

# Agrôlign

Janvier - Février 2013

www.agroligne.com

L'ESSENTIEL DE L'AGROALIMENTAIRE ET L'AGRICULTURE

ECONOMIE

## PME MAGHREBINES

compétitivité et mise à niveau  
pour une intégration régionale



INVITÉ

Mr Jean-Charles HIRONDEL  
Conseiller Export UBIFRANCE  
Chargé du Pôle AGROTECH


**DJAZ AGRO**

LE JOURNAL DES ENTREPRENEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'AGROALIMENTAIRE


**DJAZ AGRI**

LE JOURNAL DES FILIÈRES AGRICOLES

SPECIAL


**DJAZ AGRI**
LE JOURNAL  
DES FILIÈRES  
AGRICOLLES

du 09 au 12 avril 2013

Palais des Expositions - Alger

9/12 AVRIL 2013

9/12 AVRIL 2013

MARS 2013 (DISPOSITIONS  
DE LA LOI SUR  
L'AGROALIMENTAIRE)



*L'entreprise qui  
voit grand .....*

*Culturellement*



44, Rue Taghaste Sainte Thérèse 23000 - Annaba. Algérie. Algeria

Tél.: 213 (0) 38.86.02.88 - Fax : +213 (0) 38.86.02.50

Site web : [www.les3princes-dz.com](http://www.les3princes-dz.com)



**IMPORT ET EXPORT EN AGRO-ALIMENTAIRE  
PRODUCTEUR AGRICOLE  
DÉPOSITAIRE DISTRIBUTEUR  
DES PRODUITS DE LA CONSERVERIE**



ETUDE - REALISATION - MAINTENANCE



# SERMAAF

SERMAAF met à la disposition des entreprises son savoir faire lui apportant un soutien technologique, logistique, technique pour une approche meilleure afin d'optimiser ces diverses activités, à savoir :

- Montage des équipements industriels
- Mise en service des équipements Agro-alimentaire et Frigorifique
- Travaux de chaudronnerie
- Maintenance industrielle
- Electricité



**SERMAAF**

Agro-Alimentaire  
& Frigorifique

306 lotissements Les Dunes, Chéraga- Alger

Tél : +213 21 37 40 87

Fax : +213 21 37 40 86

Mob : 0770 61 51 43

Site web: [www.sermaaf-dz.com](http://www.sermaaf-dz.com)

Email: [m.moussaoui@sermaaf-dz.com](mailto:m.moussaoui@sermaaf-dz.com)

[administration@sermaaf-dz.com](mailto:administration@sermaaf-dz.com)

[sermaaf\\_algeria@mail.com](mailto:sermaaf_algeria@mail.com)

## SOMMAIRE

### ECONOMIE

- 5. Les PME MAGHREBINES Compétitivité et Mise à niveau pour une intégration régionale.
- 11. Le rôle de la BMCE « Banque Maghrébine de l'Investissement et du commerce extérieur »
- 12. Exportation
- 16. Comment réussir ses exportations.
- 18. Les Conventions et Accords Intermaghrébins pour la relance du libre échange agroalimentaire et agricole

### NOUS SOMMES

- 21. FAMAG
- 22. ADAM FIRST
- 24. PACKAGING MACHINERY
- 29. NESTLE WATER

### INVITÉ DU MOIS

- 31. Interview de Mr Jean-Charles HRODEL « Conseiller Export Chargé du Pôle AGROTECH - UBIFRANCE »

### DJAZAGRO / DJAZAGRI 2013

- 33. Présentation du salon
- 37. Les adhérents du réseau se présentent

### OÙ SE RENCONTRENT-ILS

- 49. Bilan SIAG 2013
- 50. NESTLE « WATER DAY 2013 »
- 53. SPSA AGROFOOD 2013
- 55. SIAGRO-INDUSTRIE 2013
- 56. INTERPACK 2014

### FORMATION

- 58. La Formation métiers

### EDITORIAL /

*Le partenariat Maghréb Asie - Union Européenne : Quel avenir ?*

Le Partenariat euro-maghrébin doit passer par un double processus : vertical, entre l'Union-européenne et les pays du Maghreb et horizontal entre les pays maghrébins eux-mêmes. A ce sujet, il est grand temps de construire une véritable Union-maghrébine que l'Union-européenne doit encourager par tous les moyens. Toutes les études ont montré que le non Maghreb coûte 2 à 3 points du PIB à chaque pays maghrébin, alors que le commerce inter-régional correspond seulement à 4% des échanges. La mise à niveau des économies agricoles et agroalimentaires pour les pays du Maghreb est aujourd'hui indispensable pour s'intégrer à un regroupement régional et par conséquent à l'économie mondiale. Il faut mettre en place une politique de mise à niveau en cherchant à identifier des avantages potentiels de compétitivité. Cependant, la mise en oeuvre par l'Union-européenne d'une condition positive et démocratique, peut aider certains pays du Maghreb à rattraper leur retard...

Elias Cherif

### INDEX DES ANNONCEURS

SERMAAF 2<sup>e</sup> de couverture / GIARETTA ITALIA 3<sup>e</sup> de couverture / PERMO 4<sup>e</sup> de couverture / LES 3 PRINCES 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> de couverture / COMINOX p. 4 / TSA INDUSTRIES p. 7 / DIMA FROID p. 8 / DMCA LAVAZZA p. 8 / ELECREM p. 15 / France EXPORT CEREALES p. 15 / FAMAG p. 20 / PACKAGING MACHINERY p. 24 / GROUP BOUSHABA p. 30 / SIMETUD p. 37 / THIKA p. 39 / AIR LAB p. 40 / ENOSSEL p. 44 / SABRI p. 45 / NORMISO p. 45 / IMPRIMERIE HARANI p. 46 / CEMO p. 46 / EAU DE MANSOURAH p. 46 / KACI ACHOUR ET FILS p. 47 / REVE 2M p. 48 / SPSA AGROFOOD p. 52 / SIAGRO p. 54 / LABORATOIRE EL FETH p. 55

**Siège social :**  
17, Rue de Peletier  
75002 Paris  
contact@agroligne.com

**Editeur :**

Elias Cherif

**Directeur de la publication :**  
Elias Cherif

**Rédaction-Information :**  
O. Mansour

**Coordination internationale :**  
S. Parsh

**Information-Promotion :**  
L. Hattou

**Montage-Maquette :**  
CREAPRESTIGE  
www.creaprestige.com

**Représentative France :**  
Contact : Agroligne  
17, Rue de Peletier  
75002 Paris  
Tel : +33 9 54 99 26 48  
E-mail : contact@agroligne.com

**Algérie :**  
Contact : Dirm Services  
Tel : +213 21 30 17 2342  
Fax : +213 21 30 16 90  
E-mail : contact@agroligne.com

**Maroc :**  
Contact : A. Hourziza  
Tel : +212 661 83 53 66  
E-mail : contact@agroligne.com

**Tunisie :**  
Contact : Tariq Mami  
Tel : +23 6 12 46 66 80  
E-mail : contact@agroligne.com

**Espagne :**  
Contact : Imanol Arriazu Rosales  
Tel : +34 67 339 94 30  
E-mail : contact@agroligne.com

**Abonnement, Promotion, Publicité :**  
Tarifs abonnement :  
France 74 euros HT, (comprend  
6 numéros + prestations annexes)

ISSN : 0249-020X  
Dépôt légal : à parution  
Commission paritaire n° 0212779437

# PRODUCTION NATIONALE

(Nos clients sont les bienvenus pour visiter nos usines)



## DIVERSITE DE NOS FABRICATIONS POUR PROCESS ALIMENTAIRE

FILTRATION EN LIGNE



VUE DÉTACHÉE D'UNE CUVE DE PROCESS À CIRCUIT INTÉGRÉ POUR CHAUFFAGE ET OU RÉFRIGÉRATION



TYPES DE RÉACTEURS POUR DIFFÉRENTS PROCESS ALIMENTAIRES EN LIGNE OU EN BATCH



STOCKAGE GRANDE CAPACITÉ



### COMINOX Sarl

active dans la construction d'équipements en acier inoxydable pour l'agro-élevage et l'agro-alimentaire. L'entreprise existe depuis plus de 30 ans en tant que constructeur d'équipements.

COMINOX fabrique et fournit le marché avec la gamme de produits en acier inoxydable suivants :

#### Agro-alimentaires :

- Cuves de process simple et double paroi avec ou sans agitation pour tout type de produit à transformer.
- Cuves avec circuit de chauffage et/ou de réfrigération.

#### Bacs de grande capacité :

- pour le stockage de produits alimentaires (sucre liquide et cristallisé, huile, etc).

STOCKAGE (DIFFÉRENTES FINITIONS)



CUVE DE PROCESS SOUS VIDE



MÉLANGEUR DE GRANDE CAPACITÉ (CHAUFFANT)



BATTERIES DE BACS DE STOCKAGE ISOTHERMES POUR SUCRE LIQUIDE



### COMINOX Sarl

au service de la filière lait en algérie

Nous sommes fiers d'avoir contribué à assurer par nos équipements l'essentiel de la collecte de lait ou réalisée dans notre pays.

Cependant, la prochaine étape de développement et professionnalisation de la filière passe impérativement par la réfrigération du lait ou produit à la ferme même. Avec sa gamme de cuves de réfrigération adaptées à la typologie de l'élevage laitier en Algérie, COMINOX est fin prête pour relever ce nouveau défi.

Notre gamme de fabrications pour la Filière lait :

- Cuves réfrigérées de 300L, 500L, 1 000L, jusqu'à 6 000 Litres.
- Cuves isothermes pour le transport du lait de 500L, 1 000L, 1 500L, jusqu'à 10 000 Litres.
- Mini-laiterie fixe et mobile.

## TRANSPORT ET RÉFRIGÉRATION DU LAIT

RÉFRIGÉRATION (300 Litres)



TRANSPORT ISOTHERME DU LAIT (300 Litres)



TRANSPORT ISOTHERME DU LAIT (1000 Litres)



### COMINOX Sarl

Bureau et usine :  
Route Nationale N°24, Ain Taya, Alger.

Tel : +21321868232/867330 Fax : +21321868231

Mail : [cominox@gmail.com](mailto:cominox@gmail.com)

[cominox@dt-cominox.com](mailto:cominox@dt-cominox.com)

Web : [www.cominox.dz](http://www.cominox.dz)



المنتجات الغذائية  
**COMINOX**  
sarl

## LES PME MAGHREBINES

### Compétitivité et mise à niveau pour une intégration régionale

L'abandon des rencontres unilatérales, inefficaces, inutiles et dangereuses à moyen terme au profit d'un véritable partenariat Maghrebo-Maghrebien qui accroît la **COMPETITIVITE** des entreprises de la région, leur permettant de se mesurer aux autres pôles économiques mondiaux, demeure la seule gageure par laquelle les efforts de l'intégration des PME Maghrébines doivent passer et compter.

C'est un choix incontournable pour les PME, la nécessité d'intensification d'échanges commerciaux libres est impérieuse, pour l'insertion dans la libre coopération économique mondiale.

### Mise à niveau immédiate

#### Les Conditions favorables de Mise en place d'une intégration Maghrébine

Stratégie de coopération valorisant les potentialités de la région ;

Un Marché atteignant les 100 MILLIONS de consommateurs en 2015 ;

Des réserves de pétrole et de gaz importantes ;

Des ressources humaines (impact formation) et financières (émigration).

L'ensemble de ces éléments pourraient conduire à une synergie supportant le grand élan que peut effectuer la PME du Maghreb et concourir efficacement au développement de la Région.

### Qu'en est-il de la COMPETITIVITE des PME MAGHREBINES ?

► Dossier réalisé par :  
Dr Mansouri

En fait le véritable but à atteindre, reste inévitablement la **Compétitivité**. C'est-à-dire, comment après une mise à niveau, des entreprises Maghrébines arrivent à rivaliser avec leurs homologues Européens, partenaires essentiels dans la région à tous les niveaux et normes.

#### La Réponse est stratégique :

Rechercher la rigueur et complémentarité dans les échanges maghrébines ;

Lancer les locomotives (Associations de PME ou chef de file pilote) ;

Définir un projet transparent et graduel pour l'intégration des PME ;

Profiter de l'ascension du volume des échanges enregistrés ces dernières années (taux de croissance annuel 14% à consolider) ;

Réduire le taux d'échange du Maghreb avec l'UE (30%) au profit des PME Maghrébines en intra-échanges Maghreb (Actuellement 3%) ;

La volonté de diversifier les produits et les biens pour une augmentation complémentaire des échanges et de là les économies d'échelles à atteindre (produits importés massivement, le lait et les céréales en Algérie).

#### La Faiblesse des Entreprises Maghrébines :

Taux d'échange commercial demeuré faible par rapport aux autres régions ;

**Absence de spécialisation** dans la production ;

Technologies de pointe dans l'Agro-alimentaire à améliorer, insuffisante ;

Similitude des produits échangés ;

Flotte de transport et logistique peu organisées ;

Infrastructures, Plates formes terrestres et Maritimes inadaptées aux besoins du Marché Inter-Maghrebien.

## Les Conséquences d'une telle situation sur l'avenir des PME

Par une phrase un auteur a résumé la situation des PME du Maghreb «Le non Maghreb coûte cher au Maghreb».

Les pays du Maghreb perdent 2% de leur PIB chaque année, alors que la Banque Mondiale fait état d'un accroissement entre 24 et 35 % des PIB dans le cas d'une véritable intégration économique Maghrébine.

L'unilatéralité des échanges et le faible tissu commercial rendent problématique toute tentative d'intégration économique Maghrébine.

## La PME Maghrébine peut elle s'adapter aux conditionnalités d'intégration ?

La PME d'aujourd'hui peut se substituer aux systèmes informels, grevant son développement (Algérie) et saura bénéficier des jalons d'une mise en place progressive des structures d'accompagnement (BMICE) et démantèlement tarifaire progressif ainsi qu'une application des accords et conventions inter-Maghrébines (tunis Banque).

La PME qui contribue à l'accélération d'instauration du secteur privé en Agro Alimentaire en Algérie, atteint 32000 PME, représentant 99% du secteur économique occupant 74% des 880.000 salariés du secteur.

Entre 2001 et 2004/2008, il y a eu création de 120.000 Sarl en Algérie.

En Tunisie, les PME représentent 96% de l'industrie, 30% du montant total des investissements manufacturiers et de 70% des salariés dans le secteur.

Il est attendu la création de 80.000 PME en 2013 et élever la part dans le PIB à 31%.

S'agissant du Maroc, les PME plus développées, participant à plus de 95% dans l'investissement économique, contribuant à hauteur de 40% de la production nationale et 40% de l'investissement privé national.

Elles emploient 46% de la main d'œuvre du pays et se placent à 35% des exportations Marocaines. Un exemple à suivre c'est la locomotive des PME Maghrébines dans leur défi d'intégration et compétitivité.

Seules les PME Marocaines, constituent le fer de lance d'une véritable intégration économique, malheureusement tournée vers l'UE et d'autres pays Asie et Moyen Orient.

Si cet effort, reprend une dimension régionale selon les experts du commerce international sous formes d'échanges intenses et intégrés, c'est la Région entière qui balance dans la force Sud de la Méditerranée face à l'UE, pour exiger une Co-localisation des entreprises Européennes à proposer leur savoir faire contre le marché dans un gagnant-gagnant équitable et profitable à l'ensemble.

C'est là tout l'enjeu rendu encore complexe par la crise économique que les PME et institutions des pays du Maghreb ne doivent pas occulter pour mieux se placer par rapport au contexte économique mondial.

### PROPOSITION DE MARCHÉ DE LA C2ALE

PRODUITS NON HYDROCARBURE EXPORTÉS PAR L'ALGÈRE	PRODUITS IMPORTÉS PAR LA C2ALE
Solvants	
Ammoniac	
Sucre	
Phosphates	
Produits laminés en fer ou en acier	
Méthanol	
Hélium	
Zinc	
Bouteilles gazeuses et eaux minérales	
Dabes	
Vinyle plat	
...	

CROQUEMENT DE DONNÉES

### Produits exportés par l'Algérie Importés par les pays de la C2ALE

Les résultats de ce croisement de données sont plus détaillés dans le rapport portant sur les échanges de l'Algérie avec les pays de la C2ALE

PRODUIT	FOURNISSEURS DE LA TUNISIE 2010
✓ Ammoniac anhydre (2008)	Russie(94%)
✓ Vinyle plat	Algérie (83%) - Égypte (16%) - Turquie (9%) - Italie, EAU, Belgique, A,Bruxelles (2%)
✓ Alliages de zinc	Belgique(89%) - Italie (13%) - Royaume-Unis(12%)
✓ Isomère du xylène en mélange	Italie (99%) - Belgique, Allemagne(0,3%)
Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, non peints ni revêtus	Italie(39%) - Belgique, Ukraine(1%)
Produits laminés plats en fer ou en acier (non alliés, plaqués ou revêtus)	France(32%) - Italie(18%)
✓ Peaux d'ovins, à l'état humide (y compris sel-blanc)	Pays Bas (42%) - France (26%) - Algérie (16%) - Espagne (5%) - Italie (2%)
Produit laminés plat, en fer ou en aciers (non alliés)	Italie (96%) - Espagne (24%) - France (12%)
Or en lingots	France (89%) - Italie (11%)

✓ marché Océan Pacifique

### CHOIX DES 50 EXPORTATIONS S.B. DE L'ALGÈRE AVEC LES IMPORTATIONS DU MAROC

PRODUIT	FOURNISSEURS DU MAROC 2010
Sucre blanc	Autriche (94%) - Arabie saoudite (16%) - Canada (9%) - France (8%)
✓ Zinc brute non alliés	France (33%) - Algérie (26%) - Pays-Bas (16%) - Luxembourg (12%) - Russie (9%)
Méthanol	France (52%) - Pays Bas (22%) - Allemagne (17%)
Bouteilles gazeuses	Espagne (50%) - Autriche (22%) - EAU (9%) - Égypte (9%)
✓ Ammoniac anhydre	Ukraine (27%) - Russie (19%) - Nigeria (11%) - Iran (12%)
✓ Alliages de zinc	Belgique (42%) - Algérie (29%) - Italie (10%) - Luxembourg (7%)
Isomère du xylène	Portugal (100%)
✓ Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur de 600 mm et épaisseur n'exceedant pas 3 mm	Belgique (50%) - Espagne (42%) - Italie (3%)

✓ marché Océan Pacifique

Source ALGEX



## Le Comment ?

Par la promotion d'entreprises performantes, les pays du Maghreb, pourraient surmonter l'ensemble des contraintes administratives et institutionnelles.

Un **Marché unifié** plus large et intensifié, pourrait être le terrain favorable aux opérateurs maghrébins, bénéficiant de mesures d'accompagnement et de facilitations des Etats.

Ainsi les PME, progresseront vers les échanges multiformes complémentaires en vue de renforcer et profiter des opportunités du Marché.

### COMMENT RÉGLER L'HÉTÉROGÉNÉITÉ STRUCTURELLE ET FONCTIONNELLE DES PME DES PAYS DU MAGHREB

Le marché informel et public doit laisser libre accès au marché normalisé et ne pas le pénaliser (+ de 35% de l'activité économique) ;

Le poids du secteur public qui pèse avec les dernières subventions et soutiens opérés par les institutions sur certains produits (Algérie) ;

Taille conséquente de la PME (Sarl formelle) doit obéir aux règles de fonctionnement des entités économiques ;

Une intégration progressive planifiée selon un programme soutenu ;

Un financement conséquent pour progresser aux normes ;

Appliquer les technologies et échanges techniques de gestion TIC ;

Un Management moderne (Audit) et Informatisation des circuits ;

Une réglementation uniforme et mise à jour par rapport à l'UE ;

Une Formation continue en techniques de gestion EXPORT et Commercialisation ;

Réunir des fonds propres pour accéder aux financements bancaires et autres concours financiers surtout en phase d'intégration ;

Rompre avec les pratiques opaques des modes de passation de Marchés et investir les mesures souples et transparentes directes ;

Opérer des placements bancaires et suivre le régime fiscal des pays de coopération ou d'échange, afin de bénéficier des mesures tarifaires et fiscales ;

Eviter d'opérer individuellement et de façon unilatérale, choisir la voie de l'Association, seule en mesure d'accroître le processus de l'intégration et le transfert technologique solidaire.



*Fabriquant et concepteur  
de matériels pour l'agro-alimentaire*

Durant toute la durée du salon DJAZAGRO, un commercial pourra vous rendre visite. N'hésitez pas à le contacter au : **+33 6 73 42 65 39**

#### Fromagerie



#### Viande / Poisson



#### Stérilisation



*Notre bureau d'études et notre service prototypes sont à votre disposition pour élaborer votre solution.*

*Siège Social : 8 rue Jules Py 88210 MOUSSEY (France)*

*Tel : 00 33 3 29 42 50 00 Fax : 00 33 3 29 41 31 00*

*E-mail : [tsa@tsainox.fr](mailto:tsa@tsainox.fr)*

**[www.tsa-industries.com](http://www.tsa-industries.com)**



500/TN

Porte sur charnière pour chambre à température normal 0°



SERVICE

Type Service est destinée à des locaux Bureaux, Salles de travail...



480/S

480/TN

Portes coulissantes indiquées pour tous les types de chambres froides « (+) / (-) »



603/LWT

Porte sur charnière pour chambre à température négative



VA &amp; VIENT

Destinée pour la séparation des salles de traitement.



ATMOSPHERE CONTROLEE

Peut être installée sur charnière pour maturation en atmosphère contrôlée et dans toutes les chambres froides avec temp. jusqu'à -5°C



480/TN A DOUBLE VANTAUX

Cette porte a été développée pour application de grandes dimensions.



SECTIONNEL

Installée principalement dans les arcos de chargement et déchargement de marchandises.



ADRESSE: S.A.R.L DIMAFROID  
33, ROUTE BAS EL-AIN  
N'GAOUS W-BATNA  
ALGERIE

CONTACT: TEL: +213 (0) 33 888 513  
FAX: +213 (0) 33 887 092  
E-MAIL: info@dimafroid.com  
http://www.dimafroid.com

S.A. S.L. DIMAFROID spécialisée dans la fabrication des portes frigorifiques destinées pour les constructions industrielles agro-alimentaires et pharmaceutiques, assure la fourniture et pose de ses produits selon les dimensions des clients. Nos produits sont fabriqués selon les normes européennes avec des matériaux recyclables.



MARTINI GOLD

LA MACHINE GOLD BENEFICIE D'UN DESIGN EXCLUSIF (HABITACLE CHROME ET DORE), IDEAL POUR LES SALLES DE PRESTIGE.



EP 3202

IDEALE EN TOUTE SITUATION, FACILE D'UTILISATION.



EVOLUZIONE EL 3200

FACILE D'UTILISATION, LA LAVAZZA EVOLUZIONE (TM) EST EGALEMENT PLACEE DANS LES PETITES ENTREPRISES.



EP 438

GRACE A SA PETITE TAILLE, ELLE S'ADAPTE PARFAITEMENT A TOUTS LES ENVIRONNEMENTS.

EP 438/PPPL

CREMA &amp; AROMA



Mélange de cafés à l'agréable goût fort et intense, et à la crème consistante et persistante.

GRAND ESPRESSO



Mélange de cafés à l'agréable goût fort et intense, et à la crème onctueuse et persistante.

AROMA POINT



Mélange de cafés corsés au goût rond et doux, et à la crème consistante et persistante.

DECAFFEINE



Mélange décaféiné 100% Arabica aromatique et crémeux.



THE CITRUS



Thé rafraîchissant, délicat, rond et agréablement acidulé.



LES THES



Thé frais à l'arôme très intense de menthe.



THE RECHOCHE



Thé doux, à l'arôme riche, fruité et velouté de pêche.

Stège Social: 71 Rue Aouat Mh, Cheraga ALGER - ALGERIE  
Tel: + 213 (0) 21 36 79 82 / + 213 (0) 21 36 79 89 Fax: + 213 (0) 21 36 79 16  
E-mail: contact@dimafroid.com Web: www.dimafroid.com  
Unité de Vente: 01 Rue Aouat Mh, Cheraga ALGER - ALGERIE

# CONVENTION COMMERCIALE ET TARIFAIRE ENTRE LES PAYS DE L'UNION DU MAGHREB ARABE

(Traduction non officielle)

La République Algérienne Démocratique et Populaire;

La Jamahiriya Arabe Libyenne Populaire et Socialiste;

La République Tunisienne;

Le Royaume du Maroc;

La République Islamique Mauritanienne

- Partant du traité constitutif de l'Union du Maghreb Arabe et notamment l'article 2ème qui prévoit la réalisation de la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux entre les Etats de l'Union;

- Deurant pour la réalisation des objectifs de l'Union et l'exécution de son programme de travail;

- En exécution de la décision du Conseil présidentiel portant approbation des principes et règles

de mise en place d'une Union douanière entre les Etats de l'Union du Maghreb Arabe;

- Conscients du rôle essentiel que joue l'élargissement des échanges commerciaux sur une base préférentielle, et ce, pour consolider la complémentarité de l'autosuffisance et le développement commun entre les Etats.

ont convenu de ce qui suit:

## Chapitre I

### Définitions

#### Article 1er

Au sens de la présente convention, les termes chapitres sont interprétés comme suit: - «Union»: Union du Maghreb Arabe

- «Décision du Conseil présidentiel»: Décision qui englobe les principes relatifs à la création de l'Union douanière.

- «Commission ministérielle spécialisée»: Commission ministérielle spécialisée chargée de l'économie et des finances de l'Union;

- «Les parties contractantes»: Les Etats membres de l'Union de Maghreb Arabe.

- «Droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent»: Taxes et impôts d'un pays contractant importés et auxquels les produits nationaux ne sont pas soumis lorsque soit leur approbation, leur nature et l'autorité qui les perçoit.

- «Obstacles non tarifaires»: Toutes les mesures et procédures restrictives ou discriminatoires prises par un Etat membre pour les raisons autres que celles visant seulement l'organisation et la statistique.

Ces obstacles englobent d'une manière particulière, les restrictions quantitatives, par la valeur, monétaires et administratives imposées à l'importation.

- «Valeur globale du produit»: prix global hors impôts et taxes à la sortie usine pour ce qui du produit industriel ou le lieu d'extraction pour ce qui est des matières premières.

## Chapitre II

### Règles relatives au mouvement des marchandises

#### Article 2

a) Chaque des parties contractantes exonère les produits d'origine et de provenance locale échangés directement entre elles des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent imposés à l'importation, exception faite des impôts et taxes perçus sur la production locale dans chacun des Etats de l'Union ainsi que de la taxe compensatoire unifiée citée à l'article 6.

b) La liste comprenant les produits d'origine maghrébine contenue dans le protocole y afférent prévu dans l'article 23 ci-dessous, sera révisée en tenant compte des lois relatives aux règles phytosanitaires et aux-vétérinaires, à la santé et à la sécurité en vigueur dans le pays importateur. Cette liste sera élargie progressivement et ce, à l'effet de renforcer l'efficacité totale à l'exonération douanière, prévue dans le paragraphe «a» du présent article en vue de renforcer les échanges commerciaux entre les pays du Maghreb.

c) Le dédommagement des pertes qui seront engendrées par l'application des dispositions contenues dans l'alinéa (a) du présent article s'effectue conformément au paragraphe onze (11) de la décision du Conseil présidentiel relatif à l'adoption des principes et règles de l'Union douanière entre les Etats de l'Union, et ce, par la mise en place d'un mécanisme à cet effet.

#### Article 3

Sont considérés comme d'origine locale:

- Les produits fabriqués en totalité dans chacun des Etats des parties contractantes, y compris les produits d'origine agricole, animale, de pêche, animaux vivants et les ressources naturelles qui n'ont subi aucune transformation industrielle.

- Les produits industriels dont le pourcentage de la valeur ajoutée dans le pays exportateur n'est pas inférieure à quarante pour cent de sa valeur

globale ou les produits dont la valeur des matières premières locales ou maghrébines n'est pas inférieure à soixante pour cent de la valeur globale des matières premières.

- Les autres produits industriels inclus dans les listes qui fixent les critères de transformation imposés sur chaque produit à condition que cette transformation soit suffisante et corrélie un justificatif économique; ces listes seront arrêtées d'un commun accord entre les Etats de l'Union.

#### Article 4

Les produits d'origine locale exportés d'un pays de l'une des parties contractantes vers les autres pays contractants, seront accompagnés d'un certificat d'origine établi suivant un modèle unifié qui sera arrêté d'un commun accord entre les parties contractantes.

Ce certificat d'origine sera délivré par les autorités compétentes dans le pays exportateur et sera contrôlé par les autorités douanières de ce pays.

#### Article 5

Il est permis de réexporter les produits d'origine locale échangés en Etat conformément aux dispositions de la présente convention vers un autre pays qui ne fait pas partie de l'Union sous réserve d'avoir un accord écrit préalable de la part du pays exportateur.

#### Article 6

Les produits d'origine et de provenance maghrébine destinés à l'un des marchés des parties contractantes et pour lesquels sont utilisées dans leur production, des matières premières ou semi-finiées importées en dehors de l'Union dans le cadre des régimes économiques douaniers, seront soumis à une taxe compensatoire de 17,5% qui sera prélevée dans le dernier pays importateur sur la base de la valeur de la marchandise, plus les frais de transport et d'assurance (C.I.F.).

Cette taxe ne s'applique que dans le cas où la même production existe dans le pays importateur. Les modalités d'application de cet article seront définies dans le protocole d'accord qui sera conclu entre les parties contractantes.

## Chapitre III

### Coopération commerciale et participation aux foires

#### Article 7

Les parties contractantes participent aux foires et expositions internationales qui seront organisées dans l'un des pays de l'Union et chacun d'eux autorise l'autre partie à organiser des foires dans son pays et lui octroie des facilités nécessaires dans le cadre des lois en vigueur dans le pays d'accueil. Les parties contractantes encouragent les contacts directs entre les entreprises concernées et l'échange des délégations et des informations économiques et commerciales.

#### Article 8

Les parties contractantes œuvrent à coordonner les achats extérieurs et les ventes de produits maghrébins sur les marchés internationaux. Ces parties identifient aussi les formes de coopération et notamment la création de groupements et sociétés mixtes de production et de commercialisation des produits maghrébins sur les marchés internationaux.

## Chapitre IV

### Régime et transactions

#### Article 9

Le régime des transactions financières relatives aux échanges commerciaux entre les pays de l'Union du Maghreb Arabe se fait conformément aux réglementations de change en vigueur dans chacun de ces pays ainsi qu'aux dispositions des conventions bilatérales ou multilatérales signées entre eux à cet effet.

#### Article 10

Il est permis aux pays de l'Union, d'appliquer le système de bloc en fonction du désir et ce, pour augmenter le volume des échanges commerciaux entre eux.

## Chapitre V

### Mesures de protection

#### Article 11

Il est permis à chaque membre de l'Union qui rencontre des perturbations importantes dans l'un des secteurs économiques ou des difficultés qui faussent sa situation économique, ou dans le but de protéger une industrie naissante, de prendre des mesures de protection à condition d'en informer immédiatement la commission ministérielle spécialisée et de présenter un rapport qui englobe l'ensemble des justificatifs sur les mesures prises afin de les étudier. Ces mesures ne sont pas applicables aux contrats ayant connu un début d'exécution.

Ces mesures demeurent en vigueur pour une durée de six (6) mois à compter de la date de leur mise en application et cette durée ne peut être prolongée que par la commission ministérielle spécialisée.

#### Article 12

CHACUNE des parties contractantes s'engage à interdire tout ce qui a pour effet de constituer des activités de dumping sur les marchés des autres parties et de s'abstenir de soutenir les marchandises exportées vers ces parties ou toute autre activité qui fausse les règles connues de la concurrence loyale.

#### Article 13

Dans le cas où l'activité de dumping ou de soutien des marchandises exportées est constatée par une des parties contractantes exportatrices, il est permis à la partie ayant subi le préjudice de soumettre le différend à la commission de suivi prévue dans l'article vingt-deux de la présente convention.

Dans la mesure où l'activité n'arrive pas à solutionner ce différend dans un délai ne dépassant pas deux (2) mois à partir de la date où celle-ci a été avertie, la partie ayant subi le préjudice pourrait imposer d'une manière provisoire des taxes exceptionnelles contre le dumping ou des taxes compensatoires au soutien des marchandises, à condition que cette partie en avise la commission ministérielle spécialisée.

#### Chapitre VI

##### Mesures transitoires

#### Article 14

En attendant la mise en application du mécanisme de compensation dans un délai de six (6) mois à compter de la date de son approbation, il est permis à chaque Etat membre qui subit des dommages résultant des exonérations prévues dans l'article 2 de la présente convention, de remettre l'application totale ou partielle des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent en fonction des conditions prévues dans les articles du présent chapitre.

#### Article 15

Il n'est permis à l'Etat qui subit un préjudice, d'appliquer les mesures de protection sauvegardes si peut recourir en cas de difficultés financières nées de l'application des dispositions de cette convention, que dans les limites lui permettant de réparer le préjudice financier subi.

#### Article 16

Chaque Etat estime pour sa part, le préjudice financier prévisible dans les recettes provenant des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent, et présente à cet effet un rapport à la commission citée dans l'article vingt-deux de la présente convention et ce, avant la prise des mesures de protection transitoires nécessaires, citées dans le présent chapitre.

#### Article 17

Le manque substantiel dans les recettes financières provenant des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent, doit résulter plus particulièrement des exonérations prévues dans l'article 2 de la présente convention.

Ce manque substantiel sera évalué par la commission de suivi prévue dans l'article 22 de la présente convention sur la base des recettes citées plus haut durant un période de référence constituée par les trois précédentes années à l'année durant laquelle le préjudice a été causé et ce, à la lumière d'un rapport qui sera présenté par le pays ayant subi le préjudice dans un délai ne dépassant pas trois mois après la fin de l'exercice financier de chaque pays concerné.

#### Article 18

La commission de suivi soumet un rapport à ce sujet à la commission ministérielle spécialisée pour prendre la décision adéquate dans un délai qui ne peut excéder deux (2) mois à compter de la date de présentation du rapport par la commission de suivi.

#### Article 19

En cas de non prise de décision, il est permis à l'Etat ayant subi le préjudice, d'appliquer temporairement les mesures qu'il juge nécessaire pour préparer le préjudice causé en attendant la décision de la commission prévue à l'article dix-huit (18), à condition d'en informer immédiatement la commission de suivi.

#### Article 20

Chaque des parties qui recourt à la prise des mesures s'engage à fournir à la commission de suivi des rapports périodiques sur les recettes provenant des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent pour permettre à cette dernière le contrôle de la bonne exécution des dispositions de ce chapitre qui ne doit pas être en contradiction avec les autres dispositions de la présente convention.

#### Article 21

Il est permis à la commission de suivi en cas de nécessité, de procéder à une étude sur le pays ayant subi le préjudice sur le contenu et les justifications de la demande présentée ainsi que l'exécution des mesures prises ou

susceptibles d'être prise La partie ayant subi le préjudice s'engage à fournir à la commission de suivi tous les documents et l'information pour faciliter sa mission.

#### Chapitre VII

##### Dispositions finales

#### Article 22

Il est créé une commission de suivi composée de deux (2) représentants permanents pour chacun des Etats de l'Union. Cette commission peut être assistée en cas de nécessité par des experts.

Elle est chargée de superviser la bonne exécution des dispositions de la présente convention et notamment:

- établissement des listes prévues aux articles deuxième et troisième
- présentation de propositions et recommandations sur l'ensemble des domaines relatifs aux:
- échanges commerciaux entre les Etats de l'Union;
- étude des différends susceptibles de naître de l'application de la présente convention.

Cette commission présentera ses rapports à la commission ministérielle spécialisée pour prise de décision.

#### Article 23

Dans le cas où la commission ministérielle spécialisée n'arrive pas à trouver une solution aux différends nés de l'interprétation et de l'application de cette convention qui arrangerait les parties contractantes, ces différends seront soumis à l'instance judiciaire citée à l'article troisième du traité de création de l'Union du Maghreb Arabe.

#### Article 24

Afin de faciliter l'application de cette convention, les parties contractantes concluent des protocoles d'accord tendant à préciser les dispositions de l'article deuxième ainsi qu'à et les articles du chapitre cinq de la présente convention.

#### Article 25

Les conventions bilatérales ou multilatérales conclues entre les Etats de l'Union du Maghreb Arabe dans ce domaine demeurent en vigueur. En cas de contradiction entre les dispositions des conventions bilatérales ou multilatérales et les dispositions de la convention, les dispositions de cette dernière seront applicables.

#### Article 26

Cette convention sera amenée sur demande de l'un des Etats de l'Union après accord des autres Etats. Cet amendement entrera en vigueur après sa ratification par l'ensemble des Etats de l'Union conformément aux procédures énoncées dans l'article dix-neuf.

#### Article 27

Cette convention est soumise à ratification par l'ensemble des Etats membres conformément aux procédures en vigueur dans chacun d'eux et entrera en vigueur après le dépôt par le Etats des instruments de ratification auprès du Secrétariat Général de l'Union du Maghreb Arabe qui se chargera d'en informer les Etats membres.

Cette convention a été signée en cinq (05) exemplaires originaux faisant foi, à Ras Janouf, en la grande Djemâ'at arabe libyenne populaire socialiste, les 23 et 23 chaabane 1311 correspondant aux 9 et 10 mars 1991.

#### République Algérienne Démocratique et Populaire

Elbi Ahmed OHZOALI

Ministre des affaires étrangères pour la relation extérieure et la coopération internationale

#### La Grande Jama'at Arabe Libyenne Populaire et Socialiste

brahim EL BICHAARI

Secrétaire du comité populaire

#### République Tunisienne

Habib BEN YAHIA

Ministre des affaires étrangères et de la Coopération

#### Royaume du Maroc

Abdelatif FISALI

Ministre des affaires étrangères et de la Coopération

#### République Islamique de Mauritanie

HOUMI OULD DIDI

Ministre des affaires étrangères et de la coopération

# LE ROLE DE LA BANQUE MAGHREBINE DE L'INVESTISSEMENT ET DU COMMERCE EXTERIEUR



## Outil moteur de développement

Enfin, cette institution financière qui a hiberné depuis vingt deux années semble redynamisée, sous les coups de boudoir des risques de pertes de Marchés, aussi bien pour les producteurs (Maghrébins) que pour les utilisateurs, de l'autre côté de la Méditerranée.

Les hésitations, deviennent fatidiques, voire suicidaires, devant l'incroyable Mondialisation, les regroupements d'intérêts et l'appropriation asiatique menaçante, des terres inguées à l'année (Afrique).

Devant un tel enjeu, les opérateurs Maghrébins producteurs doivent se solidariser en associations, groupements d'intérêts et régions agricoles spécialisées par produit ainsi ils peuvent :

Produire, suffisamment, ensemble et répondre aux besoins inter locaux et ceux du marché Extérieur ;

Assurer des placements de produits de qualité, nouveau, frais, bio, pour se créer une ligne permanente de marché et d'écoulement de produits ;

Garantir des rentrées et les réinvestir à travers la Banque dans l'amélioration des produits et services à l'international (dépenses) ;

Attirer les capitaux déviés ou dormants en Métropole (émigrés) vers les placements dans le secteur agricole et agroalimentaire (Cas du Maroc) ;

Réhabiliter, les circuits d'autofinancement dans l'agriculture pour faire face à la demande intérieure, et s'impliquer dans les produits d'excellence (Algérie expérience, Abondance Oliveraies).

## L'avènement de la BMICE plusieurs solutions s'imposent

Les entités agricoles de production seront identifiées en Banque ;

Bénéficient de l'aide et suivi conseil d'investissement agricole ;

Rapatriement rapide des produits de vente des produits exportés ;

Organisation en association par spécialités ;

Assurances des plans de culture et couverture risques (sécheresse).

## A L'Export

La Banque BMICE, aura à favoriser les échanges par le truchement de son aval pour la fluidité des opérations à l'export (transit, qualité produits et leur assurance, location logistique et crédits de saisons).

Elle consolidera, la solidarité émergente et confiante qui s'établira entre les opérateurs d'un côté et les clients de l'autre. Les circuits informels s'estomperont progressivement devant les services que peut offrir la BMICE, par la déthésaurisation, le placement et l'aide à l'encouragement à l'investissement agricole (extension des surfaces et des produits).

### La Banque Maghrébine pour l'investissement et le commerce extérieur

Les producteurs exportateurs doivent souscrire en banque/assurance;

Le rapatriement des produits de vente devises, assouplissement;

Les garanties pour les conditions d'expédition, couverture de risques et assurances clients;

Les banques Maghrébines et arabe s'accordent à uniformiser les procédures pour faciliter les opérations (flux capitaux, exportations rassurantes).

# EXPORTATION

Suppose des produits agricoles en **QUANTITÉ LINÉAIREMENT SUFFISANTE**.  
**QUALITÉ** des produits aux **NORMES INTERNATIONALES** (Clients et ménages)

Même si parfois l'autosuffisance interne n'est pas atteinte, la qualité des produits et ses revenus peuvent convenir d'un produit troqué ou sous payé de substitution

## CONDITION 1 / UN MARCHÉ À L'ÉTRANGER

Médias et Publicités pour soutenir le produit à la Vente Locale et Étrangère.

## CONDITION 2 / ENTREPÔTS

Revendeurs, contacts, contrats de vente, spécificités et qualités du produit, contrat de financement, crédit documentaire ou autres avantages.

## CONDITION 3 / TRANSPORT

L'entrepôt accueille les produits valides à l'export (qualité Uniforme). Emballages commandés selon les norms, prescriptions contractuelles et mise en Emballage.

Lavage, calibrage, certificat de conformité, préparer les documents à l'export, les factures d'origine, les certificats de contrôle phyt.

## CONDITION 4 / NAVIRES RO/RO Rollands Rollof (Roulliers)

Les Navires RO/RO sont pratiques pour les traversées réduites, très efficaces pour le Bassin Méditerranéen.

Spécialement conçus (Rectangulaires) Hangars Marins, pour les Conteneurs et pour les remorques, autres moyens de transport volumineux.

TIR, Transport International Routier

À l'appui d'un carnet visé par les services des douanes du pays d'origine, les services du pays d'accueil faciliteront le passage en douane sur seule présentation du Carnet TIR visé par les Douanes (Facilitation temps surtout pour les marchandises périssables).

FIATA, Fédération des Transitaires et Transporteurs

Les associations professionnelles du secteur sont distinguées par métier. Donc, toute réussite, par la division du travail par spécialisation, engendrerait la responsabilité de chaque spécialiste dans son secteur et pourra être reprise par l'association d'affiliation.

La création des terminaux fruitiers et plates formes à l'export peut être envisagée, car le train arrive à quai, même des fois dans les entrepôts.

Les préparations d'infrastructures ne sont pas coûteuses, une organisation à l'air libre (produits non périssables) et dans les hangars et entrepôts frigos pour les autres.

## CONDITION 5 / LOGICIEL ACTIVITÉ TRANSIT (SDV Transit).

Les différentes étapes d'une opération de Transit depuis une Usine.

Quai Port d'embarquement.

Bord Port d'embarquement. Armé, Transit.

À Rendu

Bord Navire Port de débarquement

Quai Port de débarquement

Sur Camion non dédouané/dédouané

Désarrimage et manutention à la charge de l'expéditeur

Désarrimage et manutention à la charge du destinataire

Ces deux formules sont connues sous le vocable FIO, FOIS, Frie In Frie Out

Franco domicile ou rendu sur site

Clé en main.

Durant ces étapes les prestations suivantes sont fournies :

Ex Usine = Sur moyens d'évacuation c.a.d /

Prise en charge des marchandises sur Camions, péniches, wagons, cette prise en charge donne lieu à l'établissement d'une LETTRE DE VOITURE.



Port de Skikda

Pour l'expédition qu'il fait signer au transporteur

Dans le cas d'une prise en charge par moyen d'évacuation non emballé, la marchandise est transférée de l'usine vers la société d'emballage.

Généralement par camion ou combiné au chemin de fer pour une question coût (train / camion).

Après l'emballage, intervient le marquage, l'étiquetage et le coisage.

S'en suit le transfert vers le port d'embarquement choisi.

Sans indiquer les problèmes de responsabilités, les autres prestations indispensables sont énumérés ici.

Déchargement des moyens d'évacuation, sur terre plein, ou magasin ou à quai :

Formalités de Mise à Quai :

Etablissement du BL par le transporteur (à sa charge) ;  
 Accomplissement des formalités d'export par l'expéditeur (Transitaire) ;  
 Manutention de chargement du Navire (Mise à bord) selon contrat ou charte partie pour acconier ;  
 Arrimage et saisissage si prévu (Fio ou Fois) ;  
 Transport Maritime ;  
 Après ACCOSTAGE d'un Navire :  
 Réception des avis d'arrivée  
 Retrait du Pli Cartable.



Port de Tanger

Constitution et expertise du dossier  
 Accomplissement des Formalités douanières (RFD+ BE).  
 Echange de connaissances.

Dans l'intervalle, procéder au règlement du magasinage, à la visite douanière, préparer un moyen de transport.

Cette dernière prestation donne lieu à une étude préalable quant au choix des VL, à utiliser des quantités à charge par véhicule etc.....

L'établissement d'une feuille de route à partir des listes de colisage ou une récapitulation e ces listes

Le déchargement sur site est à la charge du client

En marge de ces opérations, ouverture d'un échéancier (structure Transit) pour le suivi et la régularisation des acquis à caution

D18 Admission temporaire

D48 Liquidation en provisoire

D15 Transfert sous contrôle douanier d'une marchandise d'un bareme de douane à un autre etc....

Dès réception de sa marchandise, le client réceptionnaire, vise la feuille de route ou bon de livraison avec ses observations éventuellement.

En cas d'avaries, non apparentes au moment des enlèvements, donc on identifiées par l'expert, le client a trois jours (3) à partir de la date de réception de la marchandise pour signaler les éventuelles avaries ou manquants constatés après ouverture des colis.

Ce constat est porté à la connaissance du transitaire qui le répercute sur le transporteur solidairement responsables avec ses substitués.

(Cosignataire et acconier notamment.)

#### CONDITION 6 / LES DIFFÉRENTES ACTIONS CARACTÉRISANT LE TRANSIT INTERNE

La Manutention de débarquement du Navire, la manutention de mise en magasin, l'expertise en cours du débarquement, le retrait du pli cartable et de l'avis d'arrivée, l'échange de connaissances et Obtention du BAD, accomplissement des Formalités douanières (saisie déclaration, contrôle

RFD -BE), identification à nouveau des marchandises, commandes des moyens de manutention et de transport, nouvelles expertises complémentaires (constat), chargement sur Camions, transport vers sites précédées de visite douane, établissement des feuilles de route et d'un relevé récapitulatif (Froutes).

#### CONDITION 7 / RECEPTION DES DOCUMENTS ET CONSTITUTION DES DOSSIERS

Les Outils :

Registre de réception avec numéros d'ordre chrono, bulletin de réception à faire viser par le client, repertoire douane côté et paraphé, un registre de réception (archives) éventuellement, un cahier navette inter services.

Les Documents (A titre indicatif) :

BL (originaux + copies), facture commerciale domiciliée, attestation de domiciliation, liste de colisage, L'EX 1, le certificat d'origine, l'avis d'aliment, attestation de franchise, attestation d'affectation, engagement en douane, IF + RC, avis d'arrivée.

D'autres documents pourraient être exigibles par spécificités marchandises.

#### CONDITION 8 / LES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIER SONT

Classés dans une chemise dossier, convenablement renseignés, réfèrent la photographie des données essentielles indispensables.

Le dossier dûment constitué avec un numéro d'ordre est transmis au transit pour traitement en douane (Déclaration).

Établissement des déclarations, enregistrement sur le repertoire douane, introduction en douane, retrait du BAE.

Les Postes de Dépense

Les frais portuaires (débours voir avis d'arrivée), l'échange de BL, le magasinage, la manutention de relevage à quai ou au magasin, la visite douanière, le transport, l'expertise, caution des TC (débours).

#### CONDITION 9/ ETUDE DE PERFORMANCE DES ACTIONS A L'EXPORT AU MAGHREB (Baouchi Transport)

L'intermodalité signifie un transport dans lequel interviennent plusieurs modes de transport différents, sur la base d'un seul contrat.

C'est également la possibilité pour tous les modes de transport d'acheminer des marchandises aux moyens d'opérations de transfert relativement simples permettant une répartition modale optimale ou utilisant les avantages de chaque mode ou bénéfice des cargaisons.

Il s'agit là d'une approche intégrée mettant en œuvre toute la chaîne des services entrant dans un transport multimodal.

En effet, l'offre d'une Logistique Intégrée en combinant les différents types de transport favorise le dépassement des conceptions traditionnelles, en poussant les préoccupations de l'industrie de se débarrasser des problèmes de magasinage et de stockage avec des enlèvements et livraisons au même rythme que la production d'où le mot d'ordre (jit) « just in time production»

On réalise dès lors que la fonction transport joue un rôle important dans l'articulation de la production et de la distribution dans la chaîne des services.

Un transport combiné terrestre et maritime permet l'utilisation rationnelle et optimale des moyens mis en œuvre ainsi qu'une réduction sensible des coûts étant plutôt complémentaires des substitutionnels.

### CONDITION 10 / RECOMMANDATION POUR UNE COOPÉRATION MAGHRÉBINE INTÉGRÉE (chemin de fer et Autoroute est Ouest).

Dans le cadre d'une Coopération Inter Maghrébine et entre pays de la Rive Méditerranéenne en matière de transport Uni et Multimodal, plusieurs recommandations s'imposent :

Encourager le ferroutage sur les longues distances, ce qui implique, le développement et la modernisation de la voie ferrée.

Adapter et harmoniser les réglementations nationales;

Ratification de la déclaration COTIF,

Harmonisation des Tarifs.

Harmonisation des documents douaniers, portuaires, différentes taxes fixées aux frontières.

Réduction sensible des délais de passage en facilitant au maximum les procédures.

Promouvoir le cabotage entre les ports Maghrébins pour le conteneur et la remorque d'où la nécessité :

D'accords bilatéraux ;

Elaboration de conventions inter Maghrébines ;

Adhésion aux conventions internationales en la matière.

Création d'un Centre Maghrébin de trafic générateur et receveur de trafics.

Ce centre peut avoir de larges relations et liens directs avec son homologue Centre Européen en vue d'optimiser le trafic dans les deux sens.

Convention Multilatérale relative à la Maintenance des moyens matériels

Introduction du rail dans les Ports, jusqu'aux zones de stockage, dans les terminaux et les lieux de production (des biens à l'export) entre les pays du Maghreb et le SUD DE L'EUROPE.

## MESURES ET PROCÉDURES DE FACILITATION

Adhésion aux conventions internationales : TIR, CMR afin de faciliter le décloisonnement douanier

Association entre partenaires des deux bords de la Méditerranée Occidentale dans le cadre du pré et post acheminement.

Création de plateformes de réception et de consolidation des marchandises en GROUPE ;

Création d'un centre de trafic commun pour Optimiser les trafics.

Création de Terminaux pour Conteneurs et Remorques.

Mise en place de structures communes de gestion et de maintenance des matériels (TC et Semi remorques).

Acquisition et exploitation commune de RO/RO (Sociétés Mixtes notamment).

Éliminer les disparités d'ordre administratif, fiscal et autres taxes inhérentes au transit et au transport des marchandises (Voir Convention Algéro Marocaine de 1969).

Création d'un Outil de Formation Commun.

Les investissements concentrés sur les transports maritimes doivent s'étendre à tous les éléments de la chaîne du transport (les transports intérieurs, et les activités de soutien).

Le transport fractionné pêche par cela même qu'il n'intervient que dans la fraction du transport dont il a la charge. une bonne coordination et un contrôle réel sur tous les segments de la chaîne logistique entraîne une diminution sensible des coûts totaux des transports.

D'où nécessité de concertation et coordination entre les partenaires préalablement à toutes opérations de transport.

Réduction de l'écart technologique entre les pays des deux rives en vue de l'amélioration de l'efficacité et de la performance des moyens.

A défaut, nous serions contraints et exposés aux contraintes ravageuses de la marginalisation (sur coûts et dépendance).

Coopération en matière d'information et communication, apport de l'outil informatique pour le traitement rapide des flux d'information accompagnant le transport des marchandises.

Le partenariat dans ce cadre, suppose la participation de tous au choix d'une politique d'investissement et de la technologie à appliquer. Solutions GPS GPRS pour le suivi en temps réel des conteneurs Remorques et marchandises (à quel, arrivée).

Création d'un Comité de suivi et application de ces recommandations par l'ensemble des responsables des secteurs.

Il va sans dire que le transport multimodal élargit considérablement le domaine d'intervention des commissionnaires de transports vers des services globaux de distribution. Cet élargissement permet d'optimiser les conditions d'utilisation des équipements de transport.

(RO/RO, TC, Remorques notamment).

Par ailleurs, une importance capitale est accordée par les transporteurs et les commissionnaires de transport au respect des DELAIS, PONCTUALITÉ RAPIDE ou SERVICE PORTE À PORTE à la SÉCURITÉ DU TRANSPORT - SERVICE CLIENTÈLE AUX ÉCONOMIES SUR EMBALLAGES PRIX DU TRANSPORT ...)

Toute coopération ou accords bilatéraux ou multilatéraux doivent nécessairement prendre en compte ces préoccupations majeures.





# elecrem

TRAITEMENT DU LAIT - MILK TREATMENT - TRATTAMENTO DI LA LITINA

DJAZAGRO 2013 du 9 au 12 Avril 2013  
Pavillon France - Stand ADEPTA 1 E 55

Contact Algérie : Monsieur MOUSSOUNI  
☎ 00.213 (0) 560.875.755

Farmers et coopératives  
Farmers and co-operatives



Écrèmeuses  
Skimmers  
Pasteuriseurs et Yogurtières  
Cream separators  
Butter churns  
Pasteurizers and Yogurt makers

Mini laboratoires / Mini dairies  
500 - 20.000 L / jour/day

Mini laboratoires de lait pasteurisés  
avec infection possible : yogurt, fromage, etc...  
Cassez pour matériel de laboratoire  
et formation du personnel.  
Journées parfaites main d'œuvre complète.  
Supervision du montage des installations.

Mini dairy units for pasteurized milk production,  
with possible infection, yogurt, cheese, etc...  
Ideal for laboratory equipment and technical training.  
Turnkey complete units. Assembly supervision.



elecrem S.A. - Parc Médicis - 54 Avenue des Pépinières - 94200 FRESNES - France

☎ : 33 (0) 1.46.15.47.47 ☎ : 33 (0) 1.46.15.47.35

Internet : [www.elecrem.com](http://www.elecrem.com) ✉ [jbfatta@elecrem.com](mailto:jbfatta@elecrem.com) ✉ [spemot@elecrem.com](mailto:spemot@elecrem.com)



Les céréales Françaises :  
pour les marchés du monde



Port de Casablanca



Port d'Alger

## COMMENT RÉUSSIR SES EXPORTATIONS

La réussite à l'export ne s'improvise pas, elle nécessite la patience et la détermination, une planification et une préparation spécifique qui passeront par la mise en place dans l'entreprise, d'une démarche structurée avec une stratégie clairement identifiée et un plan de financement.

La Stratégie trace la ligne de direction, par référence à ses moyens humains et financiers, ses forces et faiblesses à affronter les risques à l'export. Planifier les opérations est la première règle d'Or de la réussite. Les moyens financiers doivent être en adéquation avec la taille de l'entreprise, et ses objectifs en chiffres d'affaires, elle doit disposer de fonds propres ou faire appel aux aides de financement pour soutenir la démarche d'exportation, chercher. En fonction des produits à exporter, l'entreprise doit chercher le marché rentable, étudier son potentiel en croissance, le profil de la clientèle ciblée, le niveau des risques politiques, les circuits de distribution les différentes réglementations (normes et conditionnalités), la concurrence, les infrastructures portuaires et aéroportuaires et transports.

L'entreprise doit s'adapter aux caractéristiques culturelles: les modes de consommation, de vie et de pensée, toute idée reçue peut être préjudiciable à son activité sur le marché considéré.

Quel que soit le niveau d'expérience de l'entreprise à l'export, elle peut avoir recours à un expert en conseil et accompagnement export capable de proposer une solution adaptée.

### Parmi les précautions à observer, l'entreprise doit :

Sé prémunir des risques de marchés lointains à fort potentiel recettes et semés d'embûches (avantages à hauts risques); (Chine Russie etc) ;

Souscrire des assurances dans le mouvement des marchandises et capitaux, paiements et capitaux à rapatrier.

### Les risques sont de différentes natures :

#### Les risques politiques :

Tels que, guerre, troubles, confiscation, nationalisation, interdiction d'activité, boycottage, nouvelles réglementations (douanes, entraves non tarifaires, licences d'entrée) ;

#### Les risques Commerciaux :

Défaillance volontaire ou involontaire du client, nouvelles normes, licences, contrôle des prix et marges, atteinte à la propriété industrielle et commerciale, restrictions de circuits de vente, le contrôle de change et les risques de transfert, insolvabilité du pays u refus d'autoriser les transferts de devises du contrat ;

#### Les Risques Juridiques :

Difficultés d'application des décisions de justice dans le pays  
Discrimination à l'égard des entreprises exportatrices étrangères.  
Textes de contrats imposés.  
Interprétation tendancieuse des dispositions des contrats (traductions)

#### Les Risques de paiement et de recours aux garanties:

Méconnaissance ou mépris des droits et usances internationaux en matière d'encaissement, de crédits documentaires.

Recours abusifs et arbitraires aux garanties du fournisseur

Retards ou erreur dans le processus de règlement financier de la part des banques locales.

Pour faire face à ces risques, l'accompagnement de circuits d'assurances et de conseils, doivent être diligentés au profit des opérateurs à l'export comme à l'import.

C'est le réseau de soutien et d'appui au commerce extérieur, offrant des avantages substantiels aux entreprises souhaitant exporter.

Dans les pays du Maghreb, ses institutions jouent surtout en faveur des clients pas des fournisseurs producteurs, qui demeurent exposés aux risques majeurs d'exportation, démunis d'informations, d'étude et de confirmation de données juridiques et techniques à l'export.

La Formation, dans le processus de soutien en direction de ces opérateurs par le partenaire Européen doit être la priorité exclusive pour préparer le partenaire à une durabilité commerciale au normes.

La création d'une Société de développement des ventes des produits agricoles et agroalimentaires par les opérateurs Maghrébins est d'une nécessité vitale, à côté des sociétés à la Production et l'Exportation

Exemple de la TROUSSE COMPLEMENT DES EXPORTATIONS S.R. DE VALARIE AVEC LES IMPORTATIONS DE LA TROUSSE

PRODUIT	FOURNISSEURS de LA TUNISIE 2019
Solvants naphts	Espagne (75%) - Turquie (11 %) - Inde (7%) - France (4%)
✓ Sucre blanc	Belgique (37%) - Brésil (20%) - France (17%) - Pays Bas (9%) - Suède (8%) - Nigéria(7%)
✓ Zinc	Russie(27%) - Corée(21 %) - Finlande(20%) - Belgique(11 %) - Pays-Bas(11 %) - Australie(5 %) - Espagne (4 %)
✓ Gaz rares sauf argon	EAU(23%) - France(21%)-Italie(16%) -Algérie(15%) - Royaume Uni (11 %) - USA(10%) -Espagne(7%) - Russie(7%)
Méthanol (alcool méthylique)	Egypte (73%) - Belgique(21 %) - Espagne (16%) - USA (10%) - Pays Bas(9%) - France(5%) - Royaume-Uni (5%)
✓ Solutions gazeuses	Autriche (74%) - Pays Bas(10%) - Allemagne(9%) - A.Saoudite(4 %) - Italie(4 %) - France (1%)

✓ marche déjà ouverte

PRODUIT	FOURNISSEURS de LA TUNISIE 2019
Films bruts	Marc (89%) - Royaume Uni (11 %)
✓ Pneumatiques neufs en caoutchouc	Chine (23%) -Turquie (12%) -Allemagne (10%) - France (10%) - Tchèque (10%) - Algérie (7%) - Slovaquie (5%)
Fentes brutes non alitées, contenant en poids 0,5% ou moins	France (89%) - Espagne (42%)
Huile de tournesol ou de carthame (autres que brutes)	Italie (55%) - Belgique(4%) - Royaume Uni (11 %)
✓ Dérivés sulfonés	Algérie (97%) - Allemagne (2%) - Belgique(1 %)
Auminium non allié sous forme brute	EAU(95%) - Bahreïn (3%) - France (2%) - Russie(1%)
Sel et chlorure de sodium	France (37%) - Allemagne (33 %) - Italie (7 %)
Mélasse	Egypte (86%) - Maroc (12%)

✓ marche déjà ouverte

PRODUIT	FOURNISSEURS du MAROC 2019
✓ Produits laminés plats, en fer ou en aciers non allés d'une largeur de 600 mm ou plus plaqués ou revêtus	Espagne (89%)
Ciment portland blanc	Espagne (36%) - Egypte (22%) - Portugal (20%) - France (12%) - Turquie (8%)
Pneumatiques neufs en caoutchouc	Italie (11,5 %) - Allemagne (11,5 %) - Espagne (11 %) - Slovaquie (9%) - France (8%) - Egypte (8%) - Japon (8%)
Fentes brutes non alitées	Norvège (30%) - Espagne (27%) - Afrique du sud (26%) - Russie (10%) - Suisse (7%)
Huile de tournesol ou de carthame (autres que brutes)	Espagne (49%) - Portugal (46%) - France (8%)
Dérivés sulfonés	Egypte (85 %) - Italie (23 %) - Allemagne (5 %) - Belgique(5 %)
Sucre blanc	Australie (84%) - A.Saoudite (16%) - Canada (9%) - France (8%)
✓ Zinc	Finlande (33%) - Algérie (26%) - Pays Bas (16%) - Luxembourg - (12%) - Russie (8%)

✓ marche déjà ouverte

## PERSPECTIVE D'UN DÉVELOPPEMENT NORMALISÉ DE L'EXPORTATION

Les infrastructures Portuaires et aéroportuaires du maghreb gagneraient davantage dans une action commune de services, au profit d'une exportation solidaire peu coûteuse, formatrice et à haute coordination méditerranéenne.

### Les intérêts d'un centre commun de régulation de transport maritime et aérien

Une fois la codification tarifaire adoptée, les coûts agencés et bénéfiques, la flotte maghrébienne évoluant en synergie, peut constituer une véritable plate-forme de services économiques au profit des opérateurs à l'export.

Cette complémentarité comblerait les déficits (Algérie) en matière de compétences à l'export comme elle aiderait à la mise à niveau de la gestion des infrastructures portuaires et aéroportuaires maghrébines grâce à l'introduction d'outils modernes et performants (TIC).

Ces effets positifs se traduiraient inévitablement sur l'amélioration des services, par la compétitivité et la mise à niveau de la supply chaîne logistique dans ses différentes natures d'activité.

L'ensemble de cette synergie concourt à la traduction d'une coopération à forte intégration des infrastructures et moyens logistiques entre les intervenants du maghreb. Ainsi, les capacités d'exportation auront un effet positif sur le volume des échanges, l'économie des prestations et surtout le timing (rapidité) dans la conclusion des affaires de manière linéairement constante.

### Pour une Modélisation des infrastructures à l'export

En perspective d'une modélisation des systèmes de gestion et de formation des intervenants maghrébains, une indispensable formation est plus que névralgique compte tenu des impératifs et enjeux commerciaux et financiers.

Les opérateurs à l'export des pays du maghreb dont les infrastructures, publiques ou concédées doivent recevoir une urgente formation spécifique aux techniques d'exportation.

Pour affirmer d'une mise à niveau avec leurs homologues du bassin méditerranéen, assurant ainsi un service de qualité durable encourageant de nouveaux exportateurs par la multiplication intensive des affaires aux normes internationales.

Pour que le non maghreb ne coûterait plus cher au Maghreb il suffit simplement de consolider une coopération d'échange du Know How et des expériences combien valorisantes entre les pays du Maghreb une fois mises en oeuvre.

# Les Conventions et Accords Intermaghrébins pour la relance du Libre échange agro-alimentaire et agricole

Dès les Années 1990, résultant de plusieurs années de Coordination d'experts, des Conventions et Accords ont été signés et ratifiés par l'ensemble des pays du Maghreb :

## La Convention portant échange de produits Agricoles

## La Convention Commerciale et Tarifaire Maghrébine.

Ces deux Conventions prévoient la FRANCHISE DOUANIERE TOTALE pour tous les produits originaires échangés entre les Pays de l'UMA.

D'autres accords, des Assurances, de la santé Animale, Terme à la Double Imposition, Transport Maritime et Terrestre, sont autant d'engagements de facilitation de la libre circulation des Biens et Personnes, d'échange de produits et unification économique des transactions inter-régions (UMA-UE, UMA OCDE, UMA-ZALE) ...

La Mise en place de la BMICE, est apprécié comme le meilleur outil dynamiseur du libre échange et le développement de l'intégration réelle et compétitive entre les OPERATEURS ECONOMIQUES du Maghreb.

C'est par l'intermédiaire de la BMICE, que les efforts des intervenants puissent être validés à travers les placements, mouvement de capitaux, et prêts de soutien et d'assurance qui doivent profiter aux producteurs, transporteurs, acheteurs, organisés en Associations ou Cartels de l'export.

Ces Accords et Conventions édictant les procédures et modalités de Mise en place des circuits, ont malheureusement été gelés pour des raisons « propres à chaque pays ».

Comme la BMICE, ces circuits viennent d'être redynamisés pour faire face aux :

Effets et répercussions néfastes de la Crise économique et ses retombées sur les pays du Maghreb contraints de lancer les applications d'une Zone de Libre échange propre.

Dépêrditions de moyens de production agricole et agroalimentaire qu'il faut réunir sous forme d'associations et regroupements par secteur et filière d'activité.

Les services de transport, Transit et d'appui au Libre échange doivent suivre parallèlement toutes les démarches engagées par les opérateurs locaux (produit qualité, normes, santé et mode d'expédition continu garanti).

C'est dire que les outils institutionnels et Juridiques sont là, il suffit de les « réveiller » et surtout les redéployer avec le concours des professionnels des filières fruits et légumes et de l'Agroalimentaire, sous forme de sociétés à l'export (services) PME Agroalimentaires et Producteurs agricoles Associés ou Groupements Commerciaux à l'export de produits Agricoles.

Ces mêmes schémas reconduits dans les transports Terrestres, Maritimes et Aériens constitueront une économie de temps, d'apports financiers économisés, une force de frappe dans le Marché UE et Africain, une véritable ressource permanente dans les pays du Maghreb où les opérateurs « libérés » édifient la vraie ZLEM (Zone Libre échange Maghrébine).

Les infrastructures, terminaux, plate-forme et Consortiums se construiront au fil de l'évolution des échanges et s'intégreront dans le processus des ressources immédiates bénéfiques au secteur Public, à partir d'une activité privée rémunératrice.

RÉPARTITION DES EXPORTATIONS H.N PAR SECTEUR



■ Échanges avec l'UE  
□ Échanges avec le reste du monde



■ Échanges avec les pays arabes  
■ Échanges avec le reste du monde

## ACCORDS PRÉFÉRENTIEL & ACCORDS DE LIBRE ÉCHANGE

Source ALGEX

## ECHANGES ALGERIE/UE

Valeur: Millions USD

	2010	2011	Part (%)Algérie	Taux C. 2011/2010 %
EXP TOTALE	28009	34372	50,6	23
EXP HH	1024,5	1644	76,6	63,6
IMPORTATIONS	20704	24142	62	16,6

Part (%)UE

	2010	2011	Part (%)UE	Taux C. 2011/2010 %
EXP IND	367	1486	90	66
EXPAGR	42	163,6	9,6	263
EXP PECHE	9	9	0,36	16

	2010	2011	Part (%)UE	Taux C. 2011/2010 %
IMPIND	17921	19620	81	66
IMPAGR	2797	4611,6	19	9
IMP PECHE	6,6	10	0,02	66

Source ALGEX

Les effets attendus, sur le PIB, la balance commerciale, l'emploi direct et indirect, sont autant de facteurs appréciables à encourager par la Mise en Place des « Pôles Export » qui sont à nos portes.

Les Opérateurs, une fois engagés, pourront, sous l'effort Formation par filière et secteur d'activité, s'emparer de la gestion concédée des installations pour ses Métiers Souples recommandant un savoir faire particulier et surtout flexibilité.

Les Ports d'Alger, de Jijel et Skikda, finiront par être liés au TangerMed ou Alexandrie par le fait que les normes, unifiés et les actions coordonnées, le transit, transport et Douanes joueront, dans une parfaite économie et mouvement de marchandises, un rôle moteur dans l'instauration des double ship et une alternance 24/24 des activités portuaires.

L'Unité des transactions peut être bénéfique, dans l'usage des navires conformes aux ports et leur taille.

En définitive l'accès du Maroc à l'Organisation du Marché du Golfe, après la passerelle d'Agadir avec la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie, déjà dans la ZALE, peut contribuer en tant que moteur d'entraînement bénéfique à l'accélération d'intégration de l'Algérie dans le giron des pays du Maghreb et des Pays Arabes ....

En effet, le coup d'envoi vers une stratégie entrepreneurat Maghrébin Agroalimentaire et Agricole couvrira les besoins des populations (démographie incontrôlée) résorbera le chômage (en ascension) et permettra aux opérateurs des deux rives de travailler ensemble pour un intérêt mutuel et une bilatéralité économique complète et complémentaire.

L'Algérie avec ses moyens financiers et terres fertiles, ouvrant le foncier agricole.

La Tunisie, ses circuits de distribution et ses compétences commerciales internationales

Le Maroc, la Production Agricole de Qualité, quantités et normes de Marché Mondial.

Ces avantages comparatifs, indexés feront du Maghreb Arabe à travers ses opérateurs les pionniers d'un MARCHÉ DE LIBRE ECHANGE REFERENTIEL QUALITE PRIX ET SANTE PRODUIT (BIO).

## ECHANGES ALGERIE/GZALE

Valeur: Millions USD

	2010	2011	Part (%)Algérie	Taux C. 2011/2010 %
EXP TOTALE	1975	2324	3,5	17,5
EXP HH GZALE	323	262	12	-19
IMPORTATIONS	1626	2416	9	33

Part (%)GZALE

	2010	2011	Part (%)GZALE	Taux C. 2011/2010 %
EXP IND	206	363	77	72,6
EXPAGR	116	102,6	22,6	-11,6
EXP PECHE	1,8	0,8	0,5	-60,6

	2010	2011	Part (%)GZALE	Taux C. 2011/2010 %
IMPIND	1680	2187	81	73,6
IMPAGR	122,8	212,6	8,8	31
IMP PECHE	4	6	0,2	52

La Machine doit être mise en marche, il y'a beaucoup de Marchés à conquérir directement sans attendre les supplications inutiles d'intermédiaires, et autres maillons profitant de la bureaucratie commerciale, gisant au passage des profits sur le produit maghrébin sans peine.

## « Le Non- Maghreb coûte cher aux Opérateurs du Maghreb ».

Tableaux: et fromages précisant les manques à gagner des opérateurs FL Maghrébins.

Cas d'intégration 25%, 50% 100% des opérateurs AGR/Agro du Maghreb.

Incidences sur la balance des paiements.

Balance commerciale.

Ressources propres et placements bancaires.

## VERS UNE AUTONOMIE DES OPERATEURS ; constitution de Sociétés Production Agricole.

*Société de Services à l'EXPORT AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE ;*

*Sociétés d'appui et soutien à l'Agriculture.*

*Société des services de Formation.*

*Groupement des Opérateurs dans la BMICE.*

*Chambre Maghrébine du Commerce Extérieur*

*Chambre Maghrébine de l'Agriculture.*

*Laboratoires de développement et contrôle des Normes de Production et commercialisation Agricole.*

# FAMAG

*Le professionnel du machinisme Agricole*



FAMAG Sarl Siège & Unité de production.

Zone Industrielle Sidi Bel Abbès

Tél: +213 (0) 70 33 54/56 +213 (0) 70 35 57 / 70 34 56

Fax: +213 (0) 48 70 35 03

*Le professionnel  
du machinisme Agricole*

Site web: [www.famag.net](http://www.famag.net) / E-mail: [contact@famag.net](mailto:contact@famag.net)

**N**os sections de découpage des profils, occupation des toiles, du rouage, du routage et du soudage sont équipées par des machines automatisées à commande numérique. De 2002 à 2003 FAMAG a représenté la société MPIAGCO pour la commercialisation des tracteurs.

En 2003 notre partenaire allemand CLAAS a racheté la filiale agricole de Renault. France qui était en joint venture avec la société ITL SONALIKA Inde, deuxième producteur mondial des tracteurs agricoles d'une capacité de production de 80.000 unités/an. En 2009 SONALIKA a vendu 48.000 unités dans le monde.

En 2004 CLAAS propose à FAMAG de commercialiser les tracteurs Renault et SONALIKA en Algérie. En Avril, 24 tracteurs SONALIKA de différentes puissances ont été importés en produits finis par FAMAG pour essais à travers différents régions du pays.

En Juin 2005 FAMAG signe un contrat d'exclusivité directement avec la firme SONALIKA pour la commercialisation de ses tracteurs, moissonneuses batteuses sur le marché algérien et marocain.

La capacité actuelle de la ligne de montage de FAMAG pour les tracteurs est de 32 unités/jour en deux équipes.

Plus de 7000 tracteurs de puissances de 20, 30, 45, 75, 90, CV en deux et quatre roues motrices ont été mis sur le marché Algérien.

Les tracteurs de puissances 120 et 150 CV sont prévus à partir de 2013.

**FAMAG est agréé par le ministre de l'industrie pour monter ses tracteurs en SKD/CKD conditions.** Tous nos tracteurs sont assemblés en SKD et montés à Sidi Bel Abbès. Nous prévoyons augmenter notre taux d'intégration par la fabrication de toutes les pièces et organes hors pièces moteur et chaîne cinématique. Notre objectif est d'atteindre le taux d'intégration optimum estimé à 30%.

Nos prévisions de vente 2013 sont de 5000 unités.

En 2012, nous estimons l'offre de famag à 70% de la demande du marché Algérien. Cette forte demande s'explique par le ratio qualité prix très favorable et attrayant.

Le réseau commercial de FAMAG est composé de 36 distributeurs à travers le pays qui assurent le service après vente, suivis et maintenance avec garantie et le disponibilité de la pièce de rechange.

Depuis sa création jusqu'à 2007, FAMAG a représenté la firme Allemande CLAAS pour la commercialisation des moissonneuses batteuses et la pièce de rechange.

En complément des M.B du complexe Machinisme Agricole de PMA, FAMAG s'est attelée à importer des M.B haut de gamme.

Nous avons injecté quelques DOMINATORS 68 dans l'est du pays et aussi quelques MEDION au sud pour l'entreprise ERIAD SETIF.

Compte tenu des coûts élevés de ses machines et du rendement moyen national à l'hectare très faible (moins de 10q/ha), FAMAG a décidé de cesser l'importation de ces machines et de revoir sa stratégie pour ce type de matériel.

FAMAG s'est lancée dans différents projets :

L'introduction des batteuses fixes pour les céréalières avec un rendement de moins de 20q/ha adaptées aux terrains accidentés ou petites superficies. Pour la campagne de cette année FAMAG mettra à titre d'essais quatre batteuses fixes. Ce projet est lancé avec un partenaire lucr. Plus de 2000 batteuses fixes sont vendues chaque année au Maroc disposant de plusieurs partenaires. FAMAG peu répondre à un marché demandeur car elle est équipée pour la fabrication de cette machine.

# FAMAG

*Le professionnel du machinisme Agricole*

**FAMAG est une société privée créée en 1996**

**Capital social : 400 000 000 DA**

**Adresse : siège social et unité de production zone industrielle de Sidi Bel Abbès**

**Superficie : 40 000 m<sup>2</sup> dont 14 000 m<sup>2</sup> ouverte**

**Effectifs : 200 ouvriers directs et 180 indirects ou**

**niveau des 36 distributeurs constituant le réseau commercial de FAMAG**

**Les principaux dirigeants de FAMAG sont des anciens cadres de la filière machinisme agricole.**

Pour les rendements de plus de 20q/ha, en 2013 FAMAG mettra 53 moissonneuses batteuses automobiles de 125 et 130 CV de 3,0 M 3,7 M et 4,2 M adaptées sur le marché. Ce projet est lancé avec notre partenaire de tracteurs SONALIKA, qui présente un meilleur ratio qualité prix.

FAMAG vient de signer avec ce partenaire un contrat pour la fabrication de ses moissonneuses batteuses à SIDI BEL ABBES. Le taux d'intégration minimum sera de 36% étalé sur trois ans.

Les deux parties ont convenus d'une intégration de toutes pièces en tôle, batterie, cablerie électrique, soudure peinture et montage, le partenaire s'est engagé à fournir le reste des pièces et composants à FAMAG.

**Matériel de transport :**

En 1998 FAMAG a lancé une ligne de fabrication de remorques d'une capacité de 4 et 5 tonnes.

FAMAG est en phase de négociation avec un fabricant de remorques français pour améliorer la qualité et élargir sa gamme de 2 à 20 tonnes répondants aux différentes récoltes. Ses capacités de production sont de l'ordre de 2000 unités.

**Matériel Aratoire:**

FAMAG dispose d'une ligne de fabrication de matériel aratoire : charrues à disques, cover crop portés et traînés, cultivateurs et déchaumeuses, pour une capacité de fabrication de 2000 unités / an.

**Cuves et Citernes mobiles:**

Une ligne de production de cuves et de citernes mobiles destinée aux produits liquides dont l'eau et autres produits d'un volume variable (200 à 100 000 litres) d'une capacité de production de 1500 citernes mobiles et 300 cuves. En 2010 la soudure automatisée a été introduite à l'ensemble des cuves sous contrôle hydrostatique.

**objectifs**

*Maintenir et perpétuer le métier de fabrication de matériel agricole en Algérie.*

*Devenir un full-liner et leader du machinisme agricole dans le Maghreb.*

**Investissement**

300 Mo DA déjà réalisée

220 Mo DA en cours de réalisation durant 2012 / 2013.





**ADAM 1<sup>ST</sup>**  
AGRICULTURE ALGERIENNE

# SARL ADAM FIRST

**C**omme la plupart des opérateurs du secteur privé naissant et ouvert timidement sans structuration préalable, la Société ADAM FIRST est le produit de plusieurs mutations d'actions familiales, en fait l'un des premiers groupes en Algérie (1973) ayant finalement opté pour l'Import Export avec concentration sur les échanges de produits agro-alimentaires sans cultiver l'agriculture dont elle possède les moyens de développement (foncier, hydraulique équipements).

La Société possède des Biens dont une grande plate-forme et des Ateliers à recevoir tout type d'équipements.

Par ailleurs, la société dispose de moyens financiers lui permettant d'intervenir sur fonds propres, comme elle réunit les conditions de garanties d'accès banque

Les moyens actuels, réunis lui confèrent une force louable et importante pour intégrer avec force une place prépondérante dans l'agro-alimentaire où elle veut mettre ses capacités.

Ainsi l'équipe managériale, s'oriente de manière étudiée vers le Marché A.A. où elle participe à concurrence, mesurée en attendant l'intégration de ces PME dans l'opération (Marché d'Excellence Intérieur et l'exportation).

La SARL ADAM FIRST, veut conquérir une place confortable auprès des pays Asiatiques (**MALAISIE et INDONÉSIE**) pour présenter le produit algérien (labélisé) et ouvrir des canaux **B to B** avec les opérateurs de ces pays.

Les produits A.A. seront enfin produits en Algérie, dont une bonne partie prête, il suffit de la revalider à l'export (normes internationales) selon un Cahier des charges et prescriptions de santé alimentaire.

Le volet logistique est perfectible pour ADAM FIRST.



Société au Capital de **10.000.000,00DA** dont le siège est à Cheraga depuis 2011

Dirigée par **Mr HADJI Mohamed Abderaouf**, son Directeur Général. Secondé par un staff réduit mais compétent, un **DAG**, Un **directeur à l'export**, un **Conseiller d'entreprise et d'exécution** ...

**ADAM FIRST** est détentrice d'exclusivité de **PARADISO** sur le marché Algérien.

## LE MARCHÉ PARADISO EAU MINERALE ITALIENNE

**D**epuis une année, la SARL importe sans cesse une eau minérale d'Italie avec une exclusivité sur l'étendue du territoire algérien.

Il s'agit d'un produit Italien, distribué en PET (1,5l) et en verre (0,25cl) et litres en différents modèles, à travers l'Algérie seulement, vu l'anarchie touchant la distribution et la commercialisation des produits de large consommation.

Voulant préserver au produit son caractère nutritionnel et sanitaire noble, la Sarl ne veut pas se hasarder à le refiler à des distributeurs ou dépositaires, elle compte cibler les clients prestigieux (grandes surfaces, grands hôtels, restaurants de luxe et caberings sud et d'autres clients nouveaux...).

Destiné aux sportifs, malades et femmes enceintes, nourissons, le PARADISO comporte une variété nutritionnelle de part son originalité (source) et sa faiblesse en produits nocifs à la santé humaine (recommandé pour certaines pathologies).

Apprévoisé par les sportifs, les distributeurs dans les Salles des Fêtes pour le présenter en tant que produit noble décor (emballage valorisant).

Ce contrat constitue, pour la SARL, le prélude à d'autres produits de l'A.A et surtout celui de DEGLET NOUR emballée en pièces.





# DATTE DEGLET NOUR



Sans subir la concurrence féroce du secteur, la SARL ADAM First, peut s'attribuer une place prépondérante dans la filière Dattes d'Algérie, car elle ambitionne de créer un Nouveau Mode d'emballage, de présentation au consommateur, une particularité divisionnaire noble, rendant ce produit plus demandé et en toutes circonstances (pas uniquement le Ramadhan).

C'est à travers un savoir faire conditionnement nouveau look que Mr HADJI veut présenter son produit sur le marché toujours en milieu commercial prestigieux.


C'est dans l'unité de DEGLET NOUR nouvelle forme de présentation lui donnant

- Une autre valeur et dimension commerciale
- Lui consacrer un contexte et environnement commercial luxé et durable
- La commercialiser en toutes circonstances et événements lui conservant sa noblesse par sa distribution et conditionnement top.

Pour cela ADAM First possède les moyens de diversification et de commercialisation des produits sur conseil de ses experts, engagés en consulting permanent sur les circuits, les normes, le chalandising, marketing et surtout très observant en matière de santé alimentaire.


La Nouvelle Sarl, veut aller de l'avant, faire un long chemin dans le soutien et développement des autres produits, fruits et légumes frais (Nouveau frais) des produits du terroir, l'oléiculture et les maraichers.

## HUILE D'OLIVES et OLIVES



Profitant de la joint venture élaborée avec le groupe PARADISO Italien, ADAM First, veut amplifier ses relations sur l'exportation de l'huile d'olive mais en la passant par le test italien, marché fabuleux à concurrence rude par :


- Valider l'huile Algérienne auprès des marchés extérieurs (label sélectif).
- Sauvegarder son label qualité et ses spécifications nutritives.
- La préparer à la conquête du Marché Asiatique et Moyen Oriental.
- Mettre en place une palette-forme propre à l'export dédiée au produit.



Les noyaux et résidus de l'extraction sont commercialisables via le marché Italien, que la Sarl envisage de collecter pour répondre aux fortes demandes du marché extérieur (Pologne et Ukraine).

Les produits sélectionnés, la Sarl veut les utiliser à travers les foires et salons régionaux pour vulgariser, les étapes de production (formation) les techniques culturales et d'exploitation, ainsi que les modes de commercialisation.

Les semences, plantes et graines de qualité sont aussi l'apanage de cette jeune SARL, qui prospère dans les services agricoles et équipements d'appui.



Plusieurs machines sont là, de l'extraction de la carotte à l'extraction de noyau passant par la collecte technique (olives) le désherbage et le traitement phytosanitaire aux normes.

Les produits anti-ravageurs et oiseaux destructeurs sont prévus dans la nomenclature des services HSE et de contrôle des unités de production.

*Enfin*, la dimension que veut faire atteindre le Directeur Général d'ADAM First à la société semble logique et bien étudiée, vu l'âge de l'équipe qui l'entoure et son expérience dans l'Agroalimentaire et l'exportation, les opportunités en adéquation des capacités et moyens disponibles (fonds propres).

### La Société ADAM First :

INVITE TOUT PARTENAIRE ETRANGER DANS L'AGROALIMENTAIRE A PROPOSER SES MODES DE PARTICIPATIONS SUR L'EXPORTATION DE PRODUITS FRUITS ET LEGUMES A PARTIR D'ALGERIE.

OFFRE UNE INFRASTRUCTURE IDEALE DE PRODUCTION AGRICOLE A BISKRA ET DANS LE LITTORAL ALGEROIS DE PRODUITS AGRICOLES DU NOUVEAU FRAIS

COLLABORE EN MATIERE DE MONTAGE DE NOUVEAUX PROCÉDES DE CONDITIONNEMENT A HAUTE TENEUR EN FRAIS (EXPORT).

OUVRE SA JOINT VENTURE EN MATIERE DE FORMATION METIERS ET NORMES EN VIGUEUR DANS LES A.A ET COMMERCIALISATION.

EVENTUELLEMENT L'ORGANISATION DE SALONS ET EVENEMENTS EN ALGERIE SUR DES THEMATIQUES NOUVELLES A PROPOSER

## PACKAGING MACHINERY MACHINES DE CONDITIONNEMENT

Votre **PARTENAIRE IDÉAL & SÛR**  
en **CONDITIONNEMENT**



ORIGINE ITALIE



### 1 ETUYEUSES VERTICALES & ENCARTONNEUSES



Les Etuyeuses automatiques BETTI

équipées de :

- Doseurs à godets télescopiques réglables pour les produits granulés (couscous, langue d'oiseau, frique, riz, légumes secs, sucre, sel, détergent en poudre, ...);
- Doseurs à pesées électroniques pour les produits dont la forme est irrégulière (macaronis, nouilles, pâtes courtes, céréales, chocolats, biscuits, bonbons, détergent en pastille, engrais ...);
- Système d'introduction des sachets dans les boîtes (sachets de lait en poudre, sachets de riz conditionné sous vide, farine lactée, maizena, poudre de riz, bicarbonate, produits chimiques et phytosanitaires...) avec la possibilité d'avoir plusieurs sachets dans la même boîte;
- Système d'introduction des bouteilles et flacons dans les boîtes.



Les Encartonneuses semi automatiques et automatiques BETTI

Pour le groupage et la mise en carton des boîtes ou autre produit.



### 2 CONDITIONNEUSES POUR SACS À FOND CARRE

**ITALPACK**  
PACKAGING SYSTEMS

ORIGINE ITALIE



Les Conditionneuses automatiques

équipées de doseurs :

- A vis sans fin à commande électronique pour les produits poudreux (farine de blé, semoule, amidon de pain, produits phytosanitaires, plâtre, ciment...);
- A godets télescopiques réglables pour les produits granulés (couscous, langue d'oiseau, frique, riz, légumes secs...);
- A pesées électroniques pour les produits dont la forme est irrégulière (macaronis, spaghettis, pâtes courtes, nouilles...).



**Suivi et Assistance Technique assurés par Packaging Machinery**



Cité des 1200 Logis Granitex - Bab Ezzouar - Alger - ALGERIE  
(Dernière CPA en face de l'hôtel Ibis)  
Tel. : +213 (0)21.24.54.54 - Fax : +213 (0)21.24.57.57  
Mob. : +213 (0)661.661.664 / +213 (0)550.416.632  
Email : packagingmachinery@hotmail.fr

Représentant exclusif



La fermeture du sac s'opère généralement soit par colle "hot melt", par thermo soudure, ou bien par couture ou par rivetage. Ces équipements peuvent être munis de plusieurs accessoires optionnels tels que : détecteur de métaux, contrôleur de poids avec système de rejet, aspirateur de poussière....

#### Les Conditionneuses semi automatiques

Conçues pour les moyennes et grandes contenances, pouvant recevoir des sacs à bec ouvert ou à valve.

#### Les Fardeluses

A base de film rétractable assurant le groupage des sacs en fin de ligne sous forme de pack dont la combinaison est programmable.



## 3 CONDITIONNEUSES



ORIGINE ITALIE



Conditionneuses pour café, levure sèche, en sous vide et en atmosphérique, dosettes et capsules pour café, thé ...



Capsules de café

Dosettes de café



**Suivi et Assistance Technique assurés par Packaging Machinery**



### Les Ensacheuses verticales PFM

équipées de doseurs:

- A godets télescopiques (riz, légumes secs, sel, sucre cristallisé, détergent en poudre, café en grain, couscous, semoule, ...);
- A vis sans fin (lait en poudre, café moulu, chocolat en poudre, cacao, épice moulue, henné, farine, améliorant, ...);
- Pesées linéaires ou multi-pesées (snacks, chips, biscuits, fruits secs, légumes frais, fruits et légumes surgelés, fromage râpé, croissant, pain grillé...);



### Les Ensacheuses Flow-Pack PFM

Avec différents systèmes d'alimentation : Par unité / Par regroupement / Linéaire

Et ce pour le conditionnement des produits tels que : savon en morceaux, éponge, ruban adhésif, bubble gum, chewin gum, barres et tablettes de chocolat, biscuits, gaufrettes, fruits et légumes en berquettes, palettes, couches bébés, serviettes hygiéniques, serviettes imbibées, brosses à dents, bonbons, caramels, pains de compagne, tranches de fromage, boudins de pâté, volailles, ...).



### Les Chaînes d'alimentations entièrement automatisées

Assurant une synchronisation parfaite dans le processus de fabrication, ces chaînes comportent aussi des équipements complémentaires tels que :

- Les orienteurs de produits; ○ Les sandwichieuses de biscuits; ○ Les découpeuses de chewin gum; ○ Les lamineuses de bubble gum...

### Les Groupeuses

Se montent en fin de ligne et assurent le regroupement des sachets des produits finis dans un grand pack avec une forme en fond carré.

### Les Conditionneuses hautes technologies

À très hautes cadences allant jusqu'à 180 sachets /min dans le cas des ensacheuses verticales et jusqu'à 2200 sachets/ min dans le cas des machines types flow-pack. Elles confectionnent aussi une gamme très variée de sachets, du plus simple au plus complexe, tels que : les sachets sous forme de coussin, en fond carré, avec soudure verticale de côté, avec 4 soudures, doy-pack, avec 3 soudures, avec zip, avec soudure réutilisable, à poignet, avec anneau...



**Suivi et Assistance Technique assurés par Packaging Machinery**



Cité des 1200 Logis Granitex - Bab Ezzouar - Alger - ALGERIE  
 (Dernière CPA en face de l'hôtel Ibis)  
 Tel.: +213 (0)21.24.54.54 - Fax: +213 (0)21.24.57.57  
 Mob.: +213 (0)661.661.684 / +213 (0)550.416.632  
 Email: packagingmachinery@hotmail.fr

Représentant exclusif



## 5 ENSACHEUSES POUR PETITES DOSETTES



ORIGINE ESPAGNE



### équipées de doseurs

- A godets télescopiques pour petites dosettes de : (sucre cristallisé, sel, édulcorant, café soluble, préparation de boissons instantanés ...).
- Doseur à vis pour petites dosettes de : (épices moulus, cappuccino, levure, fan, vanille ...).
- Doseur pour produits liquides et pâteux pour petites dosettes de : (mayonnaise, ketchup, moutard, sauce tomate, huile, chocolat pâteux, miel, vinaigre, sucettes glacés type flash, shampooing, gel, pilatine, détergeant liquide, produits cosmétique, produits pharmaceutiques...).
- Doseurs spéciaux par unité de : (couteau, fourchette, cuillère, lingette ...).



Ces machines confectionnent aussi une gamme très variée de sachets, du plus simple au plus complexe, tels que :

- les sachets types stick,      • à 3 soudures,      • à 4 soudures,
- avec amorce d'ouverture facile en Z ou en dent de scie,
- avec soudure en forme de tête de bouteille,      • en chapelet .....etc.

Avec un nombre de pistes variant entre 02 et 18 pistes pour des vitesses de production allant jusqu'à 450 dos./mn.

## 6 FARDELEUSES



ORIGINE ESPAGNE



Fardeleuses pour différentes applications : légumes secs, pâtes, flocons, bouteilles PET pour eaux minérales, huile, vinaigres, livres, CD, ...

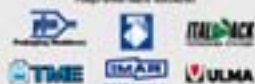


Suivi et Assistance Technique assurés par **Packaging Machinery**



CM des 1200 Logis Granitex - Bab Ezzouar - Alger - ALGERIE  
(Dernière CPA en face de l'hôtel Ibis)  
Tel.: +213 (0)21.24.54.54 - Fax: +213 (0)21.24.57.57  
Mob: +213 (0)661.661.664 / +213 (0)650.416.632  
Email: packagingmachinery@hotmail.fr

Représentant exclusif





Emballage en verre et capsules

**INTER-GLASS**



# Le monde en Verre

**INTER GLASS INTER GLASS**

Importation de l'emballage en verre et  
accessoires pour les produits  
Agro-alimentaires, Pharmaceutiques, cosmétiques.  
Création et conception de Moules



**Accessoires**

**Pharmaceutique et  
Parapharmaceutique**



**Bocaux**



**Bouteille de  
boisson et jus**

**Cosmétique**



Cité du lycée, Lot n°B163, Rouiba, Alger

Tél / Fax : 021 8115 39

Mob.: 06 61 65 17 54 / 05 61 66 67 70 / 05 50 97 71 70 / 05 55 36 27 40 / 05 50 97 71 61 / 05 55 07 90 96

E-mail : [info@inter-glass-dz.com](mailto:info@inter-glass-dz.com) / [interglass.dz@gmail.com](mailto:interglass.dz@gmail.com)

Site web : [www.inter-glass-dz.com](http://www.inter-glass-dz.com)

**Point de vente Constantine**

Tél./Fax : 031 90 44 45

Mob.: 0555 53 79 53

**Point de vente Tiemcen, Oran**

Tél./Fax : 043 38 48 62

Mob.: 0550 48 30 76 / 0550 53 79 53

**Point de vente Alger**

Tél./Fax : 021 81 99 92

Mob.: 0550 36 84 57 / 0550 97 71 77

## UN ESPRIT DE GAGNANT

Faire de Nestlé Waters le numéro 1 des eaux embouteillées en Algérie, est l'ultime objectif de Ahmed Elleissy, Country Business Manager de la division.

Deux ans seulement après son entrée sur le marché algérien, Nestlé Waters se positionne dans le peloton de tête des eaux dans certaines régions et compte bien occuper la place de leader incontesté sur tout le pays.

### Lumière sur la vision de Ahmed Elleissy sur cette activité.

Déterminé et résolu à faire de Nestlé Vie Pure une marque de référence dans toute l'Algérie, Ahmed Elleissy s'appuie sur son expérience pour croire en l'avenir de cette marque. Il a été responsable Nestlé Waters pendant 3 ans à Dubaï, période durant laquelle il a exploré les diverses potentialités de développement du marché des eaux embouteillées.

### « Un potentiel énorme »

En fonction en Algérie depuis juillet 2009, Ahmed Elleissy se montre confiant quant aux possibles relais de croissance de ce marché. « Ici, il y a un potentiel énorme : l'Algérie est un pays à l'ouverture récente qui compte 34 millions de consommateurs. Le marché présente de nombreux défis que nous sommes prêts à relever. Devenir leader du marché algérien est pour moi un objectif réalisable. Ma devise pour y croire, Yes we can ! », lance Ahmed Elleissy. On l'aura compris, c'est avec un esprit de gagnant que le CBM manage cette unité qui compte à ce jour plus de 105 collaborateurs. Et les résultats de l'entreprise sont plutôt encourageants.

### Une vision à long terme

Au sujet de l'activité Nestlé Waters en Algérie, Ahmed Elleissy tranche : « Nous sommes en train d'écrire l'histoire ». Et pour cause, Nestlé Waters s'implante sur un marché difficile d'accès pour les multinationales et qui a souvent la réputation d'être instable. Armées



de détermination, les équipes Nestlé Waters prouvent par leurs efforts que malgré tout « c'est le bon moment de percer sur le marché algérien, notre stratégie est claire nous avons un produit de qualité supérieure et un savoir faire globale, ce que je considère la meilleure synergie de la réussite. Notre vision ainsi que nos plans s'élargissent sur les 20 ans à venir, déclare Ahmed Elleissy.

### Un management humain

Energique et communicatif, Ahmed Elleissy engage ses équipes sur la voie du succès non seulement parce qu'il croit au potentiel qu'offre le marché algérien pour Nestlé Waters mais aussi en s'inspirant de la culture managériale de Nestlé qu'il qualifie de « très humaine ». Notre développement en terme de chiffre d'affaire est très important pour nous mais le développement des compétences locales l'est encore plus, nous portons aussi un grand intérêt à la communauté qui nous entoure et nous sommes soucieux de son épanouissement.



Source : Nestlé Waters press



**GLORIPAN**



**Eagle**



**Angel**

**CHICKEN BOUILLON CUBE**

Bouillon de poulet

مرقة الدجاج



**Chameau**



**GROUP BOUSHABA IMPORT & EXPORT**

Rue de caznave n° 545 gué de constantine alger ALGERIE 161 ; 021 83 54 10 fax ; 021 83 55 36

[www.boushabagroup.com](http://www.boushabagroup.com) - email : [contact@boushabagroup.com](mailto:contact@boushabagroup.com)



Entretien réalisé avec Mr Jean-Charles HIRONDEL,  
**Conseller Export UBIFRANCE, Chargé du Pôle  
AGROTECH - Produits Équipements et Technologies  
agroalimentaires**



  
**UBIFRANCE**  
ALGERIE

### Mission économique de l'Ambassade de France en Algérie

**Agroligne :** quelle est votre vision de l'agriculture algérienne, notamment dans le secteur des fruits et légumes ?

**Mr Jean-Charles HIRONDEL :**

Si l'on compare l'Algérie à ses deux voisins du Maghreb, l'on constate que l'Algérie importe davantage de produits agroalimentaires (plus de 10 milliards de dollars) que le Maroc (5,6 milliards) et la Tunisie (2,5 à 3 milliards), mais aussi que l'Algérie exporte très peu dans ce secteur. Le Maroc exporte pour plus de 3 milliards de dollars de produits agricoles et alimentaires (PAA) dont près de 1 milliard de fruits et légumes. La Tunisie exporte pour 1,8 milliards de PAA dont 700 millions d'huile (notamment

d'huile d'olive) et environ 300 millions de dollars de fruits et légumes. L'Algérie n'a, pour sa part, exporté que pour 300 millions de dollars de PAA en 2011, dont les 3 quarts sont des réexportations de sucre. Les exportations algériennes de fruits et légumes n'atteignent, en 2011, que 25 millions de dollars pour les fruits (essentiellement des dattes) et 5 millions pour les légumes.

**Agroligne :** Comment l'Algérie peut-elle, selon vous, améliorer ses performances à l'export ?

**Mr Jean-Charles HIRONDEL :**

Il est évident que l'Algérie a un potentiel en matière de fruits et légumes qui ne demande qu'à être exploité.

Parallèlement au développement de l'irrigation, la production algérienne de fruits et légumes se développera et s'organisera progressivement. Pour exporter de façon significative, il faudra que la production et les circuits s'organisent. Il existe déjà quelques grosses entreprises de production de fruits ou de légumes qui possèdent leur propre station de conditionnement et de réfrigération et qui seraient à même de proposer certains produits à l'export. Cependant, une grosse partie de l'offre algérienne de fruits et légumes étant le fait de petits producteurs, celle-ci n'est pas suffisamment homogène, transite par des nombreux intermédiaires, connaît des ruptures de la chaîne du froid... et ne convient pas pour l'exportation. C'est tout un système qu'il faut mettre en place, de la production jusqu'au lieu de destination, afin de permettre aux produits d'arriver, dans de bonnes conditions, sur les marchés étrangers.

**Agroligne :** quelles difficultés voyez-vous dans cette évolution ?

**Mr Jean-Charles HIRONDEL :**

La première difficulté tient au niveau de production. Globalement, l'Algérie importe beaucoup plus qu'elle n'exporte. Il faut que la production augmente pour pouvoir satisfaire d'abord la consommation locale. Deuxième obstacle : les prix. Le marché connaissant régulièrement des périodes de tension, les prix intérieurs sont souvent élevés, ce qui rend l'export moins attractif. Troisième difficulté : les habitudes. Le consommateur algérien est très attentif au goût des produits mais moins exigeant sur la présentation. Or un produit est un tout. C'est sa qualité organoleptique mais aussi sa présentation et son emballage... et comme le produit devra être transporté sur des milliers de kilomètres, il faut aussi que la logistique et la chaîne de froid soient irréprochables.

D'autre part, pour pouvoir se développer à l'export, l'Algérie doit produire en fonction de la demande des marchés extérieurs et s'adapter à la concurrence qui existe déjà sur de nombreux produits. Une condition essentielle est de disposer de produits de qualité, fiables, normalisés... à des prix compétitifs et dans les périodes où les marchés extérieurs sont les plus demandeurs.

**Agroligne :** les opérateurs algériens sont-ils bien préparés à l'export ?

**Mr Jean-Charles HIRONDEL :**

Il faut aussi que les opérateurs algériens soient bien préparés à l'export afin de correspondre aux standards internationaux et de fournir des prestations similaires à celles de leurs concurrents : fiabilité, régularité, qualité...

On ressent, chez les opérateurs algériens une réelle volonté de se former, de structurer et de progresser. Exporter, ce n'est pas réaliser une vente de temps en temps, c'est conquérir des clients avec un produit et les fidéliser. L'exportation est une affaire de professionnels. L'amateurisme à l'exportation conduit souvent à de sévères déceptions. Dans toute l'Europe, la grande distribution est devenue largement prédominante. Il faut donc que la production s'organise pour proposer les bons produits, dans des périodes bien précises, dans les volumes voulus et à des prix compatibles. Il est indispensable que les produits soient normalisés et contrôlés. Cela suppose une organisation de la production en amont et une grande rigueur chez l'exportateur.

Ce savoir-faire, les opérateurs peuvent essayer de l'acquérir en contractualisant avec des producteurs sélectionnés, en s'organisant en groupements de sociétés,

en confiant l'exportation à des spécialistes. Le savoir-faire peut aussi être recherché à l'extérieur, chez les Marocains ou les Tunisiens, puisque ce sont des pays voisins, avec des produits analogues, et une expérience à l'export dans certains domaines. Ce savoir-faire peut être aussi recherché dans les pays destinataires en nouant des partenariats avec des entreprises technologiquement et commercialement à la pointe, et dont les produits seraient complémentaires.

**Agroligne :** La contribution de chaque pays dans cette mise en œuvre ? et comment la soutenir pour le cas de l'Algérie ?

**Mr Jean-Charles HIRONDEL :**

L'Algérie, qui a eu tendance à se replier sur son marché intérieur au cours des dernières années, doit s'ouvrir sur l'extérieur. Il existe dans ce pays un grand besoin de formation, que ce soit au niveau de la production, des services, du contrôle, du commercial, du marketing... Dans le domaine du lait, la région Bretagne (Bretagne International) coopère avec l'Institut Technique des Elevages pour former les agriculteurs algériens, les aider à se moderniser et à être plus performants, en vue de développer la production laitière. Dans le secteur des fruits et légumes, des structures régionales dans le sud de la France par exemple, pourraient répondre à la demande des agriculteurs algériens en matière de formation dans les secteurs qui nécessitent une mise à niveau (dans le domaine de la production, du traitement des produits en station, des services...).

Les ateliers et séminaires de formation sont donc d'une grande utilité et contribuent au développement des filières. C'est pour cette raison que l'ADEPTA organisera le 19 avril au matin à l'Hotel Hilton à Alger, en collaboration avec Ubrifrance, un séminaire sur « la production et la valorisation des fruits et légumes », sous le patronage des ministres de l'agriculture algériens et français (pour plus d'informations, Anissa BENABED tel 021 98 13 53 Anissa.BENABED@ubrifrance.fr).

**Agroligne :** En Algérie, quelles sont les régions qui vous semblent le plus aptes à fournir des produits à l'export ?

**Mr Jean-Charles HIRONDEL :**

Le développement, au cours des dernières années, de l'irrigation et des cultures légumières dans les régions du Sud me semble très intéressant. Ce sont des régions qui arrivent en contre-saison par rapport aux productions européennes et qui peuvent donc être complémentaires. Comme ce sont des terrains neufs et irrigables, l'Algérie a même une carte à jouer vis-à-vis de ses voisins marocains ou tunisiens.

D'après ce que j'ai vu et entendu, les résultats obtenus dans la région de Biskra pour les légumes sont très encourageants. Biskra est également pôle fruitier de premier ordre, connu pour la qualité de ses dattes. Les pommes de terre d'El Oued sont réputées en Algérie mais leur qualité pourrait également séduire d'autres marchés. Les regards sont tournés vers cette région d'avenir en raison de la variété de ses productions de plein champ ou sous serre : pommes de terre spunta, poivrons, oignons, carottes, citrouilles, salades, haricots, tomates, concombres, courges et fruits...

↳ propos recueillis par  
Dr Mtansouri



# DJAZ AGRO

THE CROSSROADS OF AGRICULTURAL AND FOOD INDUSTRIES

LE CARREFOUR  
DES FILIÈRES  
AGRICOLE ET  
AGROALIMENTAIRE



9/12 AVRIL 2013  
9/12 APRIL 2013

PALAIS DES EXPOSITIONS  
DE LA SAFEX  
ALGER-ALGIERS

[WWW.DJAZAGRO.COM](http://WWW.DJAZAGRO.COM)



# DJAZAGRO...

## UN ÉVÈNEMENT ATTENDU / AN EXPECTED EVENT

EN 2012...

**ILS SONT VENUS NOMBREUX !**  
THEY WERE MANY  
TO COME AND VISIT!

14 210

vendeurs professionnels  
trade visitors

+33%

vs 2011

65%

en provenance  
des Provinces  
algériennes  
coming from  
Algerian provinces

**UNE FRÉQUENTATION  
PROFESSIONNELLE !**  
A TRADE ATTENDANCE!

434

exposants  
exhibitors

28

pays présents  
Participating countries

+33%

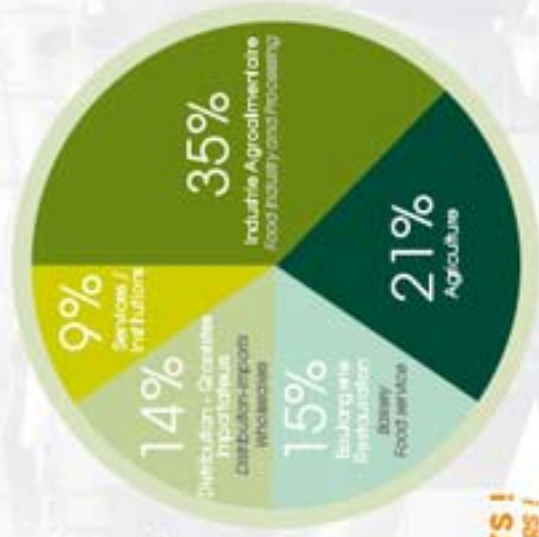
vs 2011

81%

international  
international

12 000 m<sup>2</sup>

d'exposition  
of exhibition surface



**DES EXPOSANTS SATISFAITS !**  
SATISFACTION AMONG THE EXHIBITORS !

98%

"Le carrefour de rencontre  
des professionnels de l'agroalimentaire"  
The meeting crossroad  
for the professionals of the food industry

94%

"Un événement professionnel majeur"  
"A major trade event"

79%

"Le meilleur moyen d'appréhender  
le marché algérien"  
"The best gateway  
to the Algerian market"

# UNE OFFRE GLOBALE / A GLOBAL OFFER...

EN 2013...



Machinisme et équipements agricoles  
NOVITA/EN 2012, RICOIN/IF EN 2013  
Agricultural machinery & equipment  
NEW IN 2012, RENEVED IN 2013



Boulangerie/  
Pâtisserie / Restauration  
Bakery/Pastry/Food service



Procédés /  
Conditionnement / Emballage  
Food processing/Conditioning/Packaging



Ingédients /  
Ingredient



Produits alimentaires et Boissons  
Food products & Beverages

## UNE PARTICIPATION FRANCAISE SOUTENUE...

Exposer sur le pavillon FRANCE

de l'ADÉRIA, c'est bénéficier :

- d'un tarif privilégié
- d'un soutien logistique
- d'un accompagnement personnalisé
- d'une promotion ciblée

• de mises en contact avec les décideurs  
(administratifs - atouts techniques)

- d'échanges d'informations  
et de partages d'expériences  
entre les exposants

• du regroupement de l'offre française

par pôles filières :

- céréales boulangerie pâtisserie
- lait viande fruits et légumes  
(process et emballage)
- arômes et ingrédients





# DJAZAGRO

THE CROSSROADS OF AGRICULTURAL AND FOOD INDUSTRIES

## DJAZAGRO...SUR UN MARCHÉ PORTEUR DJAZAGRO...ON AN EXPANDING MARKET

**36,3 M**

d'habitants  
65% de moins de 30 ans, 40% de ruraux  
million d'habitants, 65% of less than 30 years  
40% of countryside

- Forte volonté d'intégrer l'économie de marché  
- réduction de coûts de douane  
- Création du crédit financier-entreprise, du crédit sélectif.  
Strong will to integrate the market economy.
- reduction of customs duties-creation of a credit for micro-SMEs  
of a "selectif financier" (selective credit)
- Forte demande de produits alimentaires  
High demand for foodstuffs
- Forte consommation  
de boissons non-alcoolisées (37 l / an / habitant)  
Strong consumption of soft drinks (47 l / year / inhabitant)

**41M**

de superficie agricole (2009)  
of agricultural surface (2009)

**8,3%**

du PIB dédié à l'agriculture  
of the GDP dedicated  
to the agriculture

- Les IAA : 2ème industrie du pays  
- 40% du CA de l'industrie nationale  
the Food industry: 2nd industry in the country  
- 40% of national industrial turnover
- Retour d'investissement appelé à se développer  
avec la création du Parc Quatrième Tourisme Algérie  
Coworking industry, called to develop with  
the creation of the Parc "Quatrième Tourisme Algérie"
- Encouragement de l'implantation  
des distributeurs étrangers par l'UGCAA  
(Union Générale des Commerçants et Artisans Algériens)  
Encouragement of the setting up  
of the foreign distributors by the UGCAA  
(General Union of the Algerian shopkeepers and Craftsmen)

**3,8%**

d'inflation en 2011  
inflation (2011)

**1M**

d'exploitations agricoles  
recensées en 2010  
of farms listed in 2010

- Potentiel agricole important : Plan National  
de Développement Agricole et Rural (PNDA/R)  
importance agricole-potentielle: National Plan  
of Agricultural and Rural Development (PNDA/R)
- Aide à l'investissement par l'Agence Nationale  
de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANESJ)  
Investment aid by the National Agency of Support  
to the Youth Employment (ANESJ)
- Forte demande de modernisation du parc agricole  
High demand of modernization of the agricultural park
- Fort bœsch d'irrigation  
Strong need in irrigation

### VOUS CONTACTEZ-NOUS CONTACTE

**Yveline LOREY**  
Directrice Générale  
Division "Agriculture et Alimentation"  
Château de MARSIGNY  
Dijon-France  
Tél: +33 03 76 71 14 80  
civ@djazagro.com@compasium.com

**compasium**  
Société d'Expertise

**DJAZAGRO**  
Compasium

70 avenue de Gambetta de Gouli - 92056 Paris La Defense Cedex - France - Tél: +33 01 63 30 05 42 - 945 - au capital de 46 40 000 000 € - RCS Nanterre 316 760 819

**Yveline LOREY**  
Directrice Générale  
Division "Agriculture et Alimentation"  
Château de MARSIGNY  
Dijon-France  
Tél: +33 03 76 71 14 80  
civ@djazagro.com@compasium.com

### EXPOSANTS ET COMMUNICATION

**International Trade Mission**  
Tél: +33 01 71 97 14 14  
info@internationaltrade-mission.com

**France**  
**Suzanne GISSINOFF**  
Tél: +33 01 76 17 15 18  
suzanne.gissinoff@compasium.com

### PARTENAIRES / PARTNERS

**ADOPTA**  
Association française  
pour le développement  
des Sciences, des techniques  
de production agricoles et  
agroalimentaires  
Marsille - Gouli  
Société d'Expertise

**Association Française  
pour le Développement  
des Sciences, des techniques  
de production agricoles et  
agroalimentaires**  
Marsille - Gouli  
Société d'Expertise

**Marine-DU PASSEUR**  
Tél: +33 03 14 16 05 92  
secteur@compasium.com



**GACI**  
Chambre Algérienne  
de Commerce  
et d'Industrie



**SAPEK**  
Société Algérienne  
d'Étude et d'Expertise

Polis des Exploitations - Algérie - Algérie



www.djazagro.com

## Les adhérents du réseau se présentent....

### ➔ Matériels et Equipements d'Emballage EURL SIMETUD

EURL SIMETUD, entreprise de conseil, étude et assistance en investissements, représentante de grands fournisseurs, leaders dans les constructions de machines, de thermoformage, ligne d'embouteillage, fardeleuse, ligne de pâte et conditionnement (poudres, granulés).

Dans le cadre de notre activité, nous proposons un choix de machines de qualités et nous offrons aussi la possibilité d'établir des études technico-économiques, budgétaires et études de marchés, afin de faire voir tous les aspects du projet (faisabilité, la concurrence, nécessités en matière première et ses fournisseurs locaux et étrangers...) et de maximiser vos chances de réussite.

#### NOS MARQUES :

##### MARTINI

Conditionnement de produits granulés et poudreux : Pâtes longues et courtes - Biscuits

Chips - Légumes et fruits secs - Lait en poudre Sucre glace...etc.

##### AXOR

Ligne des pâtes longues, courtes et formats spéciaux.



##### BETA-PAK

Machine de conditionnement en thermoformage

(Fromages - Beurre - Miel - Confiture - mayonnaise Ketchup - Eau minérale - Charcuterie - Datte - Olive...etc.)

##### YMS YAZICI MAKINA SANAYI

Tout type de Fardeleuse automatique, semi-automatique et manuelle.

##### ERSEY MAKINA

Ligne d'embouteillage de 0,25lt à 2lt, de 5lt à 10lt et de 10lt, Souffleuse, Tri bloc, étiqueteuse, poigneteuse, palettiseur (Boissons gazeuses - Jus - Eau).



36, lot F, Extension - Oraria - Alger - Algérie

Tel. / Fax : +213 23 26 86 35

Mob. : +213 (0) 550 22 00 09 / +213 (0)560 91 11 80 / 81

simetud@hotmail.fr / info@simetud.com

www.simetud.com

### EURL SIMETUD

Fournisseur de :

- Process agro-alimentaire
- Ligne d'embouteillage
- ligne de pâte
- Machine de thermoformage et de conditionnement
- Emballages



## ➤ Produits Diététiques RÉGINAT - DIÉTÉTIQUE

Réginat, est une société jeune et dynamique de fabrication de produits diététiques très divers: sans gluten, sans sucre, compléments alimentaires. Elle est basée à Constantine et propose la gamme de produits sans gluten de loin la plus étendue du pays, dont plusieurs produits qu'elle est seule à fabriquer ( Frik, Farine spécial Pizza, Farine spécial: Génoise - cake - Crêpes - Madeleines, Farine spécial: Pate sablée - Pate brisée ). Grâce à un encadrement technique et scientifique de très haut niveau, Réginat maîtrise parfaitement la formulation et la technologie de fabrication de produits diététiques, ce qui lui permet de proposer des produits de grande qualité, adaptés à notre culture gastronomique et aux meilleurs prix.



## ➤ Produits Alimentaires EURL INZA ALGERIA GLOBAL TRADING

### Import Export de produits Agroalimentaire

L'EURL INZA ALGERIA GLOBAL TRADING est une entreprise spécialisée dans l'importation et la distribution de produits Agroalimentaires.

Dès sa création en 2009, nous avons lancé notre marque de thé «INZA TEA» à travers laquelle nous commercialisons une large gamme de Thé vert.

Fort d'une équipe commerciale dynamique et d'un réseau de distribution couvrant la quasi totalité du pays nos produits jouissent d'une forte notoriété et d'un excellent positionnement sur le segment des thés de luxe.



## ➤ Équipements et Procédés Agroalimentaires REPI : JUSTE À VOTRE ÉCOUTE

### Stand 1A37

REPI est une société spécialisée dans la fabrication, la fourniture et l'installation d'équipements et process (clé en main) pour les domaines agroalimentaire et pharmaceutique.

À ce titre, nous intervenons dans la fabrication de: cuves de plusieurs capacités; cuves réfrigérées verticales; cuves isothermiques; pasteurisateurs à plaque et tubulaire; tables, chariots, supports et socles, bardage décoratif; pièces spécifiques en INOX. Nous intervenons également dans : les travaux de tuyauterie et de tôle, les travaux d'instrumentation, le montage et la maintenance d'équipements agroalimentaires et pharmaceutiques et dans l'extension de process déjà opérationnels (études sur-mesure à la demande du client).

Notre mission principale est de fournir à nos clients des unités de production (clé en main). Toujours à leur écoute, nous élaborons ces unités en tenant compte de : l'assiette disponible pour la réalisation du projet, la situation géographique, l'eau, l'énergie électrique... etc. Par ailleurs nous assurons à nos clients la fourniture, le montage, la mise en marche, l'élaboration de produits finis et la formation du personnel, tout en veillant à la satisfaction de leurs besoins et attentes notamment dans la maîtrise des coûts et des délais.

## ➤ Ingrédients Alimentaires SARL SALIMOBEL

Représentant Distributeur Exclusif de KERRY SAVOURY INGREDIENTS FRANCE SAS, un leader mondial de l'ingrédient et l'aide culinaire répondant aux besoins spécifiques de l'industrie agro-alimentaire, en particulier les secteurs de la transformation des viandes, boucheries, traiteurs, restaurateurs,...

La gamme de produits que nous proposons est conçue pour apporter une valeur ajoutée aux produits finis, en facilitant l'utilisation, améliorant la fonctionnalité et la qualité, mais aussi et surtout, nous offrons une assistance et un apport technologique à nos clients en vue de les motiver à se développer davantage.





# منتجات الثقة.....إختراع الطبيعة



# DJAZAGRO

## ➔ Matériel pour Collectivités et Équipements Agroalimentaires CUISINOX

Créée en 2006, la Sarl CUISINOX est un acteur majeur dans la fabrication, la commercialisation et l'installation de matériel pour Cafés, Hôtels, Bases de vie et cuisines pour les collectivités (écoles, hôpitaux, casernes etc.).

Nous fabriquons également des cuves de tout volume pour les laiteries, nos cuves sont réalisées en inox 304L ou 316 L ; nous proposons des réalisations sur mesure à la demande du client.

Grâce à notre présence en Europe, notre souplesse et notre capacité d'adaptation, nous sommes en mesure de répondre aux besoins des secteurs industriels, tel que l'industrie chimique, la distillerie, l'agroalimentaire et l'industrie cosmétique.

CUISINOX dispose pour cela d'un site industriel de 1500 M<sup>2</sup> équipé de machines de dernière génération, telles que : Pileuses, cisailles, poinçonneuses numériques, enrouleuses, encocheuses, scies, cintruses, postes à souder et autres moyen de manutention et de transport.

# CUISINOX

Équipements inox pour la restauration, l'industrie agroalimentaire et la santé.

## ➔ Équipement Médical et Laboratoire AIRLAB

AIRLAB est une société d'importation et de distribution de matériel médical et de laboratoire.

Nous proposons une gamme de matériel destinée pour les différents laboratoires (laboratoires de recherches, de chimie, de chimie analytique, de microbiologie, de traitement des eaux...).

Nous proposons les milieux de cultures microbiologiques à savoir les bouillons BCPL, Rôth, de nitrate, TGEA, OGA... ainsi que les produits chimiques industriels à différentes concentrations, produits de piscine et produits d'analyse de laboratoire (Solvants, Acides, bases, indicateur...).

AIRLAB vous assure que cette sélection d'articles est conforme aux normes internationales (ISO, BPL, BPF...).

L'installation, la mise en marche et le service après vente sont assurés par notre service technique.

# AIRLAB



**Équipement Médical et Laboratoire**  
**Produit Chimique et Réactif**

Cité Ain Allah Bt 406 C - Dely Brahim - Alger - ALGERIE

Tél / fax : +213 (0) 21 91 84 94 / 96 - +213 (0) 20 33 13 29 - +213 (0) 20 33 12 63

Mob : +213 (0) 770 36 24 17 - +213 (0) 661 36 24 17 - +213 (0) 661 96 35 66

E-mail : [airlab2002@yahoo.fr](mailto:airlab2002@yahoo.fr)

## Emballage en Verre et Capsules INTERGLASS

INTERGLASS est une société à responsabilité limitée au capital de 20MGA, créée le 13 Avril 2002 pour répondre aux objectifs suivants :

- Assurer une disponibilité d'une gamme variée et attractive pour les utilisateurs des emballages en verre qui s'adressent aux industries : alimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques.
- Accompagner les clients attentifs aux défis lancés par le marché global dans leurs démarches de développer et distinguer leurs modèles de récipients en répondant aux nouvelles exigences qui se posent en matière d'emballage verre.
- Satisfaire les clients par la création de modèles spécifiques selon leurs besoins chez des producteurs de moules.
- Soucieuse de satisfaire l'évolution croissante du secteur de l'emballage verre en Algérie, notre société a fait confiance aux leaders Algériens et mondiaux de l'emballage verre, de bouchons et de capsules et a choisi de promouvoir leur gamme de produits.
- ALVER SPA (SAINT GOBAIN) : Producteur en bouteille depuis 1947, certifié ISO 9001 ;
- NOVER SPA : Producteur en façonnage et verre allié, pots et bouteilles jetables, depuis 1996, certifié ISO 9001 ;
- CHOWN CLOSURES ITALY : Producteur en capsules twist off et capsuleuses depuis 1966.
- Notre relation commerciale par la suite s'est diversifiée vers d'autres fournisseurs tels que :
- INTERNATIONAL CAP CAPEX (Dubai) : Producteur de capsules ;
- Arab Pharmaceutical Glass (APG) (Egypte) : Producteur de façonnage depuis 1960 ;
- Shandong Pharmaceutical Glass (Chine) : Producteur de façonnage pharmaceutique depuis 1970 ;
- SEVAM (Maroc) : Producteur de bouteilles, bocaux, façons et gobeleterie depuis 1927 ;
- WADI GLASS : Producteur de bouteille et bocaux ;
- RAK GHANI GLASS (UAE) : Producteur de façonnage.

Grâce à sa politique alliant l'efficacité de son service et la technicité de sa démarche, INTERGLASS a réussi à se placer parmi les leaders du secteur de l'emballage verre sur le marché Algérien.

INTERGLASS est parmi les rares sociétés qui ont pris l'initiative d'injecter sur le marché Algérien une variété de modèles de pots en verre à partir de 28 ml pour dynamiser l'activité de conditionnement et donner une valeur économique aux produits fins.



## INTER-GLASS

Fourniture d'emballage en verre  
réalisation et conception des moules

## Emballage Plastique MERIPLAST PACKAGING

MERIPLAST PACKAGING : ( Le plaisir d'emballer et de vous emballer )

Spécialiste dans la production de films plastiques depuis 1988, Meriplast Sari, se développe auprès de grands groupes industriels de l'agro-alimentaire, de la boisson, et de divers autres secteurs d'activités. Nos films d'emballage sont conçus pour répondre aux besoins marketing, promotionnels, techniques et industriels les plus exigeants. Découvrez notre portefeuille de produits se composant de : Film pré-étiré ; Film étirable ; Film thermo-rétractable neutre ; Film thermo-rétractable imprimé ; Film divers coextrudés ; Films complexés. La qualité de notre impression, la transparence et la brillance de nos multipacks seront de réels atouts pour que vos produits se démarquent et que vos ventes augmentent. Le partenariat avec nos clients s'inscrit dans la durée avec des engagements fermes. Engagés aux côtés de nos clients, nous leur proposons des solutions concrètes. Intégrée sur la chaîne graphique, notre entreprise, vous propose une gamme complète de films, tout en garantissant des délais de développement record, un choix économique optimisé (en étirable ou rétractable) en fonction du projet et du taux de déformation de votre contenant, un accompagnement technique dès le début de votre projet, une flexibilité et réactivité en production et en logistique. Notre équipe de spécialistes est à votre disposition pour étudier tout projet à vos côtés. Notre équipe graphique gère en interne les développements prépresse flexo, et la gravure des clichés de ses clients, 100% intégrés, nous sommes en mesure d'offrir des délais records de 2 à 3 semaines pour tout lancement de nouvelles marques ou promotions, en garantissant une parfaite cohérence graphique avec le cahier des charges de nos clients.



Le plaisir d'emballer et de vous emballer

## Emballage Alimentaire UPA EMBALLAGE

## UPA EMBALLAGE

UPA est une Société d'Importation d'Emballages Alimentaires, principalement l'emballage pour l'industrie fromagère en l'occurrence l'aluminium pour le conditionnement du fromage fondu et en portion.

Notre produit est fabriqué selon les normes européennes dans les usines du Groupe CONSTANTIA TECH.

UPA est l'entreprise choisie par le groupe CONSTANTIA TECH, pour faire la distribution de son produit dans le centre de l'Algérie ; notre siège se trouve à Baraki et notre dépôt à la zone industrielle de Oued smar.





## Emballage en Carton EURL CARTONNERIE EL-FARES

EURL CARTONNERIE EL-FARES, est une entreprise qui fait de la transformation et de la fabrication d'emballage spécialisée dans le carton ondulé.

Créée en 2001 sous forme d'une entreprise unipersonnelle par son fondateur le Directeur Général Mr TORDJEMANI Fares, l'entreprise est devenue depuis 2008 une EURL.

Avec son expérience et son caractère professionnel, doté d'un savoir-faire de plus de 10 années, son point fort est aujourd'hui traduit par une équipe professionnelle, structurée par des méthodes managériales des plus actuelles et une main d'œuvre qualifiée.

Depuis l'année 2012, et afin de répondre à la demande, notre entreprise s'est dotée d'une nouvelle ligne de production d'une capacité de 10.000 plaques/heure.

Nous proposons à nos clients toute une gamme de produits d'emballage destinée aux producteurs industriels pour divers secteurs : Agroalimentaire, fromagerie, chocolaterie, pharmaceutique, électroménager et autres domaines. CARTONNERIE EL-FARES, est concentrée en permanence sur l'objectif client, toujours à son écoute, en le consultant et en l'accompagnant dans ses projets de réalisation des produits d'emballages performants suivant son désir, d'où son slogan « Notre maîtrise au service de votre créativité ».



*Transformation et Fabrication  
d'Emballage en Carton Ondulé*



## Produits Laitiers UNIVERT MILK

UNIVERT MILK est une fromagerie spécialisée dans la fabrication des pâtes molles à croûte fleurie et lavée d'une capacité de 5000 litres/jour et environ 12000 litres de lait de vache cru/semaine.

Issue de grandes écoles spécialisées dans la fabrication du « camembert » et brie des collines » au lait de vache cru et reconstitué, notre Délice de Gourmand est caractérisé par une croûte fleurie de couleur blanche à moisissures superficielles constituant un feutrage blanc et d'une pâte de couleur ivoire à jaune clair affinée à cœur lisse et souple.

Actuellement nous produisons des pâtes molles type camembert coulommiers et du brie.



## Certification Halal : HALAL SERVICES

Halal services est un organisme de certification fondé en 2012 dont l'objectif principal est la vulgarisation du concept Halal et Tayib en Algérie.

Les principales missions que s'est assigné Halal Services sont :

- Constitution d'une base de données actualisées des produits certifiés halal ;
- Certification des produits halal au niveau national et international ;
- Formation au concept halal et à la mise en place d'un GHMS (Global Halal Management System).

Pourquoi Halal Services :

- Organisme agréé par l'IHIA (International Halal Integrity Alliance) ;
- Certifie conformément aux normes internationales élaborées sous l'égide de l'OIC (Organisation de coopération Islamique) et l'ICC (Chambre Islamique de Commerce et d'Industrie) ;
- Audit réalisé par une équipe d'auditeurs qualifiés ;
- Travail selon les normes ISO en vigueur (accréditation ISO 17065 en cours) ;
- Partenariat avec Intertek : Laboratoire Leader du marché des services d'essai, d'inspection et de certification de produits.
- Notre laboratoire est opéré par des professionnels travaillant sur des équipements de mesure à la fine pointe de la technologie.



## Solutions Pesage 2M INDUSTRIES

Depuis sa création en 1966, 2M-INDUSTRIES étudie fabrique et réalise des équipements de production principalement dans le secteur du pesage, le dosage, l'ensachage et les automatismes associés.

En Algérie, la société 2M INDUSTRIES est considérée comme une entreprise de référence dans le domaine du pesage de par la qualité de ses produits et de ses services. Reconnu pour la qualité de ses produits, 2M-INDUSTRIES propose un service après-vente efficace servi par des professionnels enthousiastes.

2M INDUSTRIES, c'est plus de 450 références parmi les entreprises algériennes et étrangères, c'est aussi plus de 30 modèles d'équipements de pesage homologués en Algérie.

La gamme de produits fabriqués par 2M INDUSTRIES contient : conditionneuses, pesage industriel, pesage mobile, le pont de bascule, pesage de process, pesage du vrac,.....

2M INDUSTRIES, c'est aussi un distributeur de grandes marques étrangères telle que : DITEL, UTILCELL, DINI ARGO, METTLER TOLEDO, PMR.....etc.

En plus de la production d'équipements neufs, 2M INDUSTRIES met à la disposition de ses clients son savoir faire et ses capacités de mise à niveau technologique de leurs installations de productions et de pesage existantes.

Sa vocation est de rester constamment à l'écoute des besoins de l'industriel et d'intégrer systématiquement la technologie la plus avancée. Cette démarche a permis à 2M-INDUSTRIES de devenir rapidement un acteur majeur de l'instrumentation au niveau national.

Notre société a été reconnue en 2001 par les responsables du département économique de l'ambassade US à Alger comme étant la PME à vocation technologique la plus dynamique en Algérie. A ce titre, son manager a été convié à participer en septembre 2001 au sommet de partenariat USA-Africa à Philadelphie.

2M INDUSTRIES participe régulièrement aux salons et expositions que ce soit en Algérie ou à l'étranger.



## Ingrédients Agroalimentaires BIRTOUTA FOOD SARL

La société BIRTOUTA Food sarl, vous invite à anticiper votre future, pour réussir durablement, avec :

- des Mix, de chez **Nactis**, pour charcuterie, boucherie et pâtisserie bouchère aux qualités reconnues.
- avec **AVEBE food** le N° 01 mondial des féculents, pour des applications innovantes dans l'agroalimentaire
- avec le Groupe **ADM** le N°1 mondial des protéines de Soja.

BIRTOUTA Food, vous propose :

- des conservateurs naturels de renommée mondiale de chez **GALACTIC**,
- des chapelures de chez **ILLARGUI** aux qualités supérieures.
- des légumes et aromates déshydratés et débactérisés de chez **DEAFOOD**,
- des fibres végétales pour des recettes nutritionnelles de chez **ID FOOD**
- des sels de fonte et autres polyphosphates à la qualité ISO 22000 de chez **WENDA**

**BIRTOUTA**  
FOOD sarl



**بیرتوتة**  
فود سارل

- des colorants naturels de chez **FARBE**
- des mix Hydro-colloïdes de chez **NOVEIS** pour l'industrie fromagères et l'industrie des sauces

Le tout est coiffé par la proposition d'un panel de producteurs de matériels réputé mondialement :

- **TRB** et **KOLBE** pour les sliceurs, cubeuses, hâchoirs et hâchoirs mélangeurs
- **NESS** Pour cellules de cuissons, fumage
- **EDT** pour les SAS d'Hygiène
- **KILIA** pour les Cutters et émulsificateurs
- **VALTIUS** pour les séparatrices mécaniques

# DJAZAGRO

## Produits Alimentaires ENTREPRISE KOUIDER SEL

EKOSEL est une entreprise de production et de distribution de sel, créée en 1995 son domaine d'activité porte sur la production de différents types de sel alimentaire et industriel.

EKOSEL est présente sur les principales régions du pays :

Unité de production : Wilaya d'El Oued

Unité de production : Wilaya d'Annaba

Unité de production : Wilaya de Blida

Elle dispose aussi de plusieurs distributeurs au centre, à l'Est et à l'Ouest du pays.

Les différents types de sel :

### SELS ALIMENTAIRES :

Traites et iodés selon les spécifications de la NA 6351 et Décret 90/40 du 30 janvier 1990 :

Sel de cuisine « KOUISEL » CARRE JAUNE ET CARRE ROUGE conditionné en Sachets de 1 Kg en P.P, et 25 Kg kg en P.P tissé.

Sel de table Extra conditionné en sachets de 1 Kg P.P.

Sel raffiné Mourmaz conditionné en sachet de 1 Kg en PP.

### SELS INDUSTRIELS

EKOSEL produit du sel industriel granulométrie 4mm lavé pour différentes application dans l'industrie conditionné en sachet de 25 Kg en PP en Big Bag, et en vrac

# KOUISEL®



# KOUISEL®

SARL EKOSEL

Tel : +213 (0) 32 20 03 36 / +213 (0) 30 63 01 20

Fax : +213 (0) 32 20 08 50 / +213 (0) 21 24 32 94

Mob. : +213 (0) 770 61 27 67

Email : Ekose01@hotmail.com

Adresse : EKOSEL BP 19 HANRAIA WILAYA D'EL OUED

# DJAZAGRO



## Sabri

*SABRI ... c'est évident !*

SARL SABRI Agri - Industrielle | Route de Cap - Bordj El Kheir - Alger, T.É. : (+213) 06 21 21 96 37 / (+213) 06 21 21 91 94 - Fax : (+213) 06 21 21 94 84  
M.É. : (+213) 0774 41 14 44 / (+213) 06 773 74 36 06 - Email : sabriagri@gmail.com



### Agro-Industrie SARL SABRI

SABRI est depuis quelques années, leader dans la production de confitures.

La qualité constante de ses produits en a fait le fournisseur privilégié de très nombreuses familles ainsi que de tous les grands hôtels d'Algérie et des résidences officielles de l'état.

SABRI est également le fournisseur des sociétés de catering soucieuses de la qualité pour leur clientèle, et qui ne cèdent pas au gain facile en

alimentant les bases-vie de gelées faites de produits dérivés de la pomme aromatisée et colorée artificiellement. SABRI c'est aussi du beurre en mono-dose, du beurre naturel à 100% de matière grasse d'origine animale. Prochainement, SABRI mettra sur le marché une confiture extra avec plus de fruits entiers. SABRI lancera également vers la fin de l'année 2012, une gamme de confitures diététiques sans ajout de sucre.

## Sabri



**ENTREPRISE D'AGRÉAGE,  
CONTRÔLE TECHNIQUE,  
EXPERTISE MARITIME,  
CONTRÔLE NON DESTRUCTIF,  
CONTRÔLE PÉRIODIQUE  
RÉGLEMENTAIRE**

Adresse siège :  
Centre des affaires EL QUODS  
niveau 04 étage 08  
bureau N°08-18 Chéraga, Alger

Tél : (+213) (0) 21 34 14 67  
Fax : (+213) (0) 21 34 14 66  
Mobile : (+213) (0) 555 04 56 49  
E-mail : [direction@normiso.com](mailto:direction@normiso.com)  
[sarl\\_normiso@wissal.dz](mailto:sarl_normiso@wissal.dz)  
Site web : [www.normiso.com](http://www.normiso.com)

# DJAZAGRO



## Laboratoire Contrôle de Qualité FATILAB

Créé en 2012, FATILAB est un laboratoire d'analyses et de contrôle de qualité et de conformité implanté à Oued Souf. Son rôle et sa tâche principale est de garantir un contrôle régulier des produits de nos clients conformément aux législations en vigueur pour qu'ils puissent proposer un produit loyal, sain et marchand, comme l'exige le code algérien de la protection du consommateur.

Nous proposons un accompagnement continu durant toutes les phases de la production, de la matière première jusqu'au produit fini en passant par toutes les étapes de la transformation. Nous pouvons aussi vous aider dans l'installation de votre propre laboratoire si le besoin se fait ressentir.



# nouveau



## Fabrication d'étiquettes auto-adhésives et film Impression FLEXO HD



[www.imprimerie-harani.com](http://www.imprimerie-harani.com)

Tél. 034 21 17 74 - 034 20 14 62 - Fax : 034 20 27 64 - 0550 59 88 10



Je mange à mon goût, Je mange CEMO

## Frites Fraîches



SARL CEMO

Adresse : BP 44 Ain elKassal W. TAMEF  
Tél. : 038 66 72 96 / Fax : 038 66 72 87  
Mob. : 0560 32 80 29  
E-mail : [sarlcemo@hotmail.com](mailto:sarlcemo@hotmail.com)  
Web : [www.sarlcemo.com](http://www.sarlcemo.com)



## Eau Minérale SPA MANSOURAH

SPA « Mansourah » est une société par action de mise en bouteille d'eau minérale, sa concession a été délivrée par arrêté ministériel n° 83 du 10 Avril 2007 : la société existe depuis 1987, elle met son premier produit sur le marché en 1991, et produit actuellement 3 gammes : 0,5L, 1,5L et 5L.

L'entreprise se situe à 5Km de la wilaya de Tiemcen et se trouve dans un lieu dépourvu de toute activité industrielle.



## Eau Minérale Naturelle Non Gazeuse ماء معدني طبيعي غير غازي



L'eau purement  
équilibrée...



خدمة المستهلك  
043 21 53 98  
Contactez-nous  
SERVICE CONSOMMATEURS

E.M.Mansourah, Bp258  
Tiemcen, Algérie.  
Tél.: 040 91 11 06 / 040 91 17 29  
Fax: 043 21 45 20  
E-mail: [em\\_mansourah@yahoo.fr](mailto:em_mansourah@yahoo.fr)  
Site Web: [www.edumansourah.com](http://www.edumansourah.com)





## Équipements

### SARL KACI ACHOUR & FILS

La société Sarl KACI ACHOUR & FILS, est une société familiale installée à Dar-el Beida, Alger. Celle-ci s'est développée seule avec ses propres moyens.

L'expérience de plus de quarante ans de son gérant Mr KACI Achour, la disponibilité et la réactivité de son service après vente ont fait sa force.

La Sarl KACI ACHOUR & FILS, s'est faite une place dans le domaine agroalimentaire grâce aux relations étroites de plus de quinze ans avec ses partenaires, chacun dans sa spécialité, cela a permis à la société de marquer sa présence dans le marché des équipements de boulangerie, pâtisserie et viennoiserie.

Parmi ses clients : hypermarché UNO Numidis spa, hypermarché ARDIS spa, SAWSAN FOOD (master pain), RAYANNE... etc.



## Sarl KACI Achour & Fils

La formation de son effectif a été assurée par ses partenaires chacun dans sa spécialité :

- PANEM Internationale : le spécialiste de la fermentation contrôlée, la conservation et la surgélation (un segment en plein développement en Algérie).
- SOREMA : le spécialiste du refroidissement d'eau alimentaire et non alimentaire en boulangerie et en industrie.
- EUROFOURS : le spécialiste de la cuisson avec ses différents modèles de fours.
- VMI : le spécialiste du mélange de la filière farine.
- JAC : le spécialiste de la mécanisation division façonnage, tranchage du pain (numéro 1 en Algérie en ligne automatique de la fabrication de pain).
- FORMEX : le spécialiste de la fabrication de madeleine.



# Sarl KACI Achour & Fils



SNTF Est Lot N°05 Groupe 01 Dar El Beida - Alger

Tél.: +213 21 87.74.90 Fax: +213 21 87.88.40

Mob.: 0662 96.51.13 / 0554 92.62.33

Email : emabkaci@hotmail.com



Mob : 0550.29.82.59/0661.75.84.73  
0661.75.84.58

Blida Tél/Fax : 025.39.46.76

Boumerdes Tél./Fax : 024.88.52.25

E-Mail : reve2m@yahoo.com

Zone d'Activités N°59 Bordj Menzel - Boumerdes.

**CRÉATION & AMÉNAGEMENT  
D'ESPACES VERTS**

## LE FRANC SUCCÈS DU PREMIER SALON DE L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE D'ORAN SIAG

La première édition du salon de l'industrie agroalimentaire a eu lieu, du 14 au 17 Mars, au Centre des Conventions Oran. Cette manifestation économique, dédiée aux professionnels de l'agroalimentaire, se veut un rendez-vous incontournable pour les exposants afin d'échanger, exposer leurs projets et présenter leurs solutions spécifiques, sûres et pérennes aux visiteurs de ce salon qui s'est étalé sur 2000 m<sup>2</sup>.

**SIAG**  
Salon  
International  
de l'Industrie  
Agro-alimentaire

VISITEURS	EXPOSANTS	DEPOSITAIRES & DISTRIBUTEURS	PROFESSIONNELS ETRANGERS (FUTURS EXPOSANTS CHEZ SIAG)
18000	80	350	47

Après quatre jours d'activités ayant drainé plus de 18.000 visiteurs, la première édition du Salon International de l'Agroalimentaire (SIAG) a pris fin hier, à Oran. Tenue au Centre des Conventions d'Oran (CCO), cette manifestation économique a enregistré un bilan très positif selon le directeur du salon Mohamed Hani, en se basant sur la large participation qu'a connue cette première édition.



En effet, environ 80 entreprises nationales et étrangères actives dans le domaine de l'industrie alimentaire ont pris part au SIAG. Ce salon a attiré plusieurs partenaires du secteur qui représentent plus de 30 % du volume de l'industrie locale, ce qui lui confère une place de secteur sensible et en plein essor. M. Hani a souligné que les objectifs de ce rendez-vous « ont été réalisés », dans la mesure où

il a mis l'accent sur l'importance de la production, la consommation des produits de qualité supérieure répondant aux normes locales et internationales. Enfin, ce salon a permis aux professionnels de s'informer des nouveautés de ce secteur et d'établir des relations commerciales avec des sociétés participantes.

## ... Rendez-vous au SIAG ORAN 2014

## JOURNÉE MONDIALE DE L'EAU : "COOPÉRER POUR L'EAU"



### LA JOURNÉE MONDIALE DE L'EAU CHEZ NESTLÉ WATERS

Pour la 4<sup>ème</sup> année consécutive, l'entreprise a célébré La Journée Mondiale de l'Eau à l'échelle internationale, et a vu la participation d'environ 30 pays.

Lors de la Journée Mondiale de l'Eau, les jeunes écoliers de la communauté locale ont été invités à l'usine, ou dans un lieu à proximité de l'entreprise, afin de participer à des activités éducatives développées par le Projet WET. Ces activités se sont concentrées sur tout ce qui a trait à la protection de l'eau ainsi qu'à la promotion d'une hydratation saine. En plus d'organiser l'événement, les employés ont initié et participé à des activités variées avec les enfants, comme des événements « Lunch & Learn » (Déjeuner & Apprentissages) ou d'autres actions pédagogiques.

### CHIFFRES CLÉS

En 2013, la Journée Mondiale de l'Eau a été célébrée dans les 31 pays où Nestlé Waters a développé ses activités : l'Argentine, le Brésil, le Mexique, le Chili, Cuba, les Etats-Unis, le Canada, la France, la Belgique, la Suisse, l'Italie, le Royaume-Uni de Grande Bretagne, le Portugal, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Grèce, l'Espagne, la Hongrie, la Russie, le Liban, la Turquie, l'Algérie, le Nigeria, l'Egypte, l'Arabie Saoudite, l'Ouzbékistan, le Vietnam, la Thaïlande, la Corée du Sud et la Chine.

Plus de 15.000 enfants à travers le monde.

Près de 500 employés ont contribué de façons différentes à l'organisation et au succès de ces événements.

### NESTLÉ WATERS: "COOPÉRONS AUCOUR DE L'EAU"

La coopération avec d'autres acteurs du secteur de l'eau fait partie intégrante de la gestion des ressources en eau chez Nestlé Waters. Elle est également au cœur des actions CSV (Creating Shared Value - Création de Valeur Partagée) de l'entreprise, à l'exemple de la Journée Mondiale de l'Eau.

### POURQUOI LA JOURNÉE MONDIALE DE L'EAU?

La Journée Mondiale de l'Eau, célébrée chaque année le 22 mars, vise à attirer l'attention sur l'importance de l'eau et à promouvoir sa gestion durable. Cette année, la Journée Mondiale de l'Eau a été organisée sous le thème de « La Coopération autour de l'Eau », dans le cadre de l'Année Internationale de la Coopération pour l'Eau organisée par les Nations Unies. L'événement, initié lors du Sommet de la Terre de Rio de Janeiro en 1992, est organisé par l'UNESCO, au nom de l'ONU-Eau.

La Journée Mondiale de l'eau est l'occasion pour Nestlé Waters de sensibiliser et d'informer le grand public, dont les enfants et ses salariés, aux questions de l'eau et de l'hydratation. La plupart des événements Nestlé Waters sont organisés autour d'activités éducatives autour de l'eau. Ces activités ont été développées en collaboration avec notre partenaire de longue date, le projet de la Fondation WET (Water Education for Teachers).

Ce sera également la deuxième fois que Nestlé Waters met en place cette opération à destination des écoliers algériens.



Pour Nestlé Waters, la Journée Mondiale de l'Eau constitue une bonne opportunité d'ouvrir ses portes aux communautés locales tout en encourageant des actions de partenariat pour mieux prendre en compte les ressources partagées en eau. Cet exemple de collaboration s'illustre aussi dans le programme AGRINAIR en France : dans le cadre de cette initiative, Nestlé Waters travaille avec tous les partenaires locaux, autour du bassin versant de VITTEL afin de préserver au mieux la qualité de la ressource en eau. En reconnaissance de cette collaboration, AGRINAIR – qui a fêté ses 20 ans d'existence en 2012 – a récemment été reconnu par l'ESSEC (une des écoles de commerce leaders en France) en tant qu'initiative environnementale novatrice et visionnaire.

Pour en savoir plus sur les travaux de Nestlé Waters autour de l'eau, vous pouvez visiter

<http://www.nestle-waters.com/creating-shared-value/water-care>.

### LE PROJET WET ET NESTLÉ WATERS : UN PARTENARIAT QUI DURE DEPUIS 20 ANS

La Fondation « Projet WET », basée aux Etats Unis, a créé des outils pédagogiques pour sensibiliser les enfants à la question de l'eau depuis 1984. Aujourd'hui, la fondation est reconnue comme organisation leader pour l'éducation autour de l'eau et a été récemment nommée dans Le Global Journal 2013 parmi les 100 meilleures ONG.

World Water Day: Nestlé Waters Participating Countries



Les activités ludiques, manuelles et interactives du Projet WET participent à la diffusion de messages fondamentaux sur l'eau, les ressources en eau, la gestion de l'eau et la protection de l'eau.

Le partenariat de Nestlé Waters avec le Projet WET a commencé aux Etats-unis en 1992. Ce partenariat s'est depuis développé, et concerne aujourd'hui plus d'une douzaine de filiales de Nestlé Waters – y compris la France, l'Italie, la Chine, le Liban, L'Égypte et le Nigeria – grâce à qui Nestlé a localisé, imprimé et distribué du matériel éducatif.

L'approche développée par Nestlé Waters et le Projet WET est adaptée aux enfants de 8 à 12 ans et comprend de nombreuses activités liées à la conservation de l'eau et à l'hydratation. Ces activités seront incluses dans les festivités liées à la Journée Mondiale de l'Eau chez Nestlé Waters.

Source : Nestlé Waters press



### FÊTONS L'ÉDITION 2013 !

*John J. Harris, Président Directeur Général de Nestlé Waters :*

« La coopération autour de l'eau s'exprime dans toutes les actions menées par Nestlé Waters : de la gestion responsable des ressources en eau à notre partenariat avec La Fondation du Projet WET. Je suis fier de la coopération dans laquelle s'impliquent nos équipes aujourd'hui, pour la Journée Mondiale de l'Eau, avec nos partenaires les écoles et l'ensemble des collaborateurs, pour mieux sensibiliser le public à l'importance de l'eau. »

*Dennis Nelson, Président et Chairman de la Fondation de Projet WET :*

« Le soutien de longue date de Nestlé Waters à la Fondation du Projet WET montre à quel point la coopération autour de l'eau est importante. En travaillant, ensemble, le Projet WET et Nestlé Waters ont réussi à sensibiliser des millions de personnes grâce à des jeux éducatifs sur l'eau, souvent animés par des employés Nestlé Waters travaillant de concert avec des partenaires locaux du secteur de l'eau et de l'éducation. Le succès de cette longue collaboration est de faire en sorte que les enfants d'aujourd'hui soient les gardiens responsables des ressources hydriques de demain. »

*Ahmed Eleissy, Directeur Général de Nestlé Waters Algérie*

« Nestlé Waters Algérie est fière de fêter cette deuxième édition de la Journée Mondiale de l'Eau en Algérie. C'est une opération d'envergure, organisée à l'échelle mondiale et montre l'engagement de Nestlé pour tout ce qui touche à la préservation des ressources en eau mais surtout, son engagement à protéger les ressources naturelles de l'Algérie. »





Sous le Haut Patronage du Monsieur le Ministre  
de l'Agriculture et du Développement Rural

13<sup>e</sup> édition

# SIPSA-AGROFOOD & AGROEXPO

INTERNATIONAL AGRIBUSINESS SHOW

المعرض الدولي للفلاحة

SALON INTERNATIONAL DE L'ELEVAGE,  
DES TECHNOLOGIES VÉGÉTALES,  
DU MACHINISME ET DE L'AGROALIMENTAIRE

## DU 15 AU 18 MAI 2013

PALAIS DES EXPOSITIONS PINS MARITIMES, SAFEX-ALGER-ALGERIE

550 exposants  
22 pays représentés

[www.sipsa-dz.net](http://www.sipsa-dz.net)  
[info@expovet-dz.net](mailto:info@expovet-dz.net)



# SIPSA-AGROFOOD & AGROEXPO

المعرض الدولي للأغذية

INTERNATIONAL AGRIBUSINESS SHOW  
SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE

**DU 15 AU 18 MAI 2013**

PALAIS DES EXPOSITIONS PINS MARITIMES, SAFEX-ALGER-ALGERIE

Salon International  
de l'Élevage,  
des Technologies Végétales,  
du Mécanisme  
et de l'Agroalimentaire

## Participez à la 13<sup>ème</sup> édition du Salon

Dans la continuité des éditions précédentes du salon SIPSA, EXPOVET à la plaisir de vous informer de la tenue de la 13<sup>ème</sup> édition du salon SIPSA AGROEXPO, Salon International de l'Élevage, des Technologies Végétales, du Mécanisme et de l'Agroalimentaire. Cette 13<sup>ème</sup> édition sera marquée par la fusion naturelle d'AGROEXPO avec l'ensemble de ses secteurs (technologies végétales, mécanisme agricole, énergies renouvelables et le SIPSA- AGROFOOD avec le secteur des productions et santé animales et la filière agroalimentaire.

Placée sous le haut patronage du Dr Rachid BENAÏSSA, ministre de l'Agriculture et du Développement Rural et parrainé par le Ministre du Commerce,

le Ministre de la Pêche et de l'Aquaculture, le Ministre de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement, le Forum des Chefs d'Entreprises (FCE) et la Chambre Nationale de l'Agriculture (CNA), cette 13<sup>ème</sup> édition se déroulera du 15 au 18 mai 2013 et aura pour thème principal "50 ans d'Agriculture en Algérie", et ce, en raison du cinquantième de l'indépendance de l'Algérie.

Le SIPSA® est l'un des salons les plus importants et le prestigieux de la rive sud de la Méditerranée. Avec la fusion, nouvelle, du SIPSA® avec AGROEXPO, 550 sociétés exposantes et plus de 20.000 visiteurs professionnels et spécialistes sont attendus pour cette

édition, dont le slogan adopté sera « synergies fertiles pour la vie ».

vous permettra de bénéficier de ces synergies mais aussi vous offrira l'opportunité de :

- Proposer vos matériels et techniques à un visiteurs ciblé et 100% professionnel
- Profiter d'un salon de référence pour nouer de nouveaux contacts, fidéliser vos clients et rencontrer vos partenaires de langue d'or
- Découvrir les dernières innovations et les nouveaux produits
- Trouver de nouvelles idées, afin d'optimiser vos domaines d'activité et développer vos affaires
- Vous informer grâce aux forums, conférences, sur les nouvelles tendances et développements du secteur

## 9 POLES D'ACTIVITE + 1 NOUVEAU

### • POLE VET'EXPO :

Produits de la santé animale (médicaments, hygiène, vaccins...), matériel et équipements vétérinaires, instrumentation, échographes

### • POLE ALIMENTATION, NUTRITION ET GENETIQUE ANIMALE :

Généétique animale : sélection, production, conservation, insémination artificielle, transfert d'embryons, fabrication, stockage et distribution des aliments, alimentation et nutrition animale

### • POLE AGRO ELEVAGE :

Équipements et bâtiments d'élevage

### • POLE DJAZAQUA :

Équipements et fournitures de l'aquaculture, produits de la pêche et dérivés (frais et surgelés), transformation, conditionnement, appertisation et froid industriel

### • POLE AGROFOOD :

Traite et équipements laitiers, technologies à la ferme, équipements d'abattoirs, équipements pour l'agroalimentaire, process, productions agroalimentaires (industries de transformation lait, viandes, charcuterie, emballage, distribution, marquage et management)

### • POLE AGRISIME :

Mécanisme agricole

### • POLE PHYTOFERTI :

Produits phytosanitaires, produits d'hygiène, fertilisation et nutrition végétale et semences et plants

### • POLE AGRIAQUA :

Équipements et services pour irrigation, drainage et la gestion de l'eau

### • POLE - SOLUTIONS POUR SERICULTURE - :

Serres et agrofournitures pour sericulture

### • POLE ENERGIES

RENOUVELABLES. **New**  
Énergie solaire, éolienne, hydraulique et géothermique

Nous attendons votre participation à ce rendez-vous professionnel et international. Dans ce but, nous vous adressons le dossier d'admission que nous vous prions de bien vouloir nous le retourner, dûment rempli par mail :

E-mail : [mail@expovet-dz.net](mailto:mail@expovet-dz.net)

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

Chaque édition est à la dimension des efforts de tous ceux qui contribuent à sa réalisation, et SIPSA-AGROEXPO 2013 sera, nous en sommes persuadés, grâce à votre dynamisme et votre fidélité, un événement exceptionnel.

**RESERVEZ DES MAINTENANT VOTRE STAND POUR BENEFICIER D'UN LARGE**

CHOIX D'EMPLACEMENT (14 000 m<sup>2</sup>, le SIPSA, bat son record historique en surface d'exposition : pavillon A, pavillon G, pavillon C et esplanade)

Nous vous adressons, nos meilleurs vœux de bonheur et de réussite pour 2013, et vous donnons donc, rendez-vous, en mai pour une nouvelle édition.

Notre équipe commerciale est à votre disposition pour vous conseiller et vous accompagner dans la préparation du plus grand rendez-vous en Algérie, de l'agriculture et de l'agroalimentaire de 2013.

Avec nos sincères salutations.

Sous le Haut Patronage de Monsieur le Ministre  
de l'Industrie de la PME et de la promotion des Investissements  
Avec le Parrainage de Monsieur le Wali de Constantine



# 2 المعرض الدولي للصناعات الغذائية Salon International De l'Agro-Industries « siagro-industrie »



**DU 13 AU 15 JUIN 2013**  
**CONSTANTINE - ALGERIE**

*les technopoles Agroalimentaires outils d'innovations Industrielles  
et développement durable*



Où se rencontrent-ils

## SALON INTERNATIONAL DE L'AGRO-INDUSTRIES « SIAGRO-INDUSTRIES »



LICORNE  
communication

LA Serf LICORNE communication, Agence de communication organisera la Deuxième édition du Salon International des Industries Agroalimentaires et de l'emballage « SIAGROINDUSTRIES2013 » [www.siagro-dz.com](http://www.siagro-dz.com) du 13 au 15 Juin 2013 au Palais de la Culture Malek Haddad Constantine. Sous le Haut Patronage De Mr le Ministre de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement et le Soutien de Mr le Wali de Constantine, placé sous le thème « Les Technopoles Agroalimentaires, Outil d'Innovation Industrielle et de Développement Durable ».

SIAGROINDUSTRIES tient compte que la branche agro industrielle constitue une branche dominante du secteur industriel national : elle participe à hauteur de 54% du PIB industriel et 41% de la valeur ajoutée. Le secteur des industries agroalimentaires du fait du potentiel qu'il présente en termes de substitution aux importations, de développement des exportations et de diversification économique tient une place importante dans l'économie du pays.

SIAGROINDUSTRIES s'inscrit dans la nouvelle stratégie nationale de développement des Industries Agroalimentaire déclinée lors des premières assises dédiées à ce secteur en liaison avec le plan national de renouveau de l'économie Agricole et rural axé sur le programme quinquennal du président de la république 20011- 2014.

SIAGROINDUSTRIES vise la réalisation des objectifs suivants :  
Relance des industries agroalimentaires, mise à niveau et la modernisation des entreprises

Contribution des industries agroalimentaires à la Sécurité Alimentaire et du développement durable

Enjeu des exportations hors hydrocarbures et le rôle que doit jouer les IAA pour réduire la facture des importations et accroître la part des exportations des produits alimentaires

Accroître les marges de progrès de nos entreprises et les préparer à faire face aux défis de la mondialisation auxquels elles sont déjà confrontées.

Création d'un pôle régional économique agroalimentaire.

Source : LICORNE Communication

**EL-FETHA**  
LABORATOIRE D'ANALYSE DE LA QUALITE.

Bâtiment B 05 N°02 HLM - Gombetta.W. Oran.  
Tél - Fax : 041 42 33 60 Mobile : 07 74 33 55 21 / 0662 48 62 32

AUTORISATION MINISTERIELLE  
N°036 DU 29 / 10 / 2003.

## "COMPONENTS FOR PROCESSING AND PACKAGING" UNE NOUVELLE ESCORTE POUR INTERPACK 2014

Trois jours de présentation des produits de la sous-traitance de l'industrie de l'emballage dans le sillage direct du salon pilote

La Messe Düsseldorf complète l'offre du salon interpack 2014 par une manifestation intitulée « components for processing and packaging ». Elle se déroulera du 8 au 10 mai 2014 parallèlement aux trois premiers jours du plus grand salon de la branche internationale de l'emballage et de l'industrie des process apparentés. La Düsseldorf Stadthalle au Centre des Congrès Süd (CCD Süd) est le lieu désigné pour cette présentation au Parc des Expositions de Düsseldorf. Le salon s'adresse aux entreprises spécialisées dans la technique de l'entraînement, de la commande et des capteurs et à celles qui proposent des produits pour le traitement industriel des images, la technique de manutention, le logiciel industriel et la communication ainsi que des systèmes d'automatisation complets pour les machines d'emballage. Il interpelle d'autre part les fabricants de composants et d'accessoires de machines ainsi que d'appareils périphériques, tout comme les producteurs de composants et auxiliaires pour moyens d'emballage.

« En organisant l'exposition « components for processing and packaging », nous complétons l'offre du salon interpack par la sous-traitance. Les entreprises appartenant à cette catégorie qui, d'après la nomenclature du salon, ne sont elles-mêmes pas admises à interpack, tirent ainsi parti de l'incroyable diversité des exposants présents sur le salon pilote international. En contrepartie, les exposants d'interpack peuvent s'informer par les voies les plus courtes sur les performances de leurs sous-traitants », explique Bernd Jablonowski, Directeur du salon interpack. Le conseil consultatif interpack avait réservé un très bon accueil au projet de réunir les exposants interpack et leurs sous-traitants en organisant le salon « components for processing and packaging » à orientation exclusive sur l'industrie de l'emballage et des process. Ce conseil se compose d'entreprises leaders de la branche ainsi que des plus importantes fédérations allemandes issues de tous les domaines de l'offre du salon pilote.

C'est pour simplifier le plus possible la participation des exposants au salon « components for processing and packaging » que des stands leur seront proposés sous la forme d'un forfait, ce qui sous-entend le montage, l'équipement et la consommation électrique des stands, dans des superficies de 9, 12 et 18 mètres carrés. Exposants et visiteurs pourront aller et venir entre les salons interpack et « components for processing and packaging » sans ticket supplémentaire. Les entreprises intéressées peuvent s'inscrire sans plus tarder à l'adresse [www.packaging-components.com](http://www.packaging-components.com). Le coup d'envoi des activités de planification en vue du placement des exposants du salon « components for processing and packaging » sera donné le 1er octobre 2013.

Bureau de presse interpack 2014  
Sebastian Pflügge  
Cathrin Imkamp (Assistance)  
Tel.: +49 (0) 211/4560-464/569  
Fax: +49 (0) 211/4560-5548  
Email: [PflueggeS@messe-duesseldorf.de](mailto:PflueggeS@messe-duesseldorf.de),  
[ImkampC@messe-duesseldorf.de](mailto:ImkampC@messe-duesseldorf.de)

interpack   
PROCESSES AND PACKAGING  
LEADING TRADE FAIR

DÜSSELDORF  
GERMANY  
08 TO 14  
MAY  
2014  
INTERPACK.COM

  
Messe  
Düsseldorf

Messe Düsseldorf GmbH  
Postfach 10 15 16  
40203 Düsseldorf  
Germany  
Messe Düsseldorf  
Germany  
Tel: +49 (0) 21 23 40 00 00  
Mobile: +49 (0) 21 23 40 00 00  
Fax: +49 (0) 21 23 40 00 00  
E-Mail: [www.messe-duesseldorf.de](mailto:www.messe-duesseldorf.de)  
E-Mail: [info@messe-duesseldorf.de](mailto:info@messe-duesseldorf.de)

Abrechnungsbüro  
Messe D. Düsseldorf (GmbH & Co.)  
Messe Düsseldorf  
Postfach 10 15 16  
40203 Düsseldorf (D, D)  
Abrechnung des Auftragskunden,  
Düsseldorf  
Kontingenz (Standort) 40203 D  
100 000, 20 100 000 000  
D. D. 021 23 40 00 00

Mitgliedschaften der  
Messe Düsseldorf  
 The global  
Association of the  
Exhibition Industry  
 Association of  
German Exhibitors

Offizielle Veranstaltung  
des UFI, AUMA, Messe Düsseldorf  
und der Messe Düsseldorf

# Agr<sup>o</sup>ligne

LE RÉSEAU MÉDITERRANÉEN DE L'AGRICULTURE ET DE L'AGROALIMENTAIRE



## 3 bonnes raisons d'adhérer à Agronline pour seulement 74,00 € HT/an, bénéficiez :

- De la présentation d'un de vos produits (fiche technique + photo) sur le site Marché Agronline. En quelques clics, les acheteurs accèdent à votre produit, équipement ou service et peuvent vous contacter en direct et sans intermédiaire, grâce à l'affichage de vos coordonnées.
- Du Magazine Agronline, livré chez vous tous les 2 mois, mais aussi téléchargeable en version pdf sur [www.agroligne.com](http://www.agroligne.com)
- De la rédaction en ligne et par vous-même (sur [www.agroligne.com](http://www.agroligne.com)) d'informations utiles sur vos produits, consultées par + de 1500 visiteurs professionnels/jour.

Oui, Je souhaite adhérer au réseau Agronline pour 74,00 €

Quartier/Enseigne \_\_\_\_\_ Filiale ou secteur d'activité de l'entreprise \_\_\_\_\_  
Nom/Prénom \_\_\_\_\_ Fonction \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Téléphone \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Portable \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_  
RC : \_\_\_\_\_ IF : \_\_\_\_\_ APT : \_\_\_\_\_

# Marché.Agr<sup>o</sup>ligne

LA SOLUTION A VOS RECHERCHES DE FOURNISSEURS ET/OU CLIENTS



Raison sociale : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Ways : \_\_\_\_\_  
Tel : \_\_\_\_\_  
Fax : \_\_\_\_\_  
E-mail : \_\_\_\_\_  
Site web : <http://www> \_\_\_\_\_  
Activité : \_\_\_\_\_  
Personne à contacter : Mlle / M \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Mobile : \_\_\_\_\_  
E-mail : \_\_\_\_\_

Dirigeants et responsables d'associations, vous voulez que vos manifestations soient diffusées dans « le Marché Agronline ».

Retournez ce coupon à :

AL I FF FL ILIMMIL I OTH N° 22 I A MADRAGHIF AIN RFIJIAN  
Et en plus, c'est gratuit !

Nom de l'association : \_\_\_\_\_  
Tel : \_\_\_\_\_  
Date de la manifestation : \_\_\_\_\_  
Horaires : \_\_\_\_\_  
Lieu : \_\_\_\_\_  
Description : \_\_\_\_\_

Recevoir le journal E.Mail

Paraître sur la prochaine édition

(Nous serez contacté dans les 48 heures.)

Bulletins d'adhésion à nous retourner par e-mail à :  
[contact@agroligne.com](mailto:contact@agroligne.com)

## LA FORMATION METIERS : INDISPENSABLES AUX DEFIS DE COMPETITIVITE D'INTEGRATION INTER- OPERATEURS

### AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE, LOGISTIQUE ET MANAGEMENT À L'EXPORT.

Simuler une perspective de réussite conforme aux normes en vigueur dans le secteur de l'Agroalimentaire et de production Agricole, c'est établir les règles auxquelles elle doit obéir (combinaison de compétences et de gestion) les normes applicables (spécialisation par produit et filière) et surtout la maîtrise des mécanismes sensibles de la logistique (transport, froid, et expéditions).

Ces étapes, détaillées ne semblent pas être prêtes à l'emploi ou utilisées dans la démarche actuelle chez les opérateurs du Maghreb, hormis ceux Marocains largement soutenus par le partenaire français et européen.....

C'est dire l'urgence que requiert une formation Métiers, par filière et par secteur pour préparer la ressource humaine capable d'affronter les exigences qui pèsent sur les différents services à accomplir aux normes, commerciales (marchés et parts de marché à conquérir) de santé alimentaire (prescriptions et normes) de compétitivité (durabilité du produit indexé prix qualité) et enfin l'intégration dans une joint venture réelle entre les opérateurs Maghrébins, une fois après la sélection régionale de leur participation pleine et rassurante, préparera il de la qualification Euro-Maghrébins, comme à l'international.

### LES MÉTIERS À L'AGROALIMENTAIRE ET AGRICOLE.

Plusieurs formations, que recommandent les phases de production, commercialisation,

distribution, transport, conditionnement, contrôle, santé alimentaire et logistique à l'export sont autant d'éléments parmi tant d'autres à étudier (Modalités pédagogiques Métiers) et sanctionner par des validations de stages et cursus de spécialisation (Certificats professionnels, brevets, agréments qui doivent être obligatoirement dispensés, pour combler le vide (Algérie) et le complément (Tunisie) et la mise à niveau permanente (Maroc).

### LE CONTENU DE LA FORMATION.

L'importance et la place qu'occupe l'agroalimentaire en tant que secteur économique stratégique pour les pays du Maghreb est évidente, par le fait de

sa création d'emplois, de ressources, et de qualifications diverses dans différentes spécialités.

Les différentes spécialités et leur évolution, contenu programme de formation

## SECTIONS À FORMER ET SPÉCIALISATIONS

Plusieurs spécialités sont envisageables en développement par secteur.

- Spécialités de la Filière Lait.
- Spécialités Filière Boissons et Conserves.
- Spécialités Filière Corps Gras.
- Spécialités Filière Raffinage et production huiles alimentaires.
- Spécialités Filière production huiles d'olives.
- Spécialités Filière transformation des produits de la pêche.
- Spécialités Filière transformation des céréales et élaborés.
- Spécialités Filière boucherie et produits carnés.
- Spécialités Filière Fabrication d'Aliment du bétail.
- Spécialités Filière Contrôle de Qualité

### AGRICOLE :

Au plan Agricole, la mise en place de Sociétés d'Encouragement Agricoles, dans les domaines production exploitation et Export des produits, est plus que recommandée.

C'est à travers les Métiers Multiples que peut proposer cette unité que le producteur, soutenu par les subventions saura les utiliser en tant que facteurs de production soigneusement menés par une ressource humaine formée et compétente.

## LES MÉTIERS PRÉVUS

- Plantation et mise plant avec sélection semence(semis défens)
- Protection des végétaux et désherbage terreau fumier
- Injection produits chimiques (technicien).
- Irrigation et techniques de goutte à goutte
- Protection des insectes et ravageurs (rongeurs ou oiseaux).
- Chargé de cueillette et remplissage emballage.
- Conditionneur
- Transporteur fruits et légumes.
- Sélectionneur produits agricoles (tri et choix).

- Technicien du Froid.
- Expéditeur vers points de vente (Marchés de gros)
- Vendeur qualité (superettes, hôtels restaurants)
- Chargé de l'export.
- Contrôleur produits en laboratoire qualité/santé.
- Chargé des étiquetages marquages et logos (normes).
- Chargé des produits à transformer (jus sodas conserves).
- Acheteur produits (marque) et sélection qualité export.
- Technicien Météo.
- Technicien Marketing et force de vente.
- Sélectionneur semences de production (sauvegarde qualité).
- Spécialiste du Produit Bio.
- Conducteurs Machines et Outillages professionnels.

L'existence d'écoles Métiers ou centres de formation professionnelle sur des programmes spécialement conçus et destinés au Monde Agricole, de base fait que la profession est désertée par la plupart des jeunes qui la rejoignent pour plusieurs raisons :

Métier non valorisé sur le plan de l'approche rémunération (Au Nord Nessaf (50%) au Sud Theiat (1/3) ailleurs au forfait (récolte et vente).

Les tâches techniques nécessaires ne sont pas détaillées (ouvrier).

Les plans de culture ne sont pas accompagnés d'un plan financier.

L'étude risque et les assurances généralement négligées, l'ouvrier ou l'intervenant reste le dernier maillon à haut risque (moins coût). Payé par produit (quantité du produit travaillé).

L'absence de corпорation des travailleurs agricoles par filière.

L'Exode rural et sécuritaire ont fait que la zone agricole est désertée, le producteur s'est transformé en consommateur et les besoins se sont multipliés davantage. (Démographie urbaine consommatrice)

L'ensemble de ces Métiers correspond au minimum d'activités classiques que nécessite une opération production complète

Les opérations d'amélioration qualité et de développement doivent faire l'objet d'une grande attention pour pouvoir s'aligner sur les nouvelles techniques de culture et de production, utilisant les procédés technologiques modernes, tout en assurant une productivité, compétitivité et intégration inter-filières et sectorielles.

Les techniques d'appui, tels que le froid et le conditionnement approprié sous frais à teneur durable, sont des atouts qui peuvent augmenter le chiffre d'affaires et assurer les parts de marchés quand le produit est aux normes commerciales recommandées.

La Formation, joue un rôle prépondérant dans la structure production par sa fourniture de procédés, entrant dans la rentabilité (pêche) qualité et durabilité, ainsi que la spécialisation (vergers-export) ou vergers (Bio).

C'est là le secret de réussite des producteurs ayant créé leur propre label et produits d'excellence à l'export (Souss-Massa au Maroc).

# PRESENCE D'AGROLIG

	EVENEMENTS	DATES ANNONCEES PAR LES ORGANISATEURS
	DJAZAGRO	DU 09 au 12 Avril 2013
	FOODS AND GOODS	09 et 10 Avril 2013
	BATATISMOSTA	Du 28 au 30 Avril 2013
	SIPSA AGROFOOD et AGROEXPO	DU 15 au 18 Mai 2013
	FIA	Du 29 Mai au 04 Juin 2013
	SIAGRO-INDUSTRIE	Du 13 au 15 Juin 2013
	CFIA MAROC	Du 25 au 27 Septembre 2013
	ANUGA	Du 05 au 09 Octobre 2013
	EUROPACK- EUROMANUT et le CFIA	Du 19 au 21 Novembre 2013
	SIFEL	Décembre 2013
	SUD'AGRAL	Décembre 2013
	SIFEL MAROC	Du 12 au 15 Décembre 2013

# NE SUR LES EVENEMENTS 2013

VILLES /PAYS	THEMATIQUES PRINCIPALES
Alger /Algérie 	Salon international de l'agroalimentaire
Paris /France 	Salon des professionnels de l'alimentaire - comprend: mdd expo, dph expo, pizza & pasta expo, ethnic expo, halal expo, nature & equitable expo et snack fast & fooding expo
Mostaghanem/Algérie 	Salon International de la pomme de terre
Alger/Algérie 	Salon international de l'agriculture
Alger/Algérie 	Foire international d'Alger
Constantine/Algérie 	Salon international de l'Agro-Industrie
Casablanca/Maroc 	Le carrefour des fournisseurs de l'industrie agroalimentaire
Cologne/Allemagne 	Salon international de l'alimentation
Lyon/Paris 	Le salon des solutions et d'équipements d'emballage, de conditionnement, de marquage et la manutention pour l'industrie et la distribution.
Agadir/Maroc 	Salon International de la filière fruits et légumes
Biskra / Algerie 	Salon de l'agriculture saharienne et steppique
Agadir /Maroc 	Salon international professionnel De la filière fruits & légumes

# Pourquoi une SOLUTION D'AIDE À LA DÉCISION


Sous cette rubrique, dédiée exclusivement aux préoccupations et besoins des utilisateurs Agriculteurs, clients, prestataires de services, formateurs et chercheurs, la formule suivie contribuera à servir d'appui et d'accompagnement DE SOLUTION D'AIDE A LA DÉCISION, en matière de :

- Production et conditions d'amélioration de qualité et rendement.
- Conseils phytosanitaires et d'entretien des unités de production.
- Démarrage des nouvelles unités de production et assistance placement.
- Création d'une veille juridique et Législative.
- Accompagnement de propositions aux risques et contentieux.
- Contribution commerciale et de Marketing.
- Améliorer les concepts de vente par l'amélioration qualité continue du produit.
- Les Conditions optimales de stockage entreposage et logistique.
- A qui confier votre transport de produits agricoles et dans quelles conditions ?
- Le Froid, et la teneur en froid de produits frais.
- Les transformateurs et la législation de contrôle des produits.
- L'étiquetage, le marquage et le logo : Maintenir la marque sur le marché ?
- La santé alimentaire, les précautions et traitements.
- La distribution et les nouveaux clients.
- Emballage et publicité.
- Publicité sanitaire et culinaire.
- Expositions et participation aux Foires et Evènements.
- Résultats des visites des Salons : Modèles et mode à acquérir.
- Formation de vos employés dans le secteur Métiers.
- Comment atteindre la compétitivité et la rentabilité commerciale ?
- Les meilleurs rangements avec les outils de stockage d'arrangements.
- La Logistique Terrestre, Maritime et Aérienne.
- Les questions sur le management des supermarchés et petits distributeurs.
- La clé de la réussite dans la transformation des fruits en sodas et jus.
- L'Emballage en verre ? Pour demain : préparer les chaînes compatibles.





# Revêtements et sols antiacide pour l'industrie agroalimentaire



**Des petites fournitures aux grandes installations, la qualité n'a pas de dimensions.**

Entreprise certifiée, Giaretta Italia assure professionnalité et service à ses clients en chaque phase de projet et de réalisation:

- contact direct avec le client
- expertise préliminaire
- fourniture des matériaux
- assistance en chantier
- mise en œuvre spécialisée
- projets "clefs en main"
- systèmes de drainage en acier inoxydable



**GIARETTA ITALIA**  
PERFORMANCE SURFACES

Viale Europa, 28 - 38020 Pove del Grappa (VI) - ITALY  
Tel. +39 0424 80 83 41 - Fax. +39 0424 80 87 55  
[www.giarettaitalia.it](http://www.giarettaitalia.it) - [welcome@giarettaitalia.it](mailto:welcome@giarettaitalia.it)

**nos responsables commerciaux pour l'Algérie:**  
**M. Alberto Giaretta, n° portable +213 561 337 245 +39 335 210 370**  
**M. Paolo Bonamigo, n° portable +213 555 480 088 +39 331 665 620 8**

Nous sommes présents au salon

 **DJAZAGRO**

Hall C - Stand 1F38

LA QUALITÀ  
DEL NOSTRO  
PRODOTTO È  
IL NOSTRO  
PUNTO DI  
FORZA



L'eau  
dans les process  
de fabrication de lait et  
de boissons en Algérie :  
problématiques et solutions

L'eau est une matière vivante et elle rentre dans la composition de vos produits finis. Or, même si la qualité de vos produits se veut stable, la composition de l'eau, elle, peut varier d'un endroit à un autre ou selon la période de l'année.

En Algérie, la problématique de la qualité d'eau est complexe en raison d'une minéralisation élevée et parfois même d'une présence excessive de certains minéraux propice à la dégradation de vos installations.

Alors, comment maîtriser cette matière première afin qu'elle n'altère pas la qualité de vos productions ?

Quels traitements appliquer afin que l'eau d'alimentation de vos systèmes n'hypothèque pas la durée de vie de vos équipements ?

BWT PERMO, leader technologique dans le traitement de l'eau depuis 90 ans, vous propose de répondre à ces problématiques.

Organisez au mois de Mai un séminaire **GRATUIT** d'information technique sur les problématiques spécifiques à la qualité de l'eau en Algérie et les solutions techniques les plus appropriées.

Contactez-nous :  
BWT PERMO France 103, rue Charles Michels 93206 St. Denis Cedex  
Email : [permo.export@bwt.fr](mailto:permo.export@bwt.fr)  
Téléphone: 01 49 22 48 86



**permo**  
BEST WATER TECHNOLOGY  
BWT GROUP