

## – Décalage horaire –

PARIS / ALGER : -1 heure en été

Il est conseillé de prévenir de votre arrivée afin d'être accueilli à la sortie de l'aéroport. Si vous n'avez pas cette possibilité, réservez un taxi ou une voiture avec chauffeur. L'Office National du Tourisme, ou les hôtels, pourront vous aider dans ces démarches.

Ceci est d'autant plus important qu'il n'y a pas de loueurs de voitures à l'aéroport sauf parfois dans les grandes villes : Alger, Oran.

Pour vous déplacer à l'intérieur du pays, préférez l'avion pour des raisons de sécurité.

## – Déplacements –

À raison d'une moyenne de deux vols par jour, les vols existant :

Vols réguliers à partir des aéroports de Lyon-Saint Exupéry, Paris – Roissy/Orly/Charles-de-Gaulle, Bordeaux, Marseille, Nice, Lille, Metz, Toulouse, Mulhouse, Montpellier.

Alger, Annaba, Batna, Bejaia, Biskra, Constantine, Oran, Tlemcen, Sétif, Chlef, Tamanrasset.

## – Formalités –

**VISA** : un passeport en cours de validité et un visa sont obligatoires pour l'entrée sur le territoire algérien. L'obtention du visa est possible dans un délai de 21 jours auprès de l'un des Consulats d'Algérie en Rhône-Alpes : Grenoble, Lyon, Saint-Étienne.

**SANTÉ** : depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2004, une assurance voyage (assistance – rapatriement) est exigée.

Aucun vaccin n'est obligatoire. Certaines vaccinations sont toutefois recommandées : la typhoïde et les hépatites A et B

## POINTS DE REPÈRE

### – Données économiques –

**SUPERFICIE** : 2 381 741 km<sup>2</sup>

**POPULATION** : 36,3 millions d'habitants

### – Monnaie –

Dinar algérien

Banques françaises : Société Générale, BNP Paribas, Natixis, CIC (bureau représentatif)

## – Téléphone –

FRANCE → ALGÉRIE :

**00 213** indicatif de la ville, n° de votre correspondant. Opérateurs : Djezzy, Nedjma, Mobilis (à composer sans le zéro).

ALGÉRIE → FRANCE :

**00 33** n° de votre correspondant (sans le 0 initial).

## – Organisation UMA –

L'Union du Maghreb Arabe, qui regroupe l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Libye et la Mauritanie, a vu le jour en 1989. Son objectif est de créer un ensemble régional intégré et d'instaurer une union économique maghrébine.

## LES FRANÇAIS VUS PAR LES ALGÉRIENS

**Les Algériens portent un regard très positif sur les Français.** Le français est la deuxième langue parlée en Algérie après l'arabe, ce qui facilite bien évidemment la communication et l'adaptation. Le mode de

vie et l'environnement des Français sont connus essentiellement à travers les médias et appréciés par les Algériens. Les hommes d'affaires suivent notre actualité tant politique qu'économique.

## CONTACTEZ – NOUS !

### AIN

Anne-Marie Laboucheix  
Tél. 04 74 32 13 00  
amlaboucheix@gain.cci.fr

### ARDÈCHE

Franck Liotier  
Tél. 04 75 69 27 22  
franck.liotier@ardeche.cci.fr

### DRÔME

Françoise Vernusse  
Tél. 04 75 75 70 05  
f.vernusse@drôme.cci.fr

### GRENOBLE/GREX

Olivier Bozon  
Tél. 04 76 28 28 43  
olivier.bozon@grex.fr

### NORD ISÈRE

Didier Gerin  
Tél. 04 74 31 44 32  
d.gerin@nord-isere.cci.fr

### ROANNE – LOIRE NORD

Cécile Talon  
Tél. 04 77 44 54 73  
c.talon@roanne.cci.fr

### SAINT-ÉTIENNE MONTBRISON

Pauline Bransiet  
Tél. 04 77 43 04 54  
pauline-bransiet@saint-etienne.cci.fr

### BEAUJOLAIS

Pierre-Yves Guenot  
Tél. 04 74 62 73 00  
pyguenot@villefranche.cci.fr

### LYON

Nabila Gara  
Tél. 04 72 40 57 36  
gara@lyon.cci.fr

### SAVOIE

Claudine Attanasio  
Tél. 04 79 75 93 80  
c.attanasio@savoie.cci.fr

### HAUTE-SAVOIE

Danielle Meunier  
Tél. 04 50 33 72 70  
dmeunier@haute-savoie.cci.fr

### RHÔNE-ALPES

Florent Belleteste  
Tél. 04 72 11 43 34  
belleteste@rhône-alpes.cci.fr

### PUBLICATION

► **Chambre de commerce et d'industrie de région Rhône-Alpes**

32 quai Perrache  
CS 10015  
69286 Lyon cedex 02  
[www.rhone-alpes.cci.fr](http://www.rhone-alpes.cci.fr)



## GUIDE DU SAVOIR ÊTRE À L'EXPORT

# Travailler avec les Algériens

Quelques règles d'usage dans les affaires



Développer et maintenir de bonnes relations avec les Algériens, vous permettre de mieux appréhender leur état d'esprit, tels sont les objectifs de ce guide réalisé par CCI International Rhône-Alpes, en collaboration avec ses correspondants en France et en Algérie.

**Et n'oubliez pas qu'à l'étranger, vous êtes l'étranger !**



## COMPORTEMENT DANS LES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES

### – Préparation –

Dans les discussions d'affaires, le français est la langue usuelle. Cependant, veillez à bien identifier vos interlocuteurs : il est préférable que les négociateurs aient un niveau de responsabilité équivalent. Tenez compte du fait que les chefs d'entreprises algériens se déplacent partout à travers le monde (Asie, USA, Europe de l'Est) pour diversifier leurs fournisseurs et assister aux grands salons internationaux. Définissez bien votre stratégie de conquête du marché (quelles régions, quels clients...).

### – Temps –

En Algérie, il faut savoir consacrer du temps à la relation informelle. Tenez-en compte dans la durée de votre séjour. Cependant, il est impératif d'être ponctuel ; c'est une marque de respect pour la personne qui vous accueille. Le week-end algérien correspond au vendredi et au samedi. Les bureaux sont ouverts de 8h à 16h30. Les banques ouvrent leurs portes du dimanche au jeudi, de 9h à 15h, et généralement les commerces sont ouverts le samedi.

### – Entretiens –

Pensez que les orientaux se donnent le temps de la réflexion, et, que dans certains cas, ne répondent pas immédiatement à vos questions ou propositions. N'hésitez pas à réitérer vos messages sans toutefois donner l'impression d'imposer les étapes de la discussion. Les hommes d'affaires algériens sont souvent impliqués dans plusieurs entreprises et peuvent vous présenter trois cartes de visite voire plus.

### – Produits –

Les Algériens privilégient l'utilitaire. Néanmoins, la hausse du niveau de vie offre des perspectives aux biens de consommation. En Algérie, l'image de marque du produit européen est reconnue. Les Français sont favorisés par rapport aux autres nationalités grâce aux liens étroits qui unissent les deux pays et à la pratique commune du français.

Cependant, ne sous-estimez pas vos concurrents qui sont de plus en plus nombreux et très compétitifs. Les Algériens sont très sensibles au prix : c'est un facteur déterminant dans leur choix.

### – Documentation –

Votre documentation commerciale peut être rédigée en langue française. Elle sera plus appréciée qu'uniquement en anglais. La forme est aussi importante que le fond. Pour mieux attirer l'attention, sa mise en page doit intégrer les codes couleurs et graphiques de la culture arabe.

### – Usages –

L'hospitalité naturelle algérienne ne doit pas laisser imaginer au visiteur français que tout lui est dû. Apporter un objet promotionnel de l'entreprise ou une spécialité culinaire régionale sera très apprécié. La culture et les traditions sont des valeurs importantes, les respecter ne pourra que renforcer l'estime qu'un Algérien peut avoir pour un étranger. N'hésitez pas à venir rencontrer vos partenaires et clients. Le contact direct est important. L'écrit ne suffit pas. Tenez compte des habitudes locales, ménager les susceptibilités et n'arrivez pas en terrain conquis.

### – Apparences –

La familiarité (tutoiement, usage du prénom) n'est pas conseillée. Les cartes de visites mentionnent toujours le grade universitaire. Les Allemands attachent beaucoup d'importance à la forme : l'usage du titre de docteur, par exemple, n'est pas réservé aux seuls médecins. Si vous dînez avec des partenaires professionnels, portez une tenue plutôt classique.

## ÉTAT D'ESPRIT ET MENTALITÉ

### – Repas d'affaires –

L'Algérien, comme le Français, apprécie les bons repas. Les déjeuners d'affaires se passent au restaurant, mais il arrive également que les hommes d'affaires invitent leur partenaire commercial à dîner chez eux.

### – Religion –

L'Islam (sunnite) est la religion majoritaire (98%). La pratique des coutumes musulmanes influence l'activité économique pendant le Ramadan. En effet, les horaires et le rythme de travail sont aménagés car dans cette période, en général, les horaires de travail sont de 9h à 16h sans interruption.

### – Sérieux et organisation –

Les Algériens aiment connaître leur interlocuteur avant de lui accorder leur confiance. Une relation plus propice à la négociation s'instaurera en général après deux ou trois rencontres. Aussi, pour une première approche du marché, il est fortement conseillé par exemple de participer aux foires et aux salons qui se spécialisent par secteur. Dans le cadre d'un partenariat, les Algériens apprécient une présence permanente sur le terrain.

Le partenaire commercial algérien est souvent très impliqué et veille à ce que la relation d'affaires soit la plus efficace. Il est cependant confronté aux lenteurs administratives parfois difficiles à gérer pour le Français. La vague de réformes entreprises par le gouvernement algérien tend à améliorer la situation.

## VOYAGE

### – Jours fériés –

#### Fêtes nationales chômées :

**1<sup>ER</sup> JANVIER** : jour de l'an - **1<sup>ER</sup> MAI** : fête des Travailleurs

**5 JUILLET** : fête de l'Indépendance (5 juillet 1962)

**1<sup>ER</sup> NOVEMBRE** : anniversaire de la Révolution (1er novembre 1954)

#### Fêtes religieuses chômées :

Les dates des fêtes religieuses chômées varient en fonction du calendrier lunaire.

Aïd El Adha ou Aïd El Kebir, fête du sacrifice (2 jours)

Awal Mouharem, jour de l'an Hégirien (1 jour)

Achoura, 10<sup>e</sup> jour du Mouharem (1 jour)

El-mawlid Ennabaoui, anniversaire de la naissance du Prophète Mohamed (1 jour)

Ramadan. La durée du Ramadan est d'un mois. C'est une période de jeûne du lever au coucher du soleil.

Aïd El Fitr, fête de la fin du jeûne (2 jours)