

ALGÉRIE

*Guide
de l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85A414
1985
STORAGE



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1985
N° de cat. E73-2/16-1985F
ISBN 0-662-93520-9

(Also available in English)

MAIN
HF
1010
G85.A414
1985
STORAGE

ALGÉRIE

Guide
de l'exportateur canadien

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JUN 11 1986

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Délégation commerciale
responsable :

Division commerciale
Ambassade du Canada
27 Bis, rue Ali Massoudi
(ex. d'Anjou), Hydra/ALGER
Case postale 225
Alger-Gare, ALGER

Télex : 52036 CANAD ALGER
Téléphone : 60.66.11 - 60.61.90

Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT)
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /

MINISTERE DES AFFAIRES EXTERIEURES

125 SUSSEX

OTTAWA K1A 0G2

TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. LE PAYS	4
• Géographie	4
• Histoire	4
• Système institutionnel	4
• Population	5
• Religion et langues	5
• Climat	5
• Jours fériés et horaires locaux	5
• Poids et mesures	6
• Fuseau horaire	6
• Monnaie	6
• Courrier non nominatif	6
II. L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET LE PLAN QUINQUENNAL	7
• Hydrocarbures	8
• Consommation	8
• Agriculture	9
• Soins médicaux et enseignement	9
• Aménagement urbain et logement	9
• Transports et télécommunications	10
III. LA CONDUITE DES AFFAIRES EN ALGÉRIE	11
• Débouchés pour les exportateurs canadiens	11
• Méthodes d'importation et de distribution	12
• Appels d'offres	13

• Projets industriels	
« Produits en mains »	14
• Contrats	15
• Représentation sur place	15
• Cotation des prix	16
• Services maritimes et aériens	16
• Modes de paiements	17
• Postes, télégraphes et téléphones	17
• Publicité et information	18
• Crédit et banques	18
• Réciprocité commerciale	18
IV. <i>PROCÉDURES DE SOUMISSION EN ALGÉRIE</i>	20
V. <i>VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN ALGÉRIE</i>	24
• Comment s'y préparer	24
• Comment s'y rendre	24
• Quand s'y rendre	24
• Formalités d'entrée	25
• Dépenses	25
• Santé	26
• Vaccinations	26
• Hôtels	26
• Restaurants	28
VI. <i>BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA</i>	29

ANNEXE A — Exportations canadiennes vers l'Algérie	31
--	----

ANNEXE B — Importations canadiennes en provenance de l'Algérie	32
---	----

I. LE PAYS

Géographie

L'Algérie fait partie de la région du Maghreb en Afrique du Nord. Ses voisins immédiats sont, à l'ouest, le Maroc, et à l'est, la Tunisie. Avec 2 381 741 km², l'Algérie est, après le Soudan, le pays le plus étendu des États africains (soit le tiers du Canada), mais 75 % de cette superficie est désertique ou semi-désertique. Le reste ouvre sur la Méditerranée : 1 200 km de côtes généralement abruptes et difficiles d'accès, et de hauts plateaux des deux chaînes de l'Atlas entrecoupés de plaines et de vallées fertiles qui couvrent 381 000 km².

Après la capitale Alger, les villes administratives les plus importantes sont Oran, Constantine, Annaba et Sétif. Ses zones industrielles les plus importantes sont installées sur la bande côtière à Arzew près d'Oran et Skikda à l'ouest d'Annaba.

Histoire

Peuplé à l'aube de son histoire de races différentes, le pays fut au cours des siècles le lieu de passage de nombreux conquérants. On distinguera quatre phases dans l'histoire de l'Algérie : la période de l'Algérie antique, la période de la conquête arabe de l'Algérie médiévale, la période de la régence turque et celle qui est née de la conquête française. Enfin, le 1^{er} juillet 1962 naissait la « République algérienne démocratique et populaire », après huit années de lutte armée et au prix d'un million et demi de martyrs.

Système institutionnel

L'Algérie est une république démocratique et populaire, unique et indivisible. L'État algérien est socialiste.

L'Assemblée nationale populaire est l'institution de base de l'État et a un rôle consultatif au niveau national. Le parti unique (Front de libération nationale — F.L.N.) a un rôle d'impulsion politique, de contrôle et de complément de l'appareil administratif. La direction de la fonction exécutive est assumée par le président de la République, chef de l'État, secrétaire général du Parti. La fonction législative est exercée par l'Assemblée nationale populaire qui légifère dans le cadre de

ses prérogatives. Le contrôle, fonction importante, s'exerce par des institutions nationales appropriées et des organes permanents de l'État. À l'échelle nationale, les instances suprêmes du F.L.N. sont : le congrès, le comité central (plus haute instance du Parti du F.L.N. entre deux congrès), et le bureau politique.

Le pays est divisé en 48 circonscriptions politiques et administratives appelées *wilayas* et subdivisées en communes, ou *daïras*.

Population

Elle est évaluée à 21,5 millions d'habitants. Le taux de natalité est de 3,2 % par an et est l'un des plus élevés au monde. Environ 57,3 % de cette population a moins de 20 ans.

Religion et langues

Même si la langue officielle est l'arabe, le français est dominant au niveau des affaires et de l'administration. L'Islam est la religion nationale.

Climat

Le climat est méditerranéen et tempéré, du moins dans la région côtière. Les hivers sont relativement humides et frais (10 à 15 °C en moyenne) et les étés chauds et secs (25 à 35 °C). Le climat en altitude est plus froid, alors que celui des zones désertiques connaît des écarts de température marqués entre le jour et la nuit, et cela en toute saison.

Jours fériés et horaires locaux

Fête civile.....	1 ^{er} janvier
Fête civile.....	1 ^{er} mai
Fête nationale.....	19 juin
Fête nationale.....	5 juillet
Fête nationale.....	1 ^{er} novembre

Il y a aussi quatre fêtes musulmanes dont les dates varient d'une année à l'autre, selon le calendrier lunaire. Dates en 1985 : Ramadhan, le 19 mai, Aïd El Fitr, le 20 juin, Aïd El Adha, le 27 août, El-Mawlid, le 25 novembre.

Le jeûne musulman (Ramadhan) varie aussi d'une année à l'autre. Durant cette période de 30 jours, la population musulmane doit s'abstenir de certaines

activités, entre autres choses de fumer, de boire et de manger entre le lever et le coucher du soleil. Les restaurants et cafés sont fermés, à l'exception des hôtels pour la clientèle internationale. Le début du Ramadhan avance de 10 jours chaque année. (Pour 1986, il dure du 9 mai au 10 juin).

Les horaires sont en général de 8 à 17 heures avec une pose d'une heure pour le déjeuner mais pendant le Ramadhan, tous les organismes publics ou autres travaillent en horaire continu, débutant plus tard le matin et se terminant tôt l'après-midi, sans pose pour le repas de midi. Cette période de jeûne rend les gens plus impatients et irritables et de plus, les affaires sont un peu au ralenti.

Les jours de repos hebdomadaire sont le jeudi après-midi et le vendredi toute la journée. L'ambassade du Canada ferme toute la journée du samedi également.

Poids et mesures

Le système métrique est utilisé. Le courant électrique est généralement en 220 volts/50 Hz. Les prises de courant sont de type européen continental.

Fuseau horaire

L'heure de Greenwich moins une est utilisée sur tout le territoire.

Monnaie

L'unité monétaire est le dinar. On utilise des pièces de 1, 5 et 10 dinars et des billets de 10, 20, 50, 100 et 200 dinars. Le taux de change fluctue de mois en mois. En juillet 1985, le taux était de 3,69 dinars pour 1 \$ CAN.

Courrier non nominatif

Quand on utilise la voie du courrier ou du télex pour les institutions officielles et les sociétés algériennes, il est d'usage en Algérie d'adresser le courrier au titre de l'interlocuteur et non en son nom personnel (par exemple, Monsieur le Directeur, Monsieur l'Ingénieur-Chef, etc.).

II. L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET LE PLAN QUINQUENNAL

De nos jours, l'exportateur en quête de débouchés sur les marchés étrangers doit s'adapter à des pratiques commerciales différentes de celles auxquelles il peut être habitué. Ce pragmatisme est essentiel en Algérie et peut lui gagner ou lui faire perdre la confiance d'un client et, partant, un précieux débouché. Pour bien comprendre le comportement des acheteurs algériens, il convient d'abord d'expliquer les priorités socio-économiques et le cadre commercial de l'Algérie.

L'économie algérienne est fortement socialisée. Le secteur public contrôle les industries clés et monopolise les importations. Le secteur privé est composé de quelques sociétés qui doivent cependant soumettre aux agences ou sociétés d'État leurs besoins en matière d'importation. Il n'y a pas d'agents locaux en Algérie. D'autre part, les organismes d'État algériens préfèrent s'adresser directement aux fabricants au lieu de passer par des distributeurs.

Ces entreprises d'État relèvent d'un ministre responsable des politiques et de la coordination d'un secteur économique donné. Les priorités au chapitre des investissements sont définies dans un plan quinquennal de développement. Le premier plan quinquennal s'est terminé en 1984 et le deuxième plan s'étend de 1985 à 1990. Les plans précédents ont mis l'accent sur l'expansion du secteur des hydrocarbures et de l'industrie lourde. Le plan actuellement en vigueur est davantage axé sur l'agriculture, l'irrigation, l'éducation, les services sociaux, le transport et le logement. D'importants projets pourraient également être mis sur pied pour rationaliser l'efficacité industrielle.

L'explosion démographique, l'âge de la population et l'élévation des revenus influenceront la planification et la politique économiques au cours des prochaines années. Le taux de croissance démographique de l'Algérie est parmi les plus élevés au monde; mais ce qui est encore plus surprenant, c'est la jeunesse de la population. En effet, plus de la moitié des habitants a moins de vingt ans. Attirés par l'industrialisation

rapide des villes, les paysans ont massivement quitté les campagnes, et l'infrastructure industrielle et sociale ne suffit plus à répondre à la demande. Il faudra multiplier les logements, les hôpitaux, les approvisionnements alimentaires, les services de communication et les emplois.

D'autre part, le gouvernement algérien doit administrer l'État africain le plus vaste après le Soudan. La coordination des aspirations régionales et la création d'un réseau de communications efficace dans un grand pays sont des défis de taille et influenceront vraisemblablement les programmes de développement pendant plusieurs années encore.

L'orientation sociale des futurs plans d'investissement, assortis spécialement du désir d'accroître la production agricole, est déjà évidente et devrait donner à l'exportateur une indication des biens, des services et des projets qui seront probablement en demande.

Hydrocarbures

L'Algérie possède des ressources de gaz naturel qui la placent au quatrième rang dans le monde et son sol recèle d'importants gisements de pétrole. L'exploitation de ces réserves est au cœur de la planification économique depuis l'indépendance, et les hydrocarbures représentent 98 % des recettes d'exportation. Ces ressources ont été exploitées pour financer l'implantation d'autres industries et assurer la prestation des services essentiels pour améliorer le niveau de vie des Algériens. À l'intérieur du secteur des hydrocarbures, l'accent sera mis sur le maintien et le rendement des investissements afin de permettre à l'Algérie d'exporter davantage de gaz pour pipe-line et de produits raffinés du pétrole.

Consommation

Des mesures sont actuellement prises pour améliorer la distribution des produits de consommation. Plus de la moitié du revenu familial en Algérie est consacré à l'achat de produits alimentaires dont 70 % sont importés. Les produits de consommation sont limités et continueront fort probablement de l'être car le gouvernement veut éviter que les Algériens n'achètent trop de produits superflus. Il faut s'attendre à ce que 20 à 30 % des recettes annuelles provenant des exporta-

tions d'hydrocarbures continuent d'être consacrées à l'importation de denrées alimentaires de base.

Agriculture

Depuis l'indépendance, le rendement agricole est demeuré statique, principalement à cause de problèmes de planification. Au cours des deux dernières décennies, l'industrie a été favorisée au détriment de l'agriculture, tandis que la population augmentait rapidement et que d'importantes quantités de produits alimentaires devaient être importées et subventionnées.

Il est évident, depuis le début de 1984, que le gouvernement a pris un engagement ferme en faveur de l'agriculture, ce qui devrait favoriser les investissements dans la construction de barrages, la mise en place de systèmes d'irrigation, l'achat de machines agricoles et la formation en vue de la gestion de cette infrastructure.

L'Algérie s'est fixé comme objectif d'augmenter sa production céréalière et de produire suffisamment d'œufs, de volaille et de bétail pour satisfaire à la demande nationale. La demande d'équipement et de technologies connexes sera donc plus forte. D'autre part, les efforts en vue d'écarter les obstacles à la distribution efficace des produits alimentaires devraient vraisemblablement favoriser l'implantation de services de distribution et d'entreposage, de centres d'emballage, de laboratoires, et autres installations.

Soins médicaux et enseignement

Comme l'enseignement est obligatoire pour les jeunes Algériens et que les soins médicaux sont gratuits, les besoins en écoles et hôpitaux sont plus nombreux, ce qui fera augmenter la demande d'équipement de laboratoire médical, de formation et d'autres formes d'équipement pédagogique.

Aménagement urbain et logement

La crise du logement en Algérie est aiguë et a constitué, ces dernières années, une importante priorité au chapitre du développement. Outre les contrats de construction, il existe des débouchés pour les experts-conseils canadiens dans le domaine de l'urbanisme et de l'implantation de services urbains comme l'alimentation en eau et les programmes sanitaires.

Transports et télécommunications

Le secteur des transports devrait poursuivre sa croissance, si l'on considère les problèmes généraux de distribution et de communication en Algérie. Les chemins de fer joueront un rôle important, et des efforts sont faits pour relier plus étroitement les réseaux de transport ferroviaire aux complexes industriels et aux installations portuaires.

L'aménagement et l'entretien des ports devraient continuer d'être une priorité, et l'accent pourrait être mis sur le matériel de manutention, les entrepôts, les grues, et autres.

Les aéroports sont en voie de modernisation et de nouveaux aéroports régionaux seront vraisemblablement terminés dans le sud. L'aéroport d'Alger doit être agrandi.

Un réseau de transport urbain est en voie de construction à Alger. Des études sont en cours pour prévoir les besoins dans d'autres grands centres urbains.

Les télécommunications sont actuellement la cause de nombreux problèmes et devraient faire l'objet d'une modernisation importante. Les systèmes de radio-communication aériens et maritimes et d'autres systèmes de télécommunications sont appelés à profiter d'une aide gouvernementale considérable.

La qualité des produits, la rapidité de livraison, le coût, les possibilités de financement et la volonté de fournir des programmes de formation sont tous des critères importants dans l'octroi de contrats d'approvisionnement en Algérie. La concurrence est très forte du côté des fournisseurs européens et japonais.

III. LA CONDUITE DES AFFAIRES EN ALGÉRIE

Débouchés pour les exportateurs canadiens

Le marché algérien est le plus important marché du Canada en Afrique. Depuis plusieurs années, le Canada fournit à l'Algérie une partie importante de ses besoins en blé, en produits laitiers, en bois de construction, en huiles végétales et en amiante (*voir l'annexe A*).

En plus de ses marchés, le marché algérien est intéressant pour les compagnies canadiennes par plus d'un aspect : les produits importés sont de haute technicité; les projets « produits en mains » ainsi que les contrats de travaux et de services sont de grande envergure. Ils sont axés sur des secteurs que le Canada connaît bien tels que les hydrocarbures et la pétrochimie, les industries primaires, les matériaux de construction, les infrastructures des transports et des communications. Ce sont d'excellents débouchés pour la fourniture ultérieure d'équipement de rechange. Enfin, le gouvernement algérien a pour politique de diversifier ses sources d'approvisionnements et plus particulièrement de réduire sa dépendance commerciale envers ses fournisseurs traditionnels.

L'orientation géopolitique du Canada dans ses relations avec le Tiers-Monde apparaît neutre aux Algériens et il y a à l'intérieur du gouvernement algérien un désir d'accroître les relations canado-algériennes. Notre accès à la technologie nord-américaine et la capacité des firmes canadiennes à travailler en français sont aussi des facteurs qui, à l'occasion, fourniront un léger avantage.

La conquête d'une place sur ce marché n'est cependant pas facile. Les organismes algériens ne traitent généralement qu'avec des partenaires étrangers qui ont réussi à gagner leur confiance par des visites personnelles, un suivi sérieux et une aptitude à tenir leurs engagements. Il est souvent nécessaire d'avoir

déjà une expérience internationale et d'investir des sommes considérables pour le développement du marché, mais les contrats sont volumineux.

Les secteurs suivants peuvent avoir un intérêt particulier pour les sociétés canadiennes :

- Les produits agricoles : blé dur, blé tendre, orge, légumes secs, maïs, pommes de terre, beurre, lait entier en poudre, lait écrémé en poudre, lait évaporé, suif animal, aliments composés pour bétail, huile de canola et grains de canola.
- Les produits chimiques industriels, les produits pharmaceutiques, les aciers, les métaux non-ferreux en fils, les câbles et barres, le charbon métallurgique, le fer, l'amiante, tous les produits du bois, les pâtes et papiers, certains matériaux de construction.
- Les équipements industriels, particulièrement pour la transformation des hydrocarbures, la sidérurgie, l'exploitation minière, la transformation des plastiques, les produits agro-alimentaires, les équipements pour les services d'éducation et de santé, le transport et les télécommunications.
- Les services, la conception et la réalisation d'industries et cela, dans une proportion croissante, pour de petites unités pour la production d'aliments préparés, d'objets de plastique et de matériaux de construction, la gestion et la formation technique pour les organismes publics et les sociétés nationales, tous les travaux d'infrastructure économique — plus spécialement le transport ferroviaire, les télécommunications, la production et la transmission d'électricité — et sociale.
- L'urbanisme et le traitement des eaux, la santé et la formation professionnelle, les projets agricoles dont les cultures maraîchères, l'élevage et les travaux d'hydraulique et d'irrigation.

(Un bilan du commerce bilatéral Canada-Algérie est joint en annexe.)

Méthodes d'importation et de distribution

Le commerce extérieur est fortement réglementé et l'importation est en majeure partie un monopole de l'État. Une copie des lois et des règlements régissant le commerce algérien est disponible, sur demande, à l'ambassade du Canada à Alger ou à la Direction de

l'expansion du commerce en Afrique (*voir l'adresse, page titre*).

Un nombre restreint de sociétés nationales se partagent un monopole d'État pour l'importation. Ces sociétés nationales sont des organismes parapublics qui fonctionnent de façon autonome, mais sous la tutelle d'un ministère. Leur survie est assurée par l'État, mais elles ont une personnalité juridique qui leur est propre.

D'autres sociétés nationales et des organismes publics peuvent également importer directement par arrangement préalable avec la société détentrice du monopole.

La plupart des contrats et des transactions conduisant à l'importation et à l'exportation des produits, biens et services, quels qu'ils soient, relèvent du contrôle exclusif de l'État. Néanmoins, la nouvelle réglementation permet maintenant certaines importations à titre privé, ne dépassant pas 100 000 dinars algériens (DA) ou 25 000 \$ CAN. Seul le secteur privé, détenant des devises fortes, a généralement accès à ces importations.

Appels d'offres (*voir aussi la section IV*)

Tout approvisionnement ou obtention de service à l'étranger de plus de 500 000 DA (130 000 \$ CAN) par un organisme public ou parapublic, telle une société nationale, doit faire l'objet d'un appel d'offres international publié ou, dans certains cas, directement adressé à un nombre de compagnies préqualifiées.

Le choix est normalement fondé sur les résultats de l'analyse comparative des offres de plusieurs soumissionnaires lorsqu'il s'agit d'un appel à la concurrence, et sur le jugement que se fait l'opérateur public sur le partenaire directement consulté lorsqu'il s'agit d'un gré à gré (contrat de moins de 130 000 \$ CAN).

Dans le cadre de gros contrats, un appel à la préqualification précédera l'appel d'offres proprement dit et en suivra exactement les modalités. Un opérateur étranger sera qualifié lorsqu'il :

- 1) satisfait à la législation et à la réglementation algérienne en vigueur, ainsi qu'aux conditions de base formulées par l'opérateur public algérien (selon les spécifications techniques du cahier de charges);

- 2) lorsqu'il a les capacités techniques, commerciales et financières pour faire face jusqu'au bout et dans les délais fixés, à toutes les obligations contractuelles mises à sa charge;
- 3) s'il a les références professionnelles suffisantes, c'est-à-dire ouvrages déjà réalisés, produits déjà livrés, attestant de son sérieux et de sa compétence à exécuter selon les règles de l'art et dans les meilleures conditions de qualité et d'efficacité.

Ces prescriptions sont détaillées dans la partie administrative des cahiers de charges. Cette procédure à la préqualification est employée systématiquement pour les travaux du bâtiment, les travaux publics et hydrauliques; seules les entreprises en possession d'un certificat de qualification valide pour deux ans auront accès à ce marché (*Voir la section IV précisant la procédure de soumission*).

Projets industriels « produits en mains »

Une grande partie des équipements et services sont achetés par l'Algérie dans le cadre de grands projets industriels dont la conception, la réalisation et la mise en marché sont assurées par un partenaire étranger. La nature des « produits en mains » se distingue de celle mieux connue de « clé en mains » parce qu'elle comprend l'exigence de la part du client algérien de garanties de fonctionnement de l'unité industrielle en plus de sa réalisation.

Il est essentiel, dans ces cas, que le groupe étranger prenne la responsabilité du projet. Ce groupe peut être un consortium, une maison de commerce, un fournisseur d'équipement ou une société d'ingénieurs-conseils. L'essentiel est qu'il devienne le maître d'œuvre du projet. Il pourra, si nécessaire, sous-traiter les diverses phases de la réalisation.

Les négociations sont toujours très longues et le contact personnel est essentiel. Il faut noter que les sociétés nationales, les principaux clients, n'aiment pas écrire et répondent peu aux lettres; il faut donc se déplacer souvent. Les contrats doivent être rédigés avec beaucoup de soin. Il devient de plus en plus important d'inclure un volet détaillé de formation technique pendant la période de démarrage du projet et un programme de financement.

Contrats

La nécessité de signer un contrat avec un partenaire étranger lorsque la transaction s'élève à plus de 500 000 DA est réglementée dans la loi algérienne. Cette réglementation vise, entre autres choses, certaines modalités du contrat, telles que les avances forfaitaires, les montants des cautions de bonne exécution, etc. Un contrat ne peut entrer en vigueur qu'au moment où toutes les approbations sont données, dont celle du ministère des Finances (FINEX), primordiale pour le transfert des fonds en devises. Les clauses du contrat, surtout pour les travaux et les services, doivent être soigneusement étudiées afin de prévoir autant que possible les problèmes de réalisation et d'interprétation du contrat. Parmi les problèmes les plus fréquents, on note le taux élevé du coût de la vie pour les équipes sur place, les délais pour le dédouanement du matériel, certaines lourdeurs bureaucratiques pour l'obtention d'approbations et de permis.

Représentation sur place

Certaines compagnies étrangères maintiennent à Alger un bureau de liaison, qui n'a ni personnalité juridique, ni obligation fiscale, mais qui permet de garder un ou plusieurs employés de la compagnie de façon plus ou moins permanente. Ces employés sont assujettis à la fiscalité algérienne pour ce qui est de leur traitement. Bien qu'onéreuse, cette façon de faire est, dans certains cas, essentielle pour assurer le suivi commercial nécessaire. La politique officielle d'achat des sociétés et organismes publics algériens est de ne pas avoir recours aux services d'agents ou de distributeurs intermédiaires, qu'ils soient algériens ou étrangers, et de s'approvisionner directement chez le producteur. Tous les contrats signés avec l'étranger doivent contenir une attestation du vendeur à l'effet qu'aucune commission n'a été versée à une personne agissant en tant qu'agent ou intermédiaire. Cependant, cette politique n'exclut pas les maisons de commerce internationales dont les services pourraient être requis ou acceptés dans certains cas particuliers comme le regroupement d'approvisionnement, la formation de consortium de vente, le service technique après-vente ou l'approvisionnement d'urgence en denrées alimentaires.

Elle ne semble pas non plus devoir exclure l'usage d'un agent d'affaires local dont les services d'interpréariat, de préparation d'acheminement des dossiers, d'avis juridiques, ou d'obtention de rendez-vous, entre autres, seraient facturés au fournisseur étranger sans recours à une commission de vente.

Cotation des prix

Les offres étrangères sont généralement faites dans la monnaie du pays fournisseur. L'appel d'offres précise si les prix doivent être donnés en f.o.b., c.a.f. ou les deux. Il est fortement recommandé d'insérer la mention « toutes taxes en sus » dans le cas d'offres pour des contrats de services. Si un contrat entraîne des dépenses en dinars algériens de la part du fournisseur étranger, ces frais seront généralement facturés et réglés en dinars algériens.

Services maritimes et aériens

Quelques compagnies maritimes ont des services cargo réguliers vers l'Algérie, dont la Compagnie nationale algérienne de navigation (CNAN) : services mensuels de Montréal et de Saint-Jean, (N.-B.), toute l'année; elle est représentée par March Shipping de Montréal. Les entreprises canadiennes prévoyant exporter en Algérie feront bien de consulter leur transitaire.

Il n'y a pas de liaison aérienne directe. Les expéditions doivent être acheminées par les grandes villes européennes, telles Paris, Londres, Zurich, Bruxelles ou Madrid.

À cause des problèmes fréquents de congestion portuaire et de lenteur de dédouanement, il est recommandé à l'expéditeur de se munir d'une assurance qui soit valable jusqu'au moment où la marchandise est effectivement dédouanée. À noter que l'assurance est généralement prise en charge par l'acheteur algérien.

Il n'y a pas de zone franche dans les ports d'Algérie. Si les marchandises ne peuvent être dédouanées dans un délai de 15 jours, elles deviennent passibles d'une double taxe (taxe de séjour prolongé et taxe forfaitaire). Elles peuvent être saisies si non réclamées dans un délai de 4 mois et 15 jours et vendues, si le délai s'étend au delà de 8 mois et 15 jours.

Modes de paiement

Les achats des sociétés nationales et organismes publics sont parfois payables sur livraison des documents, mais des crédits allant de 60 à 180 jours sont fréquemment octroyés par la concurrence internationale. À cause des délais bureaucratiques, les lettres de crédit sont à éviter et il est très rare que les sociétés nationales y consentent, sauf dans les cas d'envoi de biens périssables.

Dans le cas de contrats de services, de travaux ou d'équipements pour les projets industriels ou d'infrastructure, la vente est dans la grande majorité des cas liée à une offre de financement s'échelonnant sur 5 à 15 ans à des taux d'intérêt qui peuvent concurrencer les marchés financiers internationaux. Quoique les sociétés publiques algériennes aient la réputation de s'acquitter de leurs obligations, il peut y avoir des délais bureaucratiques parfois assez longs, surtout s'ils ne sont pas suivis de près, pour la remise des paiements en devises. Il est souhaitable que le fournisseur en tienne compte dans ses prévisions financières.

Pour les envois d'une valeur dépassant les 100 000 DA ou 25 000 \$ CAN vers des sociétés privées en Algérie, il faut s'assurer que l'acheteur éventuel détienne la licence ou le visa d'importation avant d'expédier.

Postes, télégraphes et téléphones

Il est généralement possible, et cela dans des délais de moins d'une journée, d'atteindre un interlocuteur algérien du Canada par téléphone ou télex.

Il faut compter environ une dizaine de jours pour le courrier aérien et, environ un mois pour le courrier maritime.

Les colis envoyés par courrier ne peuvent dépasser un volume de 25 cm × 30 cm × 10 cm et un poids de 3 kg, sinon ils doivent être expédiés par fret aérien. Dans tous les cas, il est essentiel d'inscrire clairement sur l'emballage le contenu et la valeur afin de faciliter son passage aux douanes, et d'envoyer un avis d'arrivée au destinataire.

Publicité et information

L'usage de la publicité est peu répandu; cependant, il est possible d'insérer des messages publicitaires dans les journaux et magazines locaux, ainsi que dans certains cinémas.

La meilleur moyen de faire connaître son produit est par contact direct auprès des responsables de l'approvisionnement dans les sociétés nationales importatrices et utilisatrices.

Crédit et banques

Le système bancaire est sous contrôle public. Outre la Banque centrale qui a un rôle d'émission de la monnaie, de contrôle des changes et du crédit, et de rées-compte, il y a la Banque algérienne de développement (BAD) dont la fonction est de fournir et de gérer des crédits d'investissements à moyen terme, en particulier, de l'étranger, et quatre banques commerciales qui ont un rôle important de contrôle financier, de recherche de crédits internationaux et de sélection de projets pour les sociétés nationales. Chacune de ces banques se voit attribuer des secteurs pour lesquels elle a une compétence exclusive : 1) la Banque nationale d'Algérie (BNA), pour les textiles, le bois, les mines, la transformation des métaux et Air Algérie; 2) la Banque extérieure d'Algérie (BEA), pour les hydrocarbures, la sidérurgie, les matériaux de construction, la papier, l'électricité et la correspondance avec les banques étrangères; 3) le Crédit populaire d'Algérie (CPA), pour les entreprises et gouvernements régionaux, la construction, le transport et le tourisme; 4) la Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), pour l'ensemble du secteur agro-alimentaire.

Les sociétés étrangères ayant un contrat de travaux en Algérie sans avoir d'établissement autonome doivent ouvrir un compte intérieur non-résident (INR).

Réciprocité commerciale

Quoique l'Algérie n'ait pas jusqu'ici fait un usage très répandu du commerce de compensation dans ses transactions internationales, il est maintenant fréquent que la partie algérienne demande aux sociétés étrangères de contribuer à l'écoulement de produits algériens à l'étranger, soit de par leur connaissance des

marchés internationaux, soit dans le cadre d'une transaction commerciale avec l'Algérie. Parmi les produits algériens qui se prêtent à l'exportation, notons le vin, les fruits et légumes frais, le liège, les olives et l'huile d'olive, le phosphate, la pâte d'alfa, certains textiles, les produits chimiques et sidérurgiques, et évidemment les hydrocarbures.

IV. PROCÉDURES DE SOUMISSION EN ALGÉRIE

Puisque en pratique presque tous les achats en Algérie suivent la procédure d'appels d'offres, il est essentiel de comprendre comment le système fonctionne pour traiter des affaires en Algérie. Les éléments les plus importants à considérer en soumissionnant en Algérie sont la ponctualité, la mise sous enveloppe des documents, et une attention aux détails spécifiques demandés dans toutes les offres aux acheteurs algériens.

En Algérie, l'État, par l'entremise des organisations qui sont sous sa tutelle, détient le monopole sur le commerce extérieur. Les importations faites par les organisations étatiques suivent une procédure réglementaire établie par le « Code des marchés publics ». Des interprétations précises de l'opération des procédures sont établies dans les circulaires ministérielles.

Le principe de base établi dans le « Code des marchés publics » est que l'État, les administrations locales, les offices publics et les entreprises socialistes ne peuvent contracter les marchés sans avoir préalablement reçu les soumissions concurrentielles. Les contrats de gré à gré sont permis dans certains cas; mais ceux-ci sont des cas exceptionnels. Dépendant de la nature du produit, les appels d'offres sont publics ou restreints.

La plupart des contrats internationaux sont adjugés suite à un appel d'offres public. Ceci est surtout le cas pour les marchés d'équipements et de services. Les appels d'offres pour les produits primaires, les produits agricoles et la construction sont fréquemment limités aux fournisseurs connus. Pour qu'une offre soit prise en considération, elle doit être strictement conforme à la réglementation comprise dans les documents de l'appel d'offres. De plus, les renseignements sur la société, résumés ci-dessous, sont requis avec toutes les offres. Ces dernières doivent être rédigées en français.

Pour tous les appels d'offres (à l'exception de certains produits de base pour lesquels il existe un marché public international), il est obligatoire de mettre les offres sous double pli cacheté. L'enveloppe extérieure est adressée à l'acheteur et indique le numéro d'appel d'offres, l'enveloppe intérieure indique qu'elle contient l'offre. Si l'une des deux enveloppes porte une marque qui puisse servir à identifier la société, l'offre sera rejetée sans être ouverte. Les sociétés doivent prendre leurs précautions en préparant des offres pour s'assurer que rien sur l'enveloppe n'identifie la société. Des offres ont été rejetées parce que l'estampille portait la publicité. Les offres par lettre recommandée peuvent être considérées comme nulles et non avenues si le nom de la société est indiqué sur le récépissé.

Les appels d'offres publics sont annoncés dans le quotidien national *El-Moudjahid*, et parfois dans la presse internationale. La section commerciale de l'ambassade du Canada à Alger examine les avis d'appels d'offres quotidiennement et avise la direction sectorielle du ministère de l'Expansion industrielle régionale et la direction géographique du ministère des Affaires extérieures par télex des appels d'offres d'un intérêt particulier. L'ambassade expédie les avis directement aux sociétés canadiennes qui l'ont avisée de leur intérêt. Autrement, la direction sectorielle informe les sociétés qui sont possiblement intéressées. Les délais sont de rigueur. La plupart des appels d'offres ont un délai de réponse de 30 jours et les prolongations sont presque impossibles à obtenir. Vu que la concurrence européenne et japonaise peut surmonter ce problème, les entreprises canadiennes désirant traiter avec l'Algérie doivent respecter ces délais.

Les documents des appels d'offres sont disponibles contre paiement de 30 à 60 \$ CAN. Pour cette raison, l'ambassade ne retire les documents qu'après avoir reçu une demande explicite d'une société canadienne. Vu les délais courts, il est d'une importance primordiale de faire les demandes pour les documents par télex prioritaire.

En général, le courrier met 10 à 12 jours pour arriver au Canada, et les compagnies sont avisées de commencer la préparation de leurs offres avant la réception des documents. Le meilleur moyen d'expédition pour l'Algérie est par poste aérienne. Bien que cela prenne 10 à 12 jours, c'est la procédure la plus rapide.

Il n'y a aucun service de messagerie commerciale et les envois par fret aérien peuvent subir de sérieux retards aux douanes. Lorsque l'entreprise canadienne estime que le contrat est très important, elle peut considérer l'envoi d'un représentant avec les documents. Quelques sociétés l'ont déjà fait.

Il est rare que les organisations algériennes achètent aux prix demandés. Dans la plupart des cas, une sélection est faite parmi les offres après une évaluation de la qualité et du prix, et les entreprises sélectionnées sont appelées pour négocier. Les organisations algériennes ne divulguent pas le nombre d'entreprises qui ont soumissionné, ni le nom de l'entreprise sélectionnée, bien que ces renseignements soient souvent publiés dans la presse commerciale.

Les sociétés doivent savoir que le seul fait de soumissionner n'est pas une assurance de recevoir le contrat. On conseille aux compagnies de visiter les organisations étatiques pour présenter leurs produits; en premier lieu, pour avoir une idée de l'usage final du produit, car les spécifications sont souvent très générales; en deuxième lieu, pour faire connaître aux organisations algériennes les capacités de la société. Il est très utile que les membres du comité d'évaluation technique soient au courant des produits de la société. Les sociétés qui font des visites peuvent souvent obtenir les spécifications qui seront demandées lors d'un appel d'offres subséquent, ce qui rend la préparation de la soumission plus facile lorsque l'offre est annoncée.

L'intervention des agents et des autres intermédiaires est strictement interdite par la loi algérienne. Donc, à moins d'établir un bureau de liaison, une société canadienne doit compter sur ses propres ressources pour des affaires dans ce pays. Ceci implique des visites fréquentes et une attention particulière aux appels d'offres.

Les documents ci-détaillés doivent accompagner toutes les offres en Algérie.

Pour la fourniture d'équipement :

- 1) le statut de l'entreprise : pour les sociétés canadiennes, ceci veut dire les lettres patentes ou les articles d'association;

- 2) une liste des principaux actionnaires : le ministère du Commerce a indiqué que pour les sociétés avec un capital largement distribué, ceci implique les actionnaires détenant 20 % des actions;
- 3) le statut fiscal au Canada : un rapport des vérificateurs attestant que les obligations sont respectées doit suffire;
- 4) le statut fiscal en Algérie : la plupart des sociétés qui fournissent de l'équipement n'auront aucune responsabilité quant aux impôts algériens, mais les sociétés possédant un bureau en Algérie doivent fournir un quitus fiscal;
- 5) une liste des principaux dirigeants de l'entreprise;
- 6) les états financiers des deux dernières années;
- 7) la déclaration de non-recours aux intermédiaires.

Par ailleurs, les entreprises soumissionnant sur **les contrats de réalisation et de services** doivent fournir en plus :

- 1) le nom des chefs de projet;
- 2) une liste de l'équipement à la disposition de la société;
- 3) une liste de l'équipement qui sera apporté en Algérie;
- 4) les recommandations des sociétés algériennes qui ont déjà travaillé avec l'entreprise;
- 5) une attestation d'une chambre de commerce ou d'une association professionnelle attestant les capacités de l'entreprise;
- 6) une caution d'au moins 1 % pour les contrats de plus de 5 millions de dinars.

V. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN ALGÉRIE

Comment s'y préparer?

La section commerciale de l'ambassade pourra vous prêter main forte pour l'identification préliminaire des organismes et sociétés nationales qui pourraient devenir vos clients et, dans le cas où votre visite est annoncée suffisamment à l'avance, pour l'ébauche d'un programme de rendez-vous.

Avant votre départ :

- assurez-vous de l'obtention de votre visa d'entrée et de la disponibilité d'une chambre d'hôtel;
- confirmez vos rendez-vous par télex;
- préparez un nombre suffisant de brochures commerciales (en français).

Les problèmes qui surviennent dans le traitement des affaires en Algérie relèvent souvent de difficultés de communication. À cet effet, il est utile que vous teniez les délégués commerciaux en place au fait des suites à donner à vos premiers contacts.

Comment s'y rendre?

Services aériens fréquents du Canada via Londres, Paris, Rome, Madrid, Bruxelles, Genève et Zurich.

Quand s'y rendre?

La période de septembre à juin est la plus favorable pour la conduite des affaires. Il n'est pas impossible, mais plus difficile de le faire pendant le mois du Ramadhan; ce mois est mobile puisqu'il avance de 10 jours chaque année (pour 1985 : du 19 mai au 20 juin). Le mois d'août voit une réduction sensible de l'activité économique à cause des vacances d'été.

Les jours de repos hebdomadaire sont le jeudi et le vendredi.

Formalités d'entrée

Un visa d'entrée est requis pour les citoyens canadiens. Il peut être obtenu auprès de l'ambassade de l'Algérie à Ottawa (435, avenue Daly, Ottawa (Ontario) K1N 6H3 — tél. : 232-9453). Ce visa est valable pour un séjour qui ne peut excéder trois (3) mois.

Votre bagage personnel ainsi que 200 cigarettes ou 50 cigares et une bouteille d'alcool par personne sont admis en franchise de douane. Il est permis d'introduire sans formalité et en suspension des droits et taxes des échantillons d'une valeur non commerciale. Toutefois, lorsque les marchandises présentées leur paraissent revêtir un caractère commercial, les agents des douanes peuvent exiger une déclaration écrite comme pour le régime de la mise à la consommation ou une déclaration simplifiée, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur.

Il n'y a pas de limite maximum pour l'importation de devises. Cependant, il est exigé qu'une opération de change s'effectue dès l'arrivée en Algérie pour un montant équivalent à 1 000 DA. Il est essentiel que la totalité des devises et articles de valeur en votre possession soit déclarée sur le formulaire que l'on vous remettra à votre port d'arrivée. Il faut le remplir soigneusement et le tenir à jour au fur et à mesure que vous effectuerez des opérations de change. Il devra être remis à votre sortie du pays et les autorités responsables pourront vous demander de faire la preuve que vous réexportez les sommes inscrites sur le formulaire.

Dépenses

L'achat de dinars peut se faire à l'aéroport, dans les banques et dans les grands hôtels. Il faut prévoir les sommes requises car les dinars qui resteront en votre possession ne peuvent être échangés. Ils ne peuvent être réexportés, mais il est possible de les laisser en consigne pour une visite ultérieure.

Les grands hôtels acceptent les chèques de voyageurs. Les cartes de crédit AMERICAN EXPRESS et DINER'S CLUB peuvent être utilisées seulement dans certains hôtels et auprès de certaines lignes aériennes.

Santé

L'infrastructure hospitalière est insuffisante et les médicaments manquent. L'ambassade peut vous renseigner si vous avez besoin d'un médecin ou d'un dentiste.

Vaccinations

Il est préférable de posséder le certificat de vaccination antivaricelleuse, qu'on peut vous demander de produire à la frontière. Si vous arrivez d'une zone contaminée, les vaccins contre le choléra et la fièvre jaune peuvent vous être réclamés.

Transports

Les transports publics urbains sont surchargés. Il y a moins de problèmes sur les longues distances. L'avion est le plus pratique; il est toutefois utile de prévoir ses réservations pour certaines destinations. Il faut se méfier des vols en direction du sud du pays qui, hormis ceux desservant Tamanrasset, sont parfois aléatoires.

On peut se rendre de l'aéroport au centre d'Alger par taxi; la course devrait être d'environ 100 DA. Le service de taxi est la meilleure façon d'assurer le transport urbain, dont à Alger une partie est reliée à un réseau radio (téléphone : 58.99.99). Si vous avez plusieurs rendez-vous, il est préférable de négocier un tarif (prévoir environ 60 DA/heure) pour une demi-journée ou une journée car les voitures ne sont pas toujours disponibles au moment opportun. Il y a également un service de location de voitures qui peut être utile pour les déplacements en dehors des grands centres urbains; cependant, on doit réserver à l'avance, le coût est assez élevé et le service n'est pas toujours adéquat.

Hôtels

Registres et fiches : les hôtels effectuent un relevé de la pièce d'identité du client (numéro de la carte, indication du service l'ayant délivrée et date de délivrance).

PRIX MOYEN PAR JOUR EN DINARS (ANNÉE 1980)	CHAMBRES	
	SIMPLE	DOUBLE
ALGER		
• AURASSI Avenue Frantz Fanon Tél. : 64.82.52 Télex : 52.475	350	350 (petit déjeuner non compris)
• EL-DJAZAIR 24, avenue Souidani Boudjemaa Tél. : 59.10.00 Télex : 52.637 à 641	350	350 (petit déjeuner non compris)
• ES-SAFIR Bld Zirout Youcef Tél. : 63.50.40 Télex : 52.142	120	140
• ALBERT 1ER 5, avenue Pasteur Tél. : 63.00.20 à 22	70	90
CONSTANTINE		
• CIRTA 1, rue Rahmani Achour Tél. : 94.30.33	100	150
ANNABA		
• LE PLAZZA Rue Sainte-Monique Tél. : 82.35.77 à 79 Télex : 81.953/81.996	120/150	150/180
ORAN		
• LES ANDALOUSES Tél. : 38.52.51 Télex : 52.247	80	100

HÔTELS BALNÉAIRES (ALGER)

- | | | |
|--|-----|-----|
| • MORETTI
El Minzah : Staouéli
Tél. : 78.18.25 | 70 | 90 |
| • SIDI-FREDJ
Tél. : 78.24.41/42
Télex : 52.461 | 120 | 140 |
| • LES SABLES D'OR
(ZERALDA)
Tél. : 78.26.29/35 | 90 | 110 |

Restaurants

À Alger, de nombreux restaurants offrent une cuisine traditionnelle algérienne : Casbah (rue Khélifa Boukhalifa), Baçour (rue Patrice Lumumba), Djenina (Rue Franklin Roosevelt), Vieil Alger (face au Maurétania — Air France) ou des spécialités kabyles au Tanitia (rue Réda Houhou).

Cuisine internationale à l'Alhambra (rue Larbi Ben M'hidi), Dar Diaf (Chéraga), La Nouvelle Étoile (rue Didouche Mourad), le Carthage (Place Addis Abéba), le Colomba (rue Didouche Mourad) et les restaurants des hôtels Aurassi, El-Djazair et Es-Safir.

VI. BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA

Si vous n'avez jamais fait affaire à l'étranger, communiquez avec un agent commercial du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) à l'une des adresses ci-dessous.

Alberta

The Cornerpoint Building
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944
Télex : 037-2762

Colombie-Britannique

Bentall Centre, Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434
Télex : 04-51191

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télex : 014-44129

Manitoba

3 Lakeview Square —
4th Floor
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 949-4090
Télex : 07-57624

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8L9
Tél. : (506) 388-6400
Télex : 014-2200

Nouvelle-Écosse

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station « M »
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018
Télex : 019-22525

Ontario

1 First Canadian Place
Suite 4840
P.O. Box 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél. : (416) 365-3737
Télex : 065-24378

Québec

Tour de la Bourse
Pièce 4328
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768

Saskatchewan

6th Floor
 105-21st Street
 Saskatoon
 (Saskatchewan)
 S7K 0B3
 Tél. : (306) 975-4343
 Téléx : 074-2742

Territoires du Nord-Ouest

P.O. Bag 6100
 Precambrian Building
 Yellowknife (Territoires du
 Nord-Ouest)
 X1A 1C0
 Tél. : (403) 920-8568 ou
 8571

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
 90 O'Leary Avenue
 P.O. Box 8950
 Saint-Jean (Terre-Neuve)
 A1B 3R9
 Tél. : (709) 772-4884
 Téléx : 016-4749

Yukon

Suite 301
 108 Lambert Street
 Whitehorse (Yukon)
 Y1A 1Z2
 Tél. : (403) 668-4655

ANNEXE A

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ALGÉRIE 1984

(EN DOLLARS CANADIENS)

	(\$ 000)
Blé	170 375
Lait	76 567
Bois	63 937
Constructions métalliques	23 482
Amiante	17 860
Suif	15 267
Bâtiments préfabriqués	11 504
Machines	10 976
Pâtes et papiers	6 018
Générateurs	4 970
Équipement de télécommunication	2 950
Zinc	2 587
Fer	1 840
Équipement mécanique	1 635
Équipement de climatisation	1 352
Grillage en préfabriqué	1 210
Verrerie	1 103
Divers	38 624
<hr/> TOTAL	<hr/> 452 257

ANNEXE B

IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE L'ALGERIE, 1984

(EN DOLLARS CANADIENS)

Aliments, provendes, boissons et tabac	
Vins de table	25 761
Matières brutes, non comestibles	
Pétrole, brut et condensés	283 912 641
Matières fabriquées, non comestibles	
Carburant pour moteurs d'aéronef	7 819 258
Transactions commerciales spéciales	15 205 495
<hr/>	
TOTAL	306 963 155

Notes

Notes

IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE L'ALGERIE,

1984

EN DOLLARS CANADIENS

Aliments, boissons, tabac

Boissons de table

25 763

Matières brutes, non comestibles

Pétrole, brut et condensés

200 912 071

Matières transformées, non comestibles

Carburant pour moteurs d'aéronef

7 819 256

Transactions commerciales spéciales

10 000 455

TOTAL

243 695 245

Notes

Notes

Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



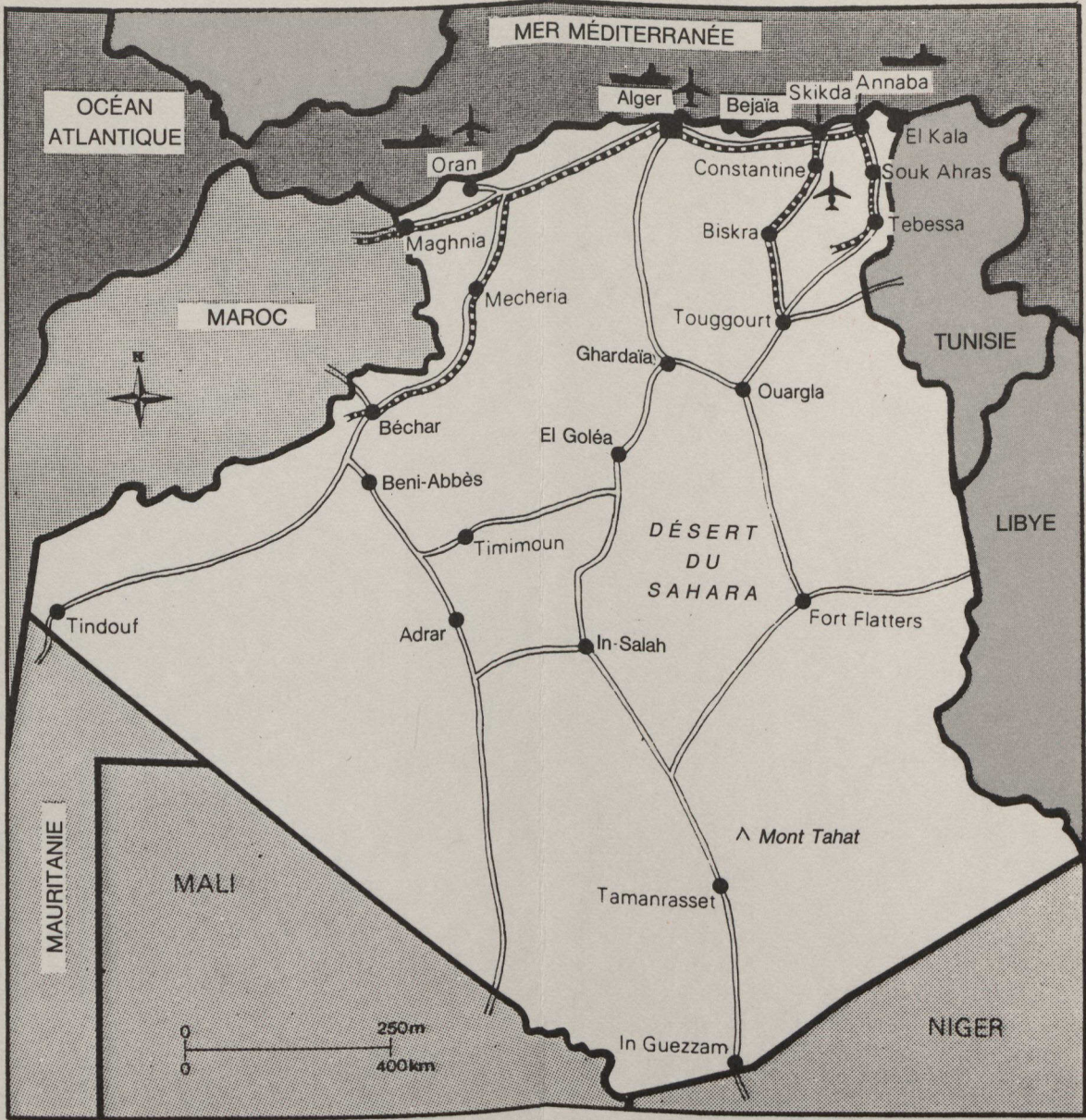
3 5036 20084946 4

Storage

HF 1010 .G85A414 1985 STORAGE

Algerie, guide de l'exportateur
canadien. --

15233988



OCÉAN ATLANTIQUE

MER MÉDITERRANÉE

MAROC

TUNISIE

LIBYE

DÉSERT DU SAHARA

MALI

NIGER

MAURITANIE



△ Mont Tahat

Canada