook : agri plast

Email : commercial@agriplast-dz.com/

export@agriplast-dz.com

Web : www.agriplast-dz.com



الملح الصناعي

SEL INDUSTRIEL

1

Big bag de 1000kg

Le produit idéal pour lutter contre la neige
Avec ce sel de déneigement, vous lutter efficacement et rapidement contre la neige et le verglas.
Solution idéale pour sécuriser les parkings, chaussées, trottoirs des risques de verglas.

Sacs plastiques

PE ou pp de 25 ou 50 kg, en palettes de 1000kg



ملح لإزالة الثلوج

SEL POUR DENEIGEMENT

2



ملح لمعالجة المياه

SEL POUR LE TRAITEMENT DE L'EAU

(EN PASTILLES)

3

Les principaux responsables de la dureté de l'eau sont le calcium (ions Ca^{++}) et le magnésium (ions Mg^{++}), qui sont à l'origine de dépôts différents incrustants dits tartres. Il devient donc nécessaire d'éliminer le calcium et le magnésium contenus dans l'eau.

L'adoucissement par permutation sodique constitue donc l'évaporation la plus utilisée.

Sacs plastiques

PE ou PP de 25 ou 50 kg

Le sel est très apprécié sur la table

Sel de table RAFIE

Sachet plastique en PP de 01 kg de sel raffiné et iodé de qualité supérieure obtenu à partir de minerais rocheux (sel gemme), traité et conditionné au niveau de la raffinerie d'el Outaya (wilaya de Biskra)

Disponible :

Sachet 1kg - Sachet 4kg

Salières 60kg -250g -750g



4 SEL DE TABLE RAFIE ملح المائدة رفيع

IL N'Y A PAS DE CUISINE SANS SEL

Le sel n'est pas seulement un condiment mais un aliment à part entière.

Sel de Cuisine CHEMSI 1KG

Paquet Economique 4KG

Sachet Plastique en PP 1KG

Sel de cuisine de salin traité et iodé.



5 SEL DE CUISINE ملح الطبخ

5

Sachet plastique en PE de 1kg de sel de cuisine de salin traité et iodé destiné exclusivement pour le vendre au boulangers dans des sacs de 10 kg



6 SEL DE BOULANGERIE ملح خاص بالمخبزة

6

Sachet de 2kg - Sachet de 4kg - Boite de 300g - Caraffe de 350g

Sel de Bain enrichi en magnésium

Extrait des chotts du sud d'Algérie

Parfumé, relaxant et antiseptique



7 SEL DE BAIN ملح الحمام

7

Direction Générale enasel

Adresse: Z.I BP18 Boussouf, Constantine, Algérie

Tél : +213 (0) 31 60 64 62

Fax: +213 (0) 31 60 64 65 / +213 (0) 31 60 64 17

Email: dg@enasel.com

Unité Commerciale Alger

Adresse: Z.I Oued Smar, Alger

Tél: +213 (0) 30 44 99 04

Fax: +213 (0) 30 34 05 06

GS1 Algeria, lance la codification en ligne



Monsieur Halim RECHAM,
Directeur Général de GS1 Algeria

Le code à barres est le vrai passeport du produit à l'international, affirme en substance, Halim Recham, le premier responsable de GS1 Algeria, l'organisme dédié à la codification en Algérie. C'est dire tout l'intérêt qu'en tireront les entreprises, surtout celles désireuses de répondre au défi de conquérir les marchés internationaux avec des produits « Made in Algeria ». Pour que cette opération soit simplifiée pour tous les opérateurs, GS1 Algeria a mis au point la codification en ligne.



« La codification en ligne sera possible dans peu de temps, il suffit d'aller sur le site web de GS1 où une application permet aux

entreprises désireuses d'adhérer à GS1 de le faire sans se déplacer », nous explique Monsieur Halim RECHAM, Directeur Général de GS1 Algeria, et détaille l'intérêt que présente cette application : « L'inscription en ligne offre des avantages intéressants car, la validation y est plus rapide et, la personne n'est nullement obligée de se déplacer jusqu'à Alger, surtout si elle se trouve dans l'extrême sud par exemple. Cela lui évite tous les désagréments liés au déplacement et lui permet un gain de temps important ».

Faciliter la codification aura pour effet d'augmenter le nombre des entreprises adhérentes. Selon les chiffres fournis par GS1 Algeria, elles étaient de l'ordre de 7336 en 2017, aujourd'hui, elles sont plus de 8000. Ce qui est tout de même peu en comparaison avec les entreprises inscrites au registre de commerce et, qui dépassent les 1, 912 millions, selon les données du ministère du commerce en mars 2017.

Les entreprises, tous secteurs confondus, auront beaucoup à gagner en optant pour la codification.

Elles bénéficieront ainsi des standards internationaux pour leur chaîne d'approvisionnement tout comme elles auront une gestion plus simple et plus intelligente. En effet, grâce au système GS1 que propose GS1 Algeria, il leur est possible d'opter pour les standards de messagerie électronique spécifique pour les entreprises, avoir des standards de sécurité et de synchronisation en continu de leurs données.

Grâce aux standards GS1, il est possible aux entreprises d'identifier tous les produits sur la chaîne logistique, de capturer les informations contenues dans les codes à barres et enfin de partager l'information entre tous les partenaires commerciaux, du début de la chaîne d'approvisionnement jusqu'à sa fin. De nouvelles versions de ces standards sont, à chaque fois publiées, pour mieux répondre aux différents besoins des entreprises et leur permettre un accès plus libre et plus fiable à l'information. GS1 qui est affiliée à diverses organisations comme l'ISO, le plus grand producteur mondial de normes, participe grâce à ses membres à l'élaboration d'un grand nombre de ces normes. Et, de ce fait, les standards qu'elle propose sont conformes aux normes ISO.





MANTOOJ, une plateforme unique en Afrique

Quatre pays à savoir, L'Algérie, la Tunisie, le Maroc et la Libye, ont travaillé ensemble pour mettre au point un catalogue électronique qui a pour but de faciliter les échanges entre les entreprises de ces mêmes pays : « l'information qu'on y trouve est à la fois fiable et crédible ce qui est normal, elle est faite à partir de documents probants. Elle a été lancée depuis septembre 2015 et sert à la promotion des standards GS1 pour la région du Maghreb.



Cette plateforme est unique en Afrique et, apporte une réelle valeur ajoutée au domaine de la codification. Elle donne également une grande visibilité aux produits qu'on y retrouve. Des fiches détaillées de produits permettent une recherche mieux ciblée et aussi plus avancée », nous explique Halim RECHAM, Directeur Général de GS1 Algeria.

Pour chaque produit, l'on retrouve toutes les informations nécessaires comme sa marque, sa date de fabrication et de péremption, son poids, la nature de son emballage, le pays où il a été fabriqué...etc. Cette

plateforme offre une application intéressante qui permet aux particuliers de s'y connecter et d'entrer ainsi en relation directe avec l'entreprise.



« Ainsi, si le client a des remarques à faire sur n'importe quel produit, il lui est possible de le faire directement au producteur » ajoute le premier responsable de GS1 Algeria. Grâce à la plateforme MANTOOJ, les entreprises maghrébines peuvent avoir de meilleures relations dans la mesure où elles s'ouvrent à de nouvelles opportunités d'affaires. Pour figurer dans cette plateforme, il faut nécessairement être adhérent à GS1 Algeria. « C'est la seule façon qui nous permet de publier des informations probantes sur l'entreprise qui souhaite faire partie de ce catalogue électronique ». C'est dire que le travail qu'accomplit GS1 est à la fois minutieux et fiable et offre des avantages certains aux entreprises adhérentes qui disposent d'une plus grande visibilité. Ce n'est pas tout. Avec le GS1 Cloud, qui est actuellement la plus grande source d'information sur tous les produits dans le monde, les entreprises inscrites dans la plateforme MANTOOJ, seront encore plus visibles.

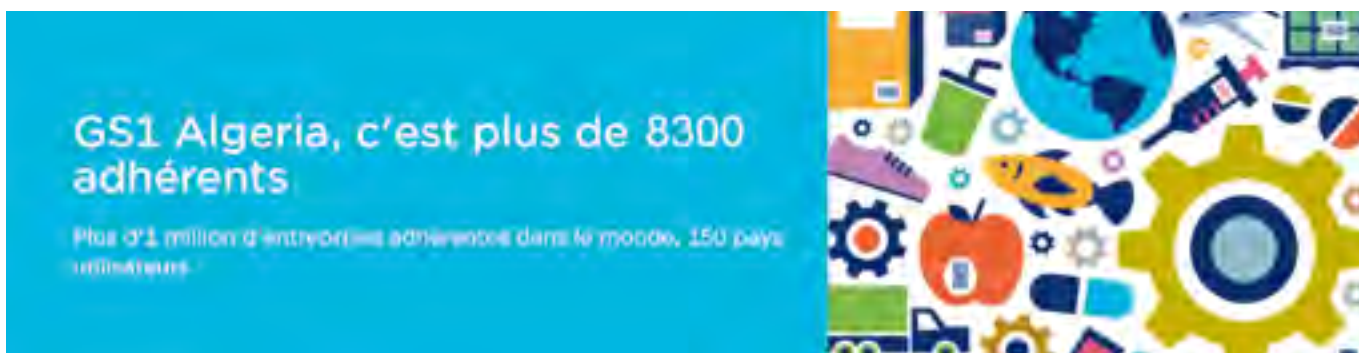


« En effet, nous travaillerons à transférer toutes les informations qui sont actuellement sur la plateforme MANTOOJ, sur le GS1 Cloud, ce qui donnera à ces entreprises une visibilité à l'international ».

Les informations présentes sur le GS1 Cloud, sont authentiques et fiables car, elles proviennent de bases de données GS1 existantes. Ainsi, les consommateurs auront la possibilité d'avoir des informations et des données fiables sur n'importe quel produit. Ces informations, il sera possible de les obtenir auprès des vendeurs en détails, des détaillants en ligne et également à travers des applications mobiles. Ainsi, les consommateurs seront plus rassurés sur

les produits qu'ils consomment ou utilisent. Les opérateurs économiques quant à eux, gagneront en efficacité opérationnelle, simplement en fournissant les informations concernant leurs produits, d'une manière aussi simplifiée que possible.

Les avantages du GS1 Cloud sont multiples aussi bien pour les fabricants que pour les détaillants, les développeurs d'applications et fournisseurs de solutions et enfin pour les régulateurs. Chacun trouvera son compte et aura accès aux données ayant un intérêt pour lui. C'est en fait une source des plus fiables pour vérifier, visualiser et enfin explorer les données des produits.



Qui est GS1 Algeria ?

GS1 Algeria a vu le jour en 1994, elle dispose du statut d'association à but non lucratif et vit grâce aux cotisations des entreprises adhérentes. Sa naissance est venue répondre aux lenteurs et aux longues files d'attente qui étaient le quotidien des Algériens dans les grandes surfaces durant les années 90. Ces grandes surfaces avaient également de grands soucis pour assurer une bonne gestion.

En effet, les produits qu'on y vendait n'avaient aucune codification, ce qui était à l'origine de nombreuses embrouilles. Aussi, une réflexion est lancée, par le ministère du commerce qui associe dans cette démarche des entreprises publiques et privées, pour trouver une solution à cette situation peu reluisante. Et, la solution idéale fut trouvée à travers les codes à barres qui donnaient à n'importe quel produit sa propre identification et ses propres informations.

, les choses deviennent plus simples et le code à barre vient à la rescousse de la grande distribution, surtout avec la diversification des produits, qu'ils soient de production nationale ou issus de l'importation et donc d'horizons divers. C'est ainsi que naît **EAN Algérie**.

On lui donne pour mission d'accompagner les entreprises dans leur démarche vers des solutions standardisés ; elle intervient également pour améliorer les performances de ces entreprises en veillant à doter les produits en informations, du producteur jusqu'au consommateur.

En 2007, elle change de dénomination et devient **GS1Algeria**. GS1 est affiliée à GS1 international qui couvre 112 organisations membres de différents pays

dans le monde. Elle active dans le respect le plus absolu des standards GS1 ayant pour but d'assurer la traçabilité des produits et services. Son rôle consiste, entre autres, à instaurer un langage commercial, qu'il soit national ou international ; protéger les marques commerciales ; donner de la visibilité à la chaîne d'approvisionnement et également lutter contre la fraude en aidant à améliorer les techniques qui permettent d'identifier les opérations illégales. **GS1Algeria**, s'intéresse à 22 secteurs d'activités et collabore avec des entreprises du secteur de l'agroalimentaire, de



la santé, la distribution et le commerce en détail, les produits de la grande consommation.

Seul, le secteur du transport et de la logistique, n'est pas encore affilié à GS1 Algeria, malgré l'intérêt de cette codification aussi bien pour le transporteur que pour le distributeur et, qui se résument en des coûts plus réduits pour le transport, une meilleure planification, une meilleure visibilité pour les produits mais, aussi et surtout moins de problèmes de conformité.

GS1 Algeria, c'est également :

- Plus de **8 300** entreprises adhérentes
- **3 500** codifications enregistrées par mois
- Plus de **400 000** produits codifiés en Algérie
- Plus de **12 000** membres sur la plateforme www.mantooj.net
- Plus de **600 000** GTINS (produits maghrébins sur la plateforme www.mantooj.net)

Qu'est-ce que un code à barres ?

Le code à barres est la transcription graphique d'un code communément désigné par GTIN, ce qui signifie Global Trade Item Number. Le code à barres porte toutes les informations qui renseignent sur le pays d'origine du produit, grâce au préfixe dont chaque pays dispose, 613 pour l'Algérie, ainsi que des informations sur son fabricant et sur le produit lui-même et enfin un code de contrôle. C'est l'Américain Norman Joseph Woodland, qui est à l'origine de la naissance du code à barres, en 1952. Mais, ce n'est qu'en 1974 qu'un premier produit est identifié par un code à barres à scanner. Il s'agit d'un paquet de chewing-gum.

L'utilisation du code à barres

Un code à barres est utilisé dans toutes les filières. Les avantages que cette utilisation offre sont certains et varient selon la nature de l'entreprise. Ainsi, grâce à cet



EAN-8



GTIN-8 dans un symbole EAN-8

UPC-A



GTIN-12 dans un symbole UPC-A

GS1 DataMatrix



GTIN-14 avec numéro de série avec date de péremption dans un GS1 DataMatrix

Symbologie ITF



GTIN-14 dans un symbole ITF

Symbologie GS1-128:

Exemple 1 avec GTIN



GTIN 13 avec 0 en tête encodé dans un symbole GS1-128, combiné avec un numéro de lot

Exemple 2 avec SSCC



SSCC (Serial Shipping Container Code) avec le numéro de l'unité d'emballage (UVE) encodé dans un symbole GS1-128

GS1 DataBar 1

GS1 DataBar Omnidirectional



GTIN-14 encodé dans un symbole DataBar

GS1 DataBar Stacked



GTIN-14 encodé dans un symbole DataBar

outil, il est possible d'identifier un produit, de connaître son origine, faciliter l'approvisionnement, mettre un produit en stock et surtout avoir des informations en continu sur le produit. Parmi les autres avantages du code à barre, nous retrouverons :

- Une lecture fiable et rapide
- Absences d'erreurs dues à la saisie manuelle
- Un coût plus faible
- Un système facile et simplifié
- Une identification complète du produit jusqu'au type d'emballage.

Pour nous contacter :

GS1 Algeria BU:10-16, Centre Commercial et d'Aires « EL QODS » Chéraga - Alger BP68
 Téléphone : +213(0)21 34 10 46/47
 Fax : +213(0)21 34 10 48/49
 Site web : www.gs1.dz
 Email : info@gs1.dz
gs1algeria@gmail.com

Organisent sous le patronage du
Ministère de l'Agriculture, des Ressources Hydrauliques et de la Pêche
Organize under the patronage of
Ministry of Agriculture, Water Resources and Fisheries

Pamed

16^{ème}
ÉDITION
16th EDITION



**LE SALON MÉDITERRANÉEN DES PRODUCTIONS ANIMALES,
DE L'ÉLEVAGE ET DES EQUIPEMENTS AGRICOLES**

THE MEDITERRANEAN EXHIBITION OF ANIMAL PRODUCTION,
LIVESTOCK AND AGRICULTURAL EQUIPMENT

DU 23 AU 26 AVRIL 2019

From 23 to 26 April 2019

Expo Center Médina - Yasmine Hammamet
Tunisie - TUNISIA

De la fourche...
à la fourchette!

COMITÉ D'ORGANISATION DES SALONS / EXHIBITION COMMITTEE

Gsm : (+216) 27 824 526 - 50 395 463

Fax : (+216) 72 240 353 / E-mail : hamdi.souissi@pamed-expo.com

 www.pamed-expo.com

Sponsor officiel


SNA
Pour l'élevage GAGNANT

TRANSFORMATION ET FABRICATION D'EMBALLAGE EN CARTON ONDULE

EURL CARTONNERIE- EL-FARES



E U R L
CARTONNERIE-
EL-FARES est
une entreprise
de transformation
et de fabrication
d' e m b a l l a g e
spécialisée dans
le carton ondulé.
Créée en 2001,

sous la forme la plus simple d'une entreprise personne physique par Mr TORDJEMANI Fares dans le cadre de l'ANSEJ, elle a évolué et s'est développée pour devenir en 2008 une EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) avec un capital social de 10 498 000 DA et 50 employés entre cadres technico-administratifs, opérateurs sur machine, manutentionnaires et autres. Afin de répondre à une demande croissante et de garantir la qualité du produit, notre entreprise s'est dotée, en 2012, d'une nouvelle ligne de production d'une capacité de 10.000 plaques /heure. Et en 2019 pour deux nouvelles lignes de production de dernière génération. Elle permet une conception optimale, une impression en 4 couleurs et une protection efficace. La longue expérience et le savoir-faire acquis par son personnel ainsi que les moyens matériels et techniques, ont permis à la Cartonnerie El

Fares de garantir une production de bonne qualité en respectant les délais de livraison des commandes et de répondre aux désirs et exigences des clients comme l'impose sa devise : « *Notre maîtrise au service de votre créativité* ». La Cartonnerie El Fares a désormais sa place dans le paysage économique algérien et dispose d'un portefeuille client très important sur tout le territoire national avec un chiffre d'affaires qui est passé de 311 Millions /DA en 2016 à 452 Millions/DA en 2018. L'objectif pour l'année 2019 est de réaliser un chiffre d'affaires de 600 millions/ DA et de la contribuer au développement de la région et de participer au budget de l'Etat à travers la fiscalité. Un projet d'une nouvelle unité de production est en cours de réalisation avec un taux d'avancement de 50 % situé à la ZI de Ouled Moussa – Boumerdes, cette unité va nous permettre d'augmenter notre capacité de production et faire des recrutements des jeunes talent diplômés ou des Agents polyvalents dans différents domaines ce qui va aider à diminuer le taux de chômage et d'augmenter leur productivité.

Siège : Route Boukeroucha, Lot N° 04 section 769, Boumerdes, Wilaya de Boumerdes

Mob. : +213 (0) 550 90 34 60/ 52/ 54/ 31/ 32

Email : contact@cartonnerie-elfares.com

commercial@cartonnerie-elfares.com

Site web : www.cartonnerie-elfares.com

SERVICES

TAGAST

Bureau d'Etudes & d'Expertises en Agriculture / Aquaculture & Environnement



Créé en 2004, notre bureau d'étude "TAGAST" peut intervenir dans des domaines très variés, tels que : l'aquaculture, l'agriculture, l'élevage et l'environnement ou encore suivi des projets.

Nos prestations proposées sont :

- Etudes technico-économique,
- Etudes du marché,
- Expertises,
- Etudes d'impact sur l'environnement et études de dangers,

- Audit environnemental,
- Plan de sureté interne,
- Plan d'intervention interne,
- Expertises.

Coordonnées :

Bvd Kasri Ahmed ilot central N°24, a coté de la BNA (au 3eme étage),

commune de Draa Ben Khedda, W. Tizi-Ouzou

Mob. : +213 (0) 778 055 191

+213 (0) 670 292 100

Tél/Fax : +213 (0) 26 433 668

Email : tagast.tagast41@gmail.com

Offre complète Valeur complète



Matières premières
(Mais, Tourteaux de soja, Luzerne, Orge)



**Phosphates et additifs
nutritionnels**



**Concentrés minéraux
Vitaminés (CMV)**



**Support technique
et formulation**

Nos filiales :



DIRECTION GÉNÉRALE :

📍 145 - 146 Lot Cadat – Rouiba - Alger
☎ +213 (0) 550 90 36 64
✉ info@diam-grain.com

UNITÉ RÉGIONALE BLIDA :

📍 Rue des frères Zadri
Beni Tamou - Blida
☎ +213 (0) 25 32 53 53

UNITÉ RÉGIONALE BEJAIA :

📍 71, cité Zerara Nouvelle
Bejaia
☎ +213 (0) 34 12 68 01

UNITÉ RÉGIONALE ORAN :

📍 Lot 76 A, Zone industrielle
Bir el djir - Oran
☎ +213 (0) 550 90 36 60

CERTIFICATION DES PRODUITS

BIOCERT ALGERIA



Organisme de Certification de Produits, de Processus et de Services. Nous intervenons dans les domaines de l'Agro-alimentaire, du cosmétique, de l'environnement et de l'industrie.

En tant qu'organisme indépendant, nous testons et certifions les produits et les services, ainsi que la formation et la gestion des risques.

Le premier organisme en Algérie qui propose la certification des produits biologiques, cette initiative nous maintient autant qu'organisme leader dans l'inspection, le contrôle et la certification de produits. Pour maintenir notre stratégie de développement nous proposons la certification HALAL, un marché mondial en plein croissance.



La certification de produits selon les normes nationales et internationales (ISO, IEC, EAC,...etc) représente un axe majeur pour l'accès aux marchés nationaux et internationaux, pour cela BIOCERT propose ses services de certification de ces derniers.

Adresse : 03 Avenu Colonel Amirouche, Rouiba Alger, Algerie.

Tél.: +213 670 35 00 43

Email : certification@biocertalgeria.com

Site web : www.biocertalgeria.com

FABRICATION DE FOUR AU FEU DE BOIS

EL FORNE

La cuisson au feu de bois dans un four traditionnel



El Forne, est un concept développé par Monsieur Sofiane KHELIFA, un passionné de restauration et plus précisément par la cuisson au feu de bois.

Après plus de 20 ans d'expérience dans la restauration et la fabrication de four au feu de bois en Europe; il décide de s'installer en Algérie et de partager son savoir faire avec ses concitoyens amateurs de bonne cuisine et surtout de bonnes pizza.

El Forne, décide de se différencier des autres entrepreneurs en innovant en Algérie, et ce en proposant la cuisson au feu de bois dans son propre restaurant.



Il a voulu aller plus loin dans l'innovation en concevant et en fabriquant son propre four à cuisson à feu de bois.



Quelques années plus tard El Forne commence à commercialiser les fours au feu de bois.

El Forne est avant tout un concept décliné par : Un menu, des équipements de restauration, du personnel formé à la sauce d'El Forne, une décoration bien spécifique et une charte graphique qui s'identifie au four à bois.

Plus d'informations sur :

El Forne est basé à Alger Plage.

Mob.: +213.0796 37 93 90

Contact : KHELIFA Sofiane

Email : info@elforne.com

Site web : www.elforne.com



الصالون الدولي للصناعات الغذائية
AGRI FOOD INDUSTRIES EXHIBITION
SALON DE L'INDUSTRIE AGRO ALIMENTAIRE



المنتدى الجزائري
THE FIRST ALGERIAN
DAIRY FORUM الأول للأنبان



صالون التعبئة والتغليف واللوجستيك
PACKAGING & LOGISTIC EXHIBITION
SALON DE L'EMBALLAGE ET LOGISTIQUE

27-30 MARCH 2019

ORAN - ALGERIA

THE CONVENTION CENTER

www.siagonline.com



TASTE OF SUCCESS & NEW BUSINESS

#SIAG2019



#PACKEXPO2019

موعد محترفي الصناعات الغذائية
Le Rendez-vous Incontournable
De La Filière Agroalimentaire En Algérie

ORGANISE BY :
EXPOLINE

CONTACTS :
+213 (0)560 00 55 45
+213 (0)561 68 38 40 a 47
Fax : 023 30 71 81
contact@expoline.agency



PARTNERS :



PRODUCTION DE PRÉFORMES EN PLASTIQUE BOUCHONS ET CAISSES

SARL GOLDEN EMBALLAGE



Notre société basée à El-Kseur wilaya de Bejaia, fabrique des emballages plastiques en PEHD et PET. Notre expérience dans ce domaine est reconnue par de grandes

marques de distributeurs et fabricants notamment dans le domaine de la transformation de plastiques PET-PEHD. Nos productions couvrent les besoins des embouteilleurs en proposant un large choix de cols et de poids de préformes PET dans tous les coloris.

Golden emballage a répondu aux fortes exigences de ses clients grâce à la maîtrise d'un savoir faire technique combinant plusieurs technologies et domaines de compétences. Une main d'œuvre hautement qualifiée assure grâce à des équipements performants la fabrication des produits : injection plastique, découpe, emboutissage, usinage.

Les moyens techniques et humains permettent de vous livrer dans des délais très courts, des produits de qualité réalisés à partir de matériaux nobles.

Constamment à l'écoute de sa clientèle, la Sarl **Golden emballage** étudie les solutions les plus pertinentes pour répondre rapidement et efficacement à l'attente des utilisateurs.

Nos produits :

PRÉFORMES PET : 16 GRS 30/25, 19 GRS 28 PCO, 26 GRS / COMPRESSÉE, 29 GRS 30/25, 38 GRS / 28 PCO, 48 GRS / 28 PCO, 52 GRS / 28 PCO, 54 GRS / COL 38, 87 GRS CRISTAL, 87 GRS COULEUR, 92 GRS CRISTAL, 92 GRS COULEUR.

BOUCHONS : 28 PCO, 30/25 GRS, 38 MM, 48 MM

CAISSES : 03 PLANCHES, 02 PLANCHES, 1.5 PLANCHES (clayette lait), 01 PLANCHE (jetable), FRUITS ET LEGUMES (jetable), POISSON.

www.goldenemballage.com



SARL

GOLDEN EMBALLAGE

Transformation de plastiques : PET - PEHD...

- ➔ Préformes
- ➔ Bouchons
- ➔ Poignées
- ➔ Caisses ...



Tel & Fax : 034 82 33 22- 034 82 33 44 / std : 034 82 33 00

Mobiles : 0559 38 46 28 - 0770 92 76 53

E-Mail : amzal.saad@yahoo.fr / sarlgoldenemballage@hotmail.com

Adresse : ZAC Boukelâa lot N° 163 El-kseur Bejaia



5^{ème} TROPHEE
OLEOMED

الجزائر

أوليوماد

لزييت الزيتون
الجزائر

Octobre
2019

Coïncide avec
l'événement
SIPSA-FILAHA 2019

SIPSA[®]
FILAHA

SALON DE L'AGRICULTURE, DE L'ÉLEVAGE
ET DE L'AGROGROUPEMENT
07>10 OCTOBRE 2019
PALAIS DES EXPOSITIONS - SAFEX
ALGER - ALGERIE

www.sipsa-dz.net



PALAIS DES EXPOSITIONS,
PINS MARITIMES, ALGER - ALGERIE

Sous le Haut Patronage de Monsieur le Ministre de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche
**POUR UNE AGRICULTURE INTELLIGENTE, FACE AU DÉFI D'UNE
SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ET SANITAIRE DURABLE**

19^e SIPSA® FILAHA



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

07>10 OCTOBRE 2019

PALAIS DES EXPOSITIONS - SAFEX
ALGER - ALGÉRIE



VOTRE SALON LEADER EN ALGÉRIE SUR LE MARCHÉ AGRICOLE !

UN ÉVÉNEMENT
AUX PORTES
DU MAGHREB
ET DE L'AFRIQUE

الحدث على أبواب
المغرب العربي وأفريقيا



RÉSERVEZ VOTRE STAND !

www.sipsa-dz.net



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

COMEXPOSIUM





تحت الرعاية السامية لفخامة السيد رئيس الجمهورية
Sous le Haut Patronage de Son Excellence Monsieur le Président de la République

Ministère du Commerce
Société Algérienne des Foires et Exportations



معرض الجزائر الدولي

FOIRE INTERNATIONALE D'ALGER

ALGIERS INTERNATIONAL FAIR

18 > 23 JUN 2019



قصر المعارض، الصنوبر البحري، الجزائر
PALAIS DES EXPOSITIONS
PINS MARITIMES ALGER



Temac : des Leaders de l'innovation dans le Monde de l'emballage



L'innovation dans le monde de l'emballage avance à un rythme effroyablement rapide et oblige à être constamment "PRÊTS AU CHANGEMENT".

TEMAC, une société avec une vocation, qui se renouvelle depuis plus de vingt ans, dans la production de machines de découpe et de rembobinage a relevé le défi de ce monde complexe en se révélant « PRÊTE À PARTICIPER AU PROCESSUS DE CHANGEMENT DES MATÉRIAUX ET DU CONDITIONNEMENT ».

Elle le fait à partir de l'ouverture d'un NOUVEAU ET PLUS GRAND SITE DE PRODUCTION dans le Nord de l'Italie : un nouveau cadre, adéquat en termes d'espace dédié, qui prend en compte le fort développement de l'entreprise.

Le client sera accueilli dans une salle d'exposition où seront mis en œuvre les éléments de base de la technologie Temac actuellement fournis pour les différentes lignes et solutions.

TEMAC investit depuis toujours dans des solutions techniques innovantes, à l'aide d'une équipe hautement qualifiée et flexible, et le démontre aujourd'hui en soulignant sa nouvelle MISSION.

Le « Système de bobineuse refendeuse » est sa nouvelle MISSION !

L'évolution des "Systèmes de découpe et de bobinage" nécessite la lecture de besoins beaucoup

plus amples et articulés, qui aboutissent à des SOLUTIONS GLOBALES à la pointe qui facilitent l'efficacité du résultat d'un point de vue opérationnel, mais garantissent également la connaissance et le professionnalisme comme la connaissance de nouveaux films, de nouveaux points critiques des performances, des environnements, de la communication adéquate et de la formation de plus en plus spécifique du personnel.



TEMAC et son nouveau logo.

Un exercice de communication qui montre l'évolution en cours et qui est reconnu par le tricolore "C" de l'italianité. L'histoire est la racine du processus d'évolution de Temac et le fait d'être une entreprise italienne souligne les caractéristiques de compétence et d'expérience sûres.

Le DESIGN n'est pas négligé par Temac, qui prend soin du client pour lui transmettre non seulement une nouvelle harmonie, mais également une fiabilité rassurante.

Temac souhaite remercier tous ses clients qui, par leur confiance et leur fidélité, lui ont permis de relever ce nouveau défi.



RIVER SEY MACHINERIE

SEYHAN AMBALAJ



Etude - Conception - Réalisation Fabrication de tous types de machines
de conditionnement et mise en carton pour les produits secs



ADRESS : CITE BELKALEM EX COMMUNAL GROUPE 01 N° 03 ,
DAR EL BEIDA - ALGER

Mob : + 213 561 65 36 12 / 13 / 14
+ 90 538 561 43 62

web : www.seyhanpakettleme.com

youtube : www.youtube.com/c/seyhan-ambalaj-dz

facebook : www.facebook.com/seyhan.ambalaj1dz

www.seyhanpakettleme.com