



GLOBALLIANS x LE MOCI

1 pays, 1 expert

Algérie : de l'export à l'ancrage local, les nouvelles clés d'un marché stratégique

Réglementation des biens et des services, appels d'offres, financement bancaire, choix du partenaire et création de valeur locale : comment les entreprises françaises peuvent adapter leur approche d'un marché en transformation.

Like water, we're always looking for the path of least resistance."

« Comme l'eau, nous cherchons toujours le chemin de moindre résistance. »

— Un client américain, il y a une vingtaine d'années ; propos rapportés de mémoire.



Illustration conceptuelle : cours d'eau en milieu aride, générée par I.A.

Ismet Saadi

Fondateur et dirigeant d'Atlas Développement
juillet 2026



Contents

Un marché que l'on croit connaître	3
1. L'importation est devenue un instrument de politique économique	3
2. Trois profils d'opérateurs, trois logiques distinctes.....	5
3. Importer des services : l'immatériel n'échappe pas au contrôle	8
4. Les appels d'offres : une voie d'accès réelle, mais rarement hors sol.....	9
5. Pour le fournisseur étranger, la bonne question a changé.....	12
6. De l'exportation à l'ancrage local.....	13
7. Les erreurs les plus fréquentes.....	14
8. Une méthode pragmatique en six étapes	15
Conclusion - Transformer la complexité en avantage, une contrainte, en opportunité	15

Un marché que l'on croit connaître

L'Algérie est probablement l'un des marchés internationaux les plus familiers aux entreprises françaises. La proximité géographique, la pratique largement répandue du français, l'intensité des relations humaines et l'ancienneté des échanges économiques peuvent donner le sentiment d'un environnement connu.

Cette familiarité est pourtant parfois trompeuse. L'Algérie ne peut plus être abordée comme un simple marché d'écoulement dans lequel il suffirait d'identifier un distributeur, d'envoyer une offre et d'attendre la première commande.

L'existence d'une demande ne garantit pas que l'opération soit immédiatement exécutable. Il faut également déterminer qui peut importer, pour quelle finalité, dans quelles quantités, selon quel programme, avec quelle capacité financière et par quel circuit bancaire.

Cette évolution ne signifie pas que l'Algérie serait devenue inaccessible. Elle signifie que la dimension commerciale ne peut plus être séparée de la faisabilité réglementaire, bancaire et opérationnelle.

Avec un marché intérieur de près de cinquante millions d'habitants, des besoins importants en infrastructures, en équipements et en technologies, et une croissance que le FMI projette à 3,8 % en 2026, l'Algérie demeure un marché stratégique. L'activité hors hydrocarbures s'est développée ces dernières années, tandis que de grands projets dans l'énergie, les mines, l'eau et les transports soutiennent la demande d'investissement et d'équipements.

Mais cette dynamique intervient dans une économie dont les équilibres extérieurs restent étroitement liés aux recettes d'hydrocarbures. Les mouvements des prix, des volumes exportés et des importations ont une incidence directe sur le compte courant et sur les réserves de change. En juillet 2026, le FMI estimait que l'amélioration attendue des prix des hydrocarbures et la réduction des importations contribueraient à resserrer le déficit courant, tout en rappelant la persistance des vulnérabilités budgétaires.

Cette relation entre recettes extérieures, besoins d'investissement et financement des importations permet de mieux comprendre l'orientation suivie par les autorités algériennes : sélectionner, programmer et contrôler davantage les flux, tout en encourageant la production et la création de valeur sur le territoire national.

1. L'importation est devenue un instrument de politique économique

Dans de nombreux pays, l'importation reste principalement une opération commerciale et douanière. En Algérie, elle est également devenue un instrument de programmation économique.

Le dispositif cherche à répondre à plusieurs objectifs :

Mieux connaître les besoins des opérateurs ;
distinguer les produits finis des intrants et des équipements de production ;
rapprocher les volumes demandés de l'activité réelle de l'entreprise ;
suivre les engagements financiers liés au commerce extérieur ;
privilégier les importations contribuant à la production nationale ;
encourager l'investissement, la maintenance, l'assemblage et l'intégration locale.

La logique générale peut se résumer par quatre questions :

Qui importe ? Quoi ? Pour quel usage ? Avec quelles ressources ?

La réponse dépend notamment de la finalité de l'opération. Une marchandise destinée à être revendue sans transformation, un composant destiné à une chaîne de production et un équipement importé dans le cadre d'un investissement ne suivent pas nécessairement le même parcours.

En 2026, le ministère chargé du Commerce extérieur disposait ainsi de plateformes distinctes pour le suivi des programmes d'importation liés aux matières premières, aux intrants, aux équipements et aux marchandises destinées à la revente en l'état. Les campagnes de dépôt et de validation sont devenues des étapes importantes de la planification des opérations.

À cette strate administrative s'ajoute une strate bancaire renforcée. Depuis la note de la Banque d'Algérie du 14 mai 2026, la domiciliation d'une importation de biens doit, en principe, être obtenue avant l'expédition effective des marchandises. Une demande présentée lorsque les marchandises ont déjà été expédiées peut être refusée, sauf exception réglementaire.

La conséquence pratique est essentielle pour le fournisseur étranger :

Une commande, un bon de commande ou même un accord contractuel ne suffisent pas pour déclencher l'expédition.

Il convient d'abord de s'assurer que l'acheteur algérien a achevé les étapes administratives et bancaires nécessaires.

Avant d'expédier une marchandise vers l'Algérie

- Vérifier le statut de l'acheteur ;
- Confirmer le programme d'importation applicable ;
- Obtenir la confirmation de la domiciliation bancaire ;
- Contrôler les autorisations sectorielles ;
- Coordonner le calendrier bancaire et logistique.

2. Trois profils d'opérateurs, trois logiques distinctes

L'importateur-distributeur pratiquant la revente en l'état

La revente en l'état correspond à l'importation de produits destinés à être commercialisés sans transformation industrielle substantielle.

Depuis le décret exécutif n° 21-94 du 9 mars 2021, les sociétés exerçant cette activité sont soumises à un dispositif spécifique. Le texte prévoit notamment des codes d'activité homogènes, la souscription à un cahier des charges, l'obtention d'un certificat attestant du respect des conditions d'exercice et la transmission d'informations relatives aux prévisions d'importation, aux ventes et aux stocks. Des obligations de garantie, de service après-vente et de disponibilité des pièces peuvent également intervenir selon la nature des produits.

Ce cadre a continué d'être appliqué après 2021. Des communications administratives de 2024 et 2025 ont encore rappelé aux opérateurs leurs obligations de déclaration et les conséquences possibles d'une non-conformité sur le certificat de respect.

En 2026, la Banque d'Algérie a ajouté une contrainte financière importante. L'instruction n° 05-2026 du 19 mai 2026 impose à la banque domiciliaire d'apprécier la surface financière de l'importateur avant d'accepter une opération destinée à la revente en l'état. Elle prévoit notamment une vérification de l'actif net et un encadrement des engagements d'importation non encore réglés par rapport aux fonds propres de l'opérateur.

Pour une entreprise étrangère, cela modifie profondément la manière de qualifier un distributeur.

Le bon interlocuteur n'est pas uniquement celui qui connaît le marché ou qui dispose d'un réseau commercial. Il doit également être en mesure :

- D'exercer légalement l'activité concernée ;
- de faire valider son programme ;
- de justifier une surface financière suffisante ;

d'obtenir la domiciliation bancaire ;
d'assurer le stockage, la distribution et, le cas échéant, le service après-vente ;
de mener l'opération jusqu'à son apurement bancaire.

Un opérateur peut donc manifester un intérêt commercial réel sans disposer, au moment considéré, de la capacité effective d'importer.

L'industriel important pour ses propres besoins

La logique est différente lorsqu'une entreprise algérienne importe pour produire.

Les achats peuvent porter sur des matières premières, des intrants, des composants, des consommables, des emballages, des pièces de rechange ou des équipements.

Dans ce cas, l'administration cherche notamment à vérifier la cohérence entre :

L'activité déclarée de l'entreprise ;
ses capacités de production ;
ses stocks disponibles ;
ses consommations habituelles ;
son programme de fabrication ;
les quantités et les équipements qu'elle souhaite importer.

Le Programme prévisionnel d'importation, couramment désigné par l'acronyme PPI, occupe une place centrale dans ce processus. Les modalités de dépôt, les périodes couvertes et les visas requis peuvent évoluer selon les campagnes et selon la nature des achats. En 2026, les opérateurs ont été invités à déposer leurs programmes sur une plateforme numérique et, après leur traitement, à se rapprocher de leur banque pour finaliser la domiciliation.

Cette procédure ne doit pas être comprise seulement comme une formalité supplémentaire. Elle est également un outil destiné à rapprocher les importations des besoins réels de la production.

Pour le fournisseur étranger, la question à poser devient donc :

L'achat envisagé est-il correctement intégré au programme d'importation de l'industriel ?

Cette vérification doit intervenir avant de fixer définitivement les quantités, le calendrier de livraison et les modalités de paiement.

La pratique montre par ailleurs que des ajustements opérationnels peuvent être décidés par correspondance entre le ministère, l'Association professionnelle des banques et établissements financiers — ABEF — et les banques. Le courrier ABEF du 29 juillet 2025 relatif aux importations pour propres besoins illustre cette réalité : des modalités

provisaires avaient été communiquées aux banques lorsque certains opérateurs ne pouvaient obtenir l'ensemble des visas initialement prévus.

Cela justifie une prudence constante. Le texte juridique de base est indispensable, mais il faut aussi vérifier la procédure effectivement appliquée par l'administration et par la banque au moment où l'opération est engagée.

Le micro-importateur : un circuit à part

Le décret exécutif n° 25-170 du 28 juin 2025 a créé une catégorie très spécifique : le micro-importateur exerçant sous le statut d'auto-entrepreneur.

Le dispositif concerne des personnes physiques et porte sur des opérations plafonnées, effectuées dans le cadre de déplacements à l'étranger. Il prévoit notamment une carte d'auto-entrepreneur, une autorisation générale du ministère chargé du Commerce extérieur, un compte bancaire en devises auprès de la Banque extérieure d'Algérie et un financement sur les devises propres de l'opérateur. Certaines marchandises sont exclues ou soumises à des règles particulières.

Ce statut ne constitue pas, pour une entreprise étrangère, un substitut à un véritable réseau de distribution. Les montants, les produits et les conditions d'exercice en limitent la portée.

Il révèle néanmoins une évolution intéressante : les autorités différencient désormais les circuits d'importation en fonction du profil de l'opérateur, du volume des achats, de leur finalité et de leur mode de financement.

En faisant reposer ces petites opérations sur les devises propres du micro-importateur, le mécanisme les distingue du financement bancaire classique des importations commerciales. Il intervient dans un environnement où l'écart entre le cours officiel et le marché parallèle des devises demeure une donnée économique observable. Le texte ne se prononce toutefois pas sur l'origine des devises détenues par l'opérateur et ne doit pas être interprété au-delà de ce qu'il prévoit expressément. Le FMI a lui-même relevé l'importance persistante de la prime observée sur le marché parallèle des changes.

Avant de commencer une prestation de services

- Confirmer la recevabilité du service ;
- Vérifier les autorisations applicables ;
- Sécuriser la domiciliation ;
- Définir les justificatifs du service fait ;
- Examiner la fiscalité et les modalités de transfert.

3. Importer des services : l’immatériel n’échappe pas au contrôle

Pour de nombreuses entreprises étrangères, la vente en Algérie ne se limite pas à la livraison d’un bien.

Une offre industrielle peut comprendre :

Une étude préalable ;
de l’ingénierie ;
l’installation et la mise en service ;
une licence logicielle ;
de la formation ;
une assistance technique ;
de la maintenance ;
des prestations de conseil ou d’expertise.

Ces prestations doivent être traitées avec autant de prudence que l’importation des équipements eux-mêmes.

Le règlement n° 07-01 de la Banque d’Algérie soumet les importations de biens et de services aux règles de domiciliation bancaire. Pour le service, la banque examine la réalité et la régularité de l’opération à travers le contrat, les factures, les justificatifs et les éléments attestant son exécution.

Depuis 2025, la pratique a été renforcée par l’intervention du ministère chargé du Commerce extérieur. Selon la nature de la prestation et le dossier concerné, une autorisation préalable peut être exigée avant la domiciliation bancaire. Des communications de l’ABEF et des prolongations décidées au début de 2026 montrent que ce contrôle a été effectivement mis en œuvre, même si ses modalités détaillées ont connu des aménagements.

Dans ce domaine, rester volontairement général est plus exact qu’énoncer une liste documentaire susceptible d’être rapidement dépassée.

Le principe opérationnel est néanmoins clair :

La signature du contrat ne garantit pas, à elle seule, que la prestation pourra être domiciliée et payée en devises.

Avant de commencer son intervention, le prestataire étranger doit demander à son client algérien de confirmer :

- la recevabilité de la prestation ;
- la procédure d'autorisation applicable ;
- l'accord de la banque domiciliataire ;
- les justificatifs qui seront exigés pour établir le service fait ;
- le traitement fiscal du contrat ;
- les conditions du transfert de chaque échéance.

Le contrat doit, de son côté, être particulièrement précis. Il est recommandé de définir clairement l'objet de la mission, les livrables, les étapes d'acceptation, les responsabilités, les frais, les éventuels déplacements, les modalités de facturation et les conditions de paiement.

Une attention particulière doit également être portée aux contrats mixtes combinant équipements, transport, installation, formation et maintenance. La répartition des montants entre biens et services peut avoir des conséquences réglementaires, bancaires et fiscales. Elle doit refléter la réalité économique de l'opération et ne pas être improvisée après la signature.

Avant de répondre à un appel d'offres

- Identifier le statut du donneur d'ordre ;
- Lire les exigences d'intégration locale ;
- Vérifier les règles de sous-traitance ;
- Anticiper les garanties bancaires ;
- Qualifier les partenaires algériens.

4. Les appels d'offres : une voie d'accès réelle, mais rarement hors sol

La commande publique et les consultations lancées par les entreprises publiques occupent une place importante dans l'économie algérienne.

Elles créent des opportunités dans les infrastructures, l'eau, l'énergie, la santé, les équipements industriels, les transports, l'ingénierie, la maintenance et les services techniques.

Les entreprises étrangères peuvent participer

La loi n° 23-12 du 5 août 2023 prévoit que les appels d'offres peuvent être nationaux ou internationaux. Un opérateur peut soumissionner individuellement ou dans le cadre d'un groupement momentané d'entreprises.

Selon le cahier des charges, une entreprise étrangère peut donc :

- Répondre directement ;
- constituer un consortium avec une entreprise algérienne ;
- intervenir comme chef de file ;
- rejoindre un groupement en qualité de partenaire technologique ;
- fournir des équipements à un intégrateur local ;
- intervenir comme sous-traitant spécialisé.

L'ouverture juridique ne signifie toutefois pas que chaque consultation soit accessible à une société étrangère. Le statut du donneur d'ordre, le mode de financement et les dispositions du cahier des charges sont déterminants.

Une forte orientation vers la valeur ajoutée nationale

La réglementation des marchés publics prévoit plusieurs mécanismes destinés à soutenir la production nationale, l'emploi, la formation et le transfert de savoir-faire.

Une marge de préférence peut être accordée aux produits d'origine algérienne et à certaines entreprises de droit algérien. Les appels internationaux doivent également prendre en compte l'insertion de main-d'œuvre et de cadres algériens.

La loi prévoit par ailleurs que l'entreprise étrangère soumissionnant seule doit, sauf impossibilité dûment justifiée, sous-traiter au moins 30 % du montant initial du marché à des entreprises de droit algérien. La part totale confiée en sous-traitance ne peut, en principe, dépasser 40 % du marché.

Cette exigence rend indispensable l'identification précoce de partenaires locaux capables de contribuer réellement à l'exécution :

- Entreprises de travaux ;
- installateurs ;
- intégrateurs ;
- bureaux d'études ;
- sociétés de maintenance ;
- organismes de formation ;
- fournisseurs de composants ou de services locaux.

Le partenaire ne doit pas être choisi uniquement pour compléter administrativement le dossier. Il doit disposer des compétences, des ressources et des références nécessaires pour assumer la part qui lui sera confiée.

L'investissement en partenariat n'est pas exigé dans tous les dossiers

Pour certains projets identifiés par l'autorité publique ou le ministre concerné, le cahier des charges d'un appel international peut imposer au candidat étranger un engagement d'investissement en partenariat. Cette obligation n'est pas générale : elle concerne les projets figurant sur une liste établie par l'autorité compétente.

Il faut donc éviter deux affirmations également erronées :

Prétendre qu'une entreprise étrangère doit systématiquement investir pour soumissionner ;

supposer qu'elle pourra toujours exécuter intégralement le marché depuis l'étranger.

Chaque dossier doit être lu dans sa logique propre.

Les entreprises publiques ne suivent pas toutes la même procédure

Une distinction est indispensable entre :

Les administrations et institutions publiques ;

les établissements publics ;

les entreprises publiques économiques ;

les sociétés publiques opérant selon des règles commerciales.

La loi n° 23-12 précise que les entreprises publiques économiques ne sont pas automatiquement soumises aux règles générales de passation prévues pour les marchés publics. Elles doivent toutefois adopter leurs propres procédures, fondées notamment sur la concurrence, l'égalité de traitement et la transparence. Certains établissements publics suivent également des procédures internes lorsqu'une opération n'est pas directement financée par le budget de l'État ou d'une collectivité.

Ainsi, un appel d'offres lancé par une administration, une entreprise publique industrielle ou un groupe énergétique ne relève pas nécessairement du même corpus procédural.

La première vérification doit toujours porter sur :

Qui achète, sur quels fonds et selon quelles règles ?

L'importance de la préparation en amont

Une entreprise étrangère qui découvre un appel d'offres quelques jours avant la date limite part souvent avec un désavantage.

La préparation doit commencer en amont :

- Suivre les programmes d'investissement ;
- identifier les donneurs d'ordre ;
- surveiller le BOMOP et les publications sectorielles ;
- anticiper les préqualifications ;
- repérer les partenaires et sous-traitants potentiels ;
- réunir les certifications et les références ;
- préparer les garanties bancaires ;
- évaluer le coût de la présence locale ;
- étudier les mécanismes de paiement et de règlement des litiges.

La qualité technique et le prix restent essentiels, mais ils ne suffisent pas toujours. La crédibilité de l'offre dépend également de sa capacité à être exécutée localement, à assurer la maintenance, à respecter les délais et à produire les garanties demandées.

5. Pour le fournisseur étranger, la bonne question a changé

La question traditionnelle était :

« Qui peut vendre mes produits en Algérie ? »

Elle doit désormais être reformulée :

« Quel opérateur possède réellement le statut, les autorisations, le programme, la surface financière et la capacité bancaire nécessaires pour acheter, importer et payer mes produits ou mes services ? »

Cette évolution impose une qualification plus approfondie du partenaire.

Il faut notamment vérifier :

- Son existence juridique et son actionnariat ;
- ses codes d'activité ;
- son expérience récente de l'importation ;
- le circuit réglementaire sous lequel il intervient ;
- son programme d'importation ;
- ses capacités financières ;
- sa relation avec sa banque ;
- ses moyens humains et logistiques ;
- son organisation commerciale ;

ses références clients ;
sa capacité à assurer l'installation, la garantie et le service après-vente ;
sa volonté et sa capacité de s'engager dans la durée.

L'intérêt manifesté lors d'une réunion n'est pas une preuve de capacité opérationnelle.

De même, un interlocuteur bien introduit n'est pas nécessairement un distributeur, un importateur ou un industriel. Il peut être un apporteur d'affaires, un conseiller, un facilitateur ou un représentant commercial.

Ces rôles sont différents et doivent être clairement définis.

6. De l'exportation à l'ancrage local

La politique algérienne tend à favoriser les opérations contribuant à la production, aux compétences et à la création de valeur locale.

Cela ne signifie pas qu'une PME ou une ETI étrangère doive immédiatement construire une usine.

L'ancrage local peut prendre des formes progressives :

Formation du distributeur ;
assistance technique ;
stock de pièces de rechange ;
atelier de maintenance ;
service après-vente local ;
adaptation ou conditionnement du produit ;
sous-traitance ;
assemblage ;
intégration de composants algériens ;
licence ;
partenariat industriel ;
société commune ;
investissement productif lorsque les volumes le justifient.

Le bon modèle n'est donc ni l'exportation pure à tout prix, ni l'investissement industriel prématuré.

Il consiste à déterminer le niveau d'engagement proportionné au potentiel commercial, aux exigences du secteur et aux ressources de l'entreprise.

Plusieurs domaines peuvent se prêter à cette approche progressive : les équipements industriels, l'énergie, les mines, l'eau, les infrastructures, l'agriculture, les technologies de l'information, la santé et les services techniques. Les grands projets en cours dans

l'énergie, les mines, l'eau et les transports contribuent notamment à soutenir la demande d'équipements et de savoir-faire.

Dans certains cas, le partenaire industriel pertinent ne sera pas celui qui dispose du meilleur réseau commercial, mais celui qui possède :

- Des installations ;
- des compétences techniques ;
- une culture de la qualité ;
- des autorisations ;
- une base de fournisseurs ;
- une capacité d'investissement ;
- une gouvernance compatible avec celle de l'entreprise étrangère.

7. Les erreurs les plus fréquentes

Rechercher immédiatement un distributeur

La recherche du partenaire ne doit pas commencer avant d'avoir déterminé le régime du produit, le type de clients visés et les conditions réelles d'importation.

Confondre intérêt et capacité d'exécution

Une demande de devis, une lettre d'intérêt ou une promesse de commande ne garantissent ni la validation du programme, ni la domiciliation, ni le paiement.

Expédier trop tôt

Depuis le renforcement de la domiciliation préalable en mai 2026, le calendrier bancaire doit être coordonné avec le calendrier logistique.

Sous-estimer la partie « services »

Une installation, une formation ou une maintenance ne doivent pas être ajoutées au contrat comme de simples accessoires. Leur autorisation, leur domiciliation et leur fiscalité doivent être anticipées.

Choisir un partenaire pour ses relations supposées

Les relations peuvent faciliter une prise de contact, mais elles ne remplacent ni la compétence technique, ni la solvabilité, ni la conformité réglementaire.

Refuser toute adaptation locale

Une entreprise qui refuse par principe la formation, le service après-vente, la sous-traitance ou l'assemblage local risque de se priver de projets pourtant économiquement viables.

8. Une méthode pragmatique en six étapes

1. Qualifier le produit ou le service

Déterminer précisément sa nature, son usage, sa position tarifaire, ses autorisations sectorielles et les éventuelles obligations de conformité.

2. Identifier le véritable acheteur

Distinguer l'utilisateur final, le prescripteur, le distributeur, l'importateur, l'industriel et le donneur d'ordre public.

3. Déterminer le circuit applicable

Vérifier si l'opération relève de la revente en l'état, des propres besoins d'un industriel, d'un investissement, d'une importation de services ou d'un appel d'offres.

4. Qualifier la capacité d'exécution du partenaire

Examiner ses autorisations, son programme, sa situation financière, sa banque, son organisation et ses références.

5. Sécuriser la première opération

Ne confirmer l'expédition ou le commencement de la prestation qu'après vérification des conditions administratives, bancaires, fiscales et contractuelles.

6. Construire progressivement l'ancrage

Commencer par le niveau d'engagement nécessaire, mesurer le potentiel réel, puis renforcer la présence locale lorsque les volumes et les perspectives le justifient.

Conclusion - Transformer la complexité en avantage, une contrainte, en opportunité

L'Algérie n'est ni un marché fermé, ni un marché que l'on peut encore aborder comme un simple débouché commercial.

La demande existe. Les besoins industriels, technologiques et infrastructurels sont importants. Les possibilités de coopération avec des entreprises étrangères demeurent nombreuses.

Mais la réussite suppose désormais de relier étroitement quatre dimensions :

- La démarche commerciale ;
- la faisabilité réglementaire ;
- la capacité bancaire et financière du partenaire ;
- la stratégie d'ancrage local.

Pour les entreprises qui intègrent cette logique en amont, la complexité peut devenir un avantage concurrentiel. Elle favorise les démarches structurées, les partenaires solides, les offres adaptées et les engagements construits dans la durée.

À l'image de l'eau, il ne s'agit pas de forcer aveuglément le passage. Il s'agit de comprendre le terrain pour trouver la voie praticable.

À propos de l'auteur



Ismet Saadi — Fondateur et dirigeant d'Atlas Développement

Ismet Saadi accompagne depuis plus de vingt-cinq ans des entreprises françaises et internationales dans leur développement au Maghreb et en Afrique subsaharienne. Fondateur d'Atlas Développement, il intervient notamment dans les domaines de l'accès au marché, de la recherche et de la qualification de partenaires, du développement commercial, de la due diligence et de l'implantation. Atlas Développement est membre du réseau Globalians.



Vous envisagez de développer vos activités en Algérie ?

Atlas Développement accompagne les PME et ETI dans l'analyse des conditions d'accès au marché algérien, la qualification des circuits d'importation de biens et de services, l'identification et la vérification de partenaires, ainsi que la construction de solutions d'ancrage local adaptées.

[Échangeons sur votre projet en Algérie](#)

Avertissement

Les informations réglementaires et bancaires présentées dans ce dossier ont été vérifiées à la date de sa rédaction, en juillet 2026. Les procédures pouvant évoluer par voie réglementaire, administrative, bancaire ou sectorielle, chaque opération doit faire l'objet d'une validation actualisée auprès des administrations, de la banque domiciliaire et des conseils compétents. Ce document ne constitue pas une consultation juridique, fiscale ou douanière.

Sources principales

Faites apparaître au minimum :

- Journal officiel algérien ;
- Banque d'Algérie ;
- Ministère des Finances ;
- Ministère chargé du Commerce extérieur ;
- ABEF ;
- AAPI ;
- Fonds monétaire international ;
- Banque mondiale.