

Objectif *Maghreb*

Atlas Agro, spécialisée dans le phytosanitaire bien raisonné ou bio réunit des partenaires d'un haut niveau scientifique. Elle est particulièrement active dans des zones moins favorisée de la planète qui n'en sont pas moins déjà des marchés potentiels pour les PCO. Quelques remarques de son directeur général, Mounir Hassani, pour aborder le marché algérien qui lui tient très à cœur...

Atlas Agro, entreprise suisse sortie du vivier de l'Ecole Polytechnique fédérale de Zurich (EPFZ) et désormais indépendante, s'est spécialisée dans la protection phytosanitaire à l'aide de moyens modernes, en particulier biologiques de cultures de pays ou régions en quête de développement comme l'Inde et le Maghreb. Elle est membre de l'Association mondiale des producteurs d'agents biologiques et ses partenaires sont par exemple Russel IPM (UK), Valent Biosciences (USA) et Biovet (Ch).

Un vrai projet

Son directeur général, Mounir Hassani, ingénieur agronome diplômé de plusieurs instituts réputés, connaît aussi bien les champs d'application du pest control en hygiène rurale que publique dans plu-

ne se limite jamais à un simple négoce de produits. Nous apportons aussi notre expertise en matière d'analyse globale des problèmes de parasites agraires en privilégiant systématiquement les solutions bio et nous assurons la transmission des savoir-faire technologiques connexes qui manquent cruellement à de nombreuses régions du monde ».

En Algérie, Atlas Agro est déjà très active dans des projets concernant des zones forestières (lutte contre la processionnaire du pin), l'agriculture, l'apiculture (lutte anti varroa), la démoustication et la lutte contre les ravageurs des denrées stockées. Elle s'intéresse aussi à la Tunisie et au Maroc et compte bien devenir le leader de ces spécialités dans l'ensemble du Maghreb, sans se départir de sa politique de sensibilisation et de formation des populations locales.

Le marché algérien

L'Algérie n'est pas le marché le plus facile à aborder dans le bassin méditerranéen, mais c'est le plus prometteur, selon Mounir Hassani. Il est constitué de deux segments : l'un public, l'autre privé. Le premier est le plus complexe pour de nombreuses raisons historiques.

Si du point de vue de l'investisseur, le code est, sur le papier, extrêmement favorable. Il en va tout autrement sur le terrain car l'administration demeure d'une approche délicate. Cependant, il faut noter, car c'est aussi un signe positif, que ce pays est un des rares à s'être doté d'un ministère de l'Environnement. Ce dernier est en charge des questions de contrôle des nuisances et des parasites

Le second secteur par contre fonctionne très bien. En effet, le privé est parvenu, en quelques années à trouver une indépendance certaine vis-à-vis du public. De nombreuses entreprises de toutes tailles se sont développées sur des bases très dynamiques. Un important homme d'affaire algérien a dit un jour que l'Algérie est un marché étonnant où il est pos-



Source : Atlas Agro

**A gauche,
Mounir Hassani**

seurs parties du monde. C'est un expert des marchés du Nord de l'Afrique et particulièrement de l'Algérie.

Née d'un programme spécifique de l'EPFZ en Inde, Atlas Agro est porteuse d'un projet. « Notre activité

sible de rentabiliser un investissement en six mois ! C'est un vrai marché de consommation où le groupe familial par exemple reste très fort et où donc les moyens financiers sont assez souvent mis en commun. De plus, l'Algérien voyage peu et l'argent disponible est donc dépensé localement. Les produits étrangers y sont appréciés et les prix des biens et produits importés fréquemment élevés.

Il faut aussi savoir que les entreprises algériennes privées sont très impliquées dans les démarches de certifications ISO ce qui s'explique notamment par l'entrée prochaine à l'OMC et le désir de pénétrer ainsi de grands marchés d'exportation. Une telle évolution signifie qu'à terme les protections douanières à l'importation devraient tomber et que les niveaux d'exigence en terme de qualité des intrants devraient remonter nettement. Ce devrait être sensible sur le marché des produits destinés au PCO.

« Ce marché qui est actuellement largement alimenté par des génériques de qualités très inégales devrait ainsi accorder bientôt la préférence à des produits plus haut de gamme, en provenance d'Europe », estime Mounir Hassani.

Un marché à moyen et long terme

En ce qui concerne le marché des PCO, plusieurs segments sont particulièrement intéressants. L'Algérie importe une très large partie de ses besoins en céréales (80%) et leur stockage est un problème de grande ampleur. Cette question est du ressort de l'OAIC, un organisme public, mais cette activité souffre cruellement d'un déficit de savoir-faire tant au niveau de la conservation en silos proprement dite qu'en termes de traitement des attaques parasitaires. L'agroalimentaire en général est un autre secteur au fort potentiel.

Le tourisme que l'Algérie souhaite développer mais



Source Atlasagro

Le Maghreb dans sa globalité, avec ses 100 millions d'habitants



Source Atlasagro

qui déjà connaît un réel essor sur le plan local, est source de marché pour les PCO tout comme l'hygiène publique, les rongeurs et autres nuisances pullulant dans certaines régions.

« Ce sont des marchés sur lesquels il vaut mieux s'aventurer accompagnés, pour éviter les déceptions et ne pas perdre de temps, et sur lesquels il faut investir du temps.

La vente seule n'y suffit pas. Il faut aussi y former la clientèle aux métiers d'applicateurs notamment. C'est pourquoi je dis que ce pays est, dans cette spécialité comme dans d'autres, un marché à moyen et long terme. Et il ne faut pas se contenter de regarder le marché algérien isolément, il faut prendre en considération le Maghreb dans sa globalité, avec ses 100 millions d'habitants».

Un partenariat

Et Atlas Agro se dit prêt à aider les entreprises européennes à se lancer dans cette aventure, sur la base d'un partenariat respectant son projet global réunissant produits, services et formations. Nous pouvons et nous voulons être, dans nos domaines, une fenêtre sur l'Europe pour les maghrébins et une ouverture vers le Maghreb pour les entreprises européennes, fabricants, formulateurs et applicateurs. », résume Mounir Hassani.



Source Atlasagro