

## offre de Services

Notre société dénommée SARL CODIN dont le siège social est situé dans la zone industrielle de Batna en Algérie a opté pour la vocation d'accompagner et conseiller nos clients potentiels dans leurs projets d'investissements dans le domaine industriel. La longue expérience de notre personnel dans le domaine (plus de 40 ans) et la connaissance du terrain (opportunités d'investissements) nous ont encouragés à nous y engager.

Pour ce faire, nous nous sommes dotés de partenaires sérieux et compétents dans la plupart des pays dont les relations avec le nôtre sont favorables mais surtout où notre business est potentiellement florissant.

Nous pouvons citer à titre indicatif la Turquie, la France, la Belgique, l'Allemagne, l'Espagne, la Grèce, le Canada et les états unis. Mais à titre préférentiel, la Turquie vole largement la vedette à tous ses concurrents pour ses rapports qualités/prix dans certains cas.

Par ailleurs, il est à noter que la négociation avec nos clients peut se présenter de 2 façons différentes que voici :

**Le client a déjà son créneau :** Là, il nous demande de prospecter pour lui trouver le meilleur fournisseur en terme de rapport qualité/prix pour l'acquisition de ses équipements. Cependant, il est des fois où nous dissuadons nos protagonistes pour s'y engager dans l'un des cas où le projet n'est pas rentable ; non réalisable ; marché saturé ; technologie désuète ; difficulté majeure d'obtention d'agrément ou autres autorisations administratives ; non subventions de l'état ; coût total du projet dépassant leurs capacités de financement malgré le crédit bancaire à solliciter ; problème foncier en terme de mensurations ou situation géographique etc...



Dans ce cas , le client potentiel verse dans l'un des créneaux que nous lui présentons en substitution.

Dans le cas où le projet présenté initialement ou en substitution est louable et enthousiasmant , notre rôle n'est pas seulement de trouver le fournisseur mais également de négocier tous les aspects liés au contrat qui suivra.

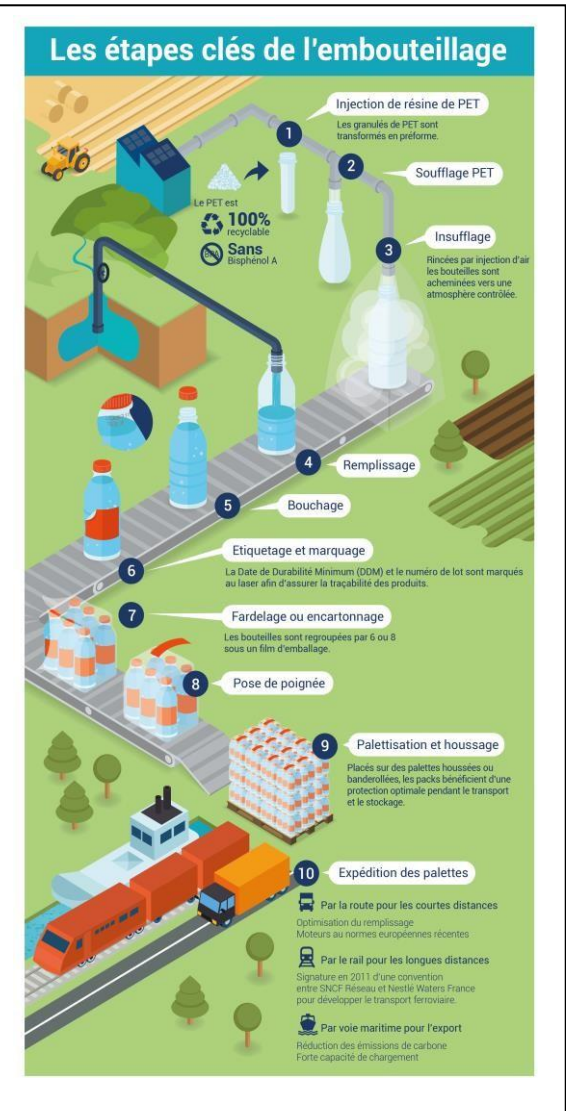
Ensuite, il nous incombe d'élaborer le **dossier technico-économique** du projet à présenter aux instances administratives pour l'octroi des avantages subventionnés par l'état ainsi que pour les institutions bancaires ( voir plus bas la consistance non négligeable)

- **Le client cherche un créneau porteur** : Cela représente la grande majorité de nos clients. Ils ont les moyens financiers et fonciers, mais ignorent (ou hésitent) dans quel créneau s'engager. A nous dans ce cas de lui trouver ce qui peut l'intéresser, et le convaincre honnêtement bien entendu.

Notre rôle dans ce cas, comme vous pouvez aisément le juger est plus ardu pour la simple raison que cela engendre une bien plus large recherche de créneaux susceptibles de s'adapter à notre marché national mais non seulement , mais aussi parce qu'il faut aussi convaincre le protagoniste sur l'opportunité et l'intérêt du projet.

Dans les 2 cas, il nous incombe, suivant l'approbation du client d'entreprendre toutes les démarches inhérentes aux exigences administratives et relationnelles avec (sans garantie bien entendu du résultat) :

- ❖ les instances bancaires
- ❖ l'ANDI
- ❖ le ministère de tutelle
- ❖ Des sous-traitants pour les œuvres liés au projet



## QUELQUES AVANTAGES POUR COOPERER AVEC L'ALGERIE :

- Main d'Œuvre bien moins chère que celle d' Europe
- Marché très large et vierge
- Proximité immédiate avec les pays subsahariens ; africains et nord-africains favorable pour développer la politique d'exportation très porteuse
- Coût des énergies relativement très faible
- Exonération d'impôts , de droits de douanes et autres avantages fiscaux et parafiscaux sur 5 à 10 ans
- Favorisation à hauteur de 25% supérieur sur le prix dans les appels d'offres internationaux pour les produits fabriqués totalement ou partiellement en Algérie
- Prix et qualité de quelques intrants matières premières favorables
- Etc...

