

ALBANIE

SEPTEMBRE 2016

Sous la direction de Pierre LIGNOT,
Directeur du Bureau Business France
BALKANS



11 Countries
1 Instruction
1 Invoice

Reliable Legal Support
Across SEE



GUIDE DES AFFAIRES **ALBANIE**

RÉALISÉ PAR MARIE-JOSE KOTSOVASSILIS

Septembre 2016

Bureau Business France d'Athènes
6 rue Akadimias
10671 Athènes-Grèce

© 2016 - BUSINESS FRANCE

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Business France ne peut en aucun cas être tenu pour responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Business France ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuels changements.



Source : GEOATLAS.com* 2009 © Graphi-Ogre

PLANS DES PRINCIPALES AGGLOMÉRATIONS DU PAYS

Plan de [Tirana](#) :

Plan de [Durrës](#)

Plan de [Shkoder](#)

REMERCIEMENTS

Cet ouvrage a été rédigé par Marie-José KOTSOVASSILIS, Attachée juridique et responsable administrative, sous la direction de Pierre LIGNOT, Directeur du Bureau Business France en Grèce et Balkans, avec l'appui d'experts du marché albanais.

Nous tenons à remercier les auteurs qui ont contribué à ce guide, en particulier le cabinet d'avocat DRAKOPOULOS LAW ALBANIA, qui a rédigé la partie juridique, ainsi que les professionnels qui ont apporté leur témoignage et partagé leur expérience de ce marché et nos annonceurs.

- **Auteurs**

M. Besnik DURAJ du Cabinet d'avocat Drakopoulos Law Albania
Mme Blerina KAZANI – CCI France-Albanie.

- **Témoignages (par ordre alphabétique)**

M. Jenc BOGA -Marketing & Communication Boga & Associates,
M. Jean-Marie DEMANGE, Ministre Conseiller pour les Affaires Economiques et Chef du Service Economique Danube-Balkans à Sofia,
M. Besnik DURAJ, Cabinet d'avocat Drakopoulos Law Albania Sh.p.k.
M. Julien ROCHE, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie France-Albanie
M. Bérenger THIBAUT- CEO- Vacances en Albanie.

- **Annonceurs**

AGENCE DE DEVELOPPEMENT DES INVESTISSEMENTS ALBANAISE (AIDA)
CABINET D'AVOCAT BOGA & ASSOCIATES
CABINET D'AVOCAT DRAKOPOULOS LAW ALBANIA SH.P.K.
CABINET D'AVOCAT KALO & ASSOCIATES
MAZARS ALBANIA.

PRÉFACE

L'Albanie a été le dernier pays d'Europe centrale et orientale à adopter des réformes de libre marché. Bien que l'économie du pays se soit renforcée au cours des dernières années, l'Albanie demeure toujours l'un des pays les plus pauvres en Europe. Ainsi, près d'un habitant sur sept vit sous le seuil de pauvreté et près de 50% du PIB est toujours constitué par l'économie informelle, freinant le programme de réformes économiques en cours.

Toutefois, avec un secteur bancaire solvable et bien capitalisé, l'Albanie a mieux résisté à la crise internationale que ses voisins des Balkans en 2009 et 2010, du fait d'une ouverture internationale encore limitée et de l'évolution des prix internationaux des matières premières. Le pays a échappé à la récession lors des années de crise, même si la chute de l'activité dans l'Union européenne comme dans les pays limitrophes d'Europe du sud-est a pesé sur la conjoncture.

L'année 2015 a été marquée par une croissance de 2,6 %, après 2% en 2014 et 1,1% en 2013. Celle-ci a été tirée essentiellement par l'investissement et l'exportation nette de biens et services. Du côté de l'offre, la construction, les services et l'industrie manufacturière ont contribué à cette croissance. Celle-ci a été amplifiée par la politique accommodante conduite par la Banque centrale dont le taux directeur a été abaissé à 1,25% en mai 2016. Pour 2016, la Commission européenne s'attend à une croissance de 3,2%.

Dans un contexte politique détérioré en 2013, marqué par les élections, le déficit budgétaire, fixé dans la loi de finance initiale à 3,5% du PIB, est passé à 5%. La dette publique, réévaluée, dépassait 70% du PIB fin 2013. Pour desserrer cet étai financier, l'Albanie a sollicité un accord auprès du FMI qui lui permet de bénéficier de prêts de cette institution, complétés par un soutien budgétaire de la Banque Mondiale et de l'Union européenne. En contrepartie, le programme économique préparé en lien avec le FMI fixe comme priorité la réduction du déficit, la baisse de la dette publique et le règlement des arriérés de paiement de l'Etat.

Ce pays, qui est en cours de rattrapage des infrastructures et d'harmonisation avec la réglementation européenne depuis qu'il a obtenu le statut de candidat à l'UE en juin 2014, présente des opportunités pour prendre des participations ou nouer des alliances avec des entreprises privées albanaises ou pour introduire des technologies nouvelles.

Cet ouvrage a vocation à présenter ce marché en mutation, en donnant une vue générale du cadre des affaires, en offrant les clés essentielles pour comprendre et nouer des relations, faciliter les contacts et la compréhension mutuelle.

Le Bureau Business France d'Athènes, en charge de la zone Europe du Sud-Est-Balkans, est à la disposition des entreprises qui souhaitent aller plus loin dans leurs études de marché ou de partenariat en Albanie et dans la région. Il peut leur fournir des prestations adaptées à leurs stratégies, des analyses, des tests de marché et des missions de prospection ciblées, des solutions d'hébergement et de coaching de VIE, en liaison avec ses partenaires.

Pierre LIGNOT

Directeur du Bureau Business France - Europe Sud-Est-Balkans

Rédaction achevée en septembre 2016

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
Les points clés de l'environnement politique	18
Les points-clés des échanges	21
• Etat des lieux du commerce extérieur	21
• Les investissements	23
Les secteurs porteurs	26
• L'Énergie	26
• L'Industrie	28
• Les Infrastructures de transport	28
• Le Tourisme- le Bien être	29
• L'Immobilier	33
• L'Agriculture et l'agro-industrie	33
• Les TIC	34
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	37
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	39
• La réglementation des échanges	39
• L'environnement fiscal	40
• Le droit social	44
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	48
Organiser son voyage de prospection	52
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	52
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	53
• Aides et appuis	56
Trouver le bon partenaire commercial	64
• Le partenariat local	64
• Les importateurs-distributeurs	64
• Le partenaire étranger	65
• La vente directe	65
• Etablir le bon contrat commercial	65

Réussir son implantation	67
• Régime des investissements étrangers	67
• Formes juridiques les plus fréquentes	67
• Ouvrir un bureau de représentation ou Créer une succursale	68
• Ouvrir un point de vente	69
• Les formes de sociétés	69
• Les autres formes d'implantation	71
• Point immobilier	72
Se faire connaître	75
• Les principaux médias	75
• Faire un communiqué de presse	76
• Recourir à une agence de relations publiques	76
Se faire payer	78
• Moyens et délais de paiement	78
• Litiges, impayés et recouvrement	80
Se protéger	83
• Les brevets	84
• Les marques	84
• .Les dessins et modèles	85
• Les droits d'auteur	86
3. CONTACTS UTILES	87
• Logistique	89
• Promotion	92
• Représentations françaises	95
• Finance	96
• Cabinets et agences	98
• Institutions	101

1

CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS



CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS

Les points-clés du marché

DONNEES GEOGRAPHIQUES

L'Albanie est un petit Etat de la péninsule balkanique, d'une superficie de 28 748 km², soit environ 4,5% de la superficie de la France.

Elle a des frontières communes avec le Monténégro au nord, le Kosovo au nord-est, la Macédoine à l'est, et la Grèce au sud. Elle est bordée par les mers Adriatique et Ionienne à l'ouest.

L'altitude moyenne est de 708 m, Les deux tiers du territoire sont des montagnes, qui pointent à plus de 2500 m (au nord-est du pays, le Korab culmine à 2751 m). Ces chaînes font de l'Albanie un pays cloisonné, aux vallées étroites empruntées par des fleuves au débit torrentueux dont les principaux sont le Drin, le Seman, le Shkumbin et la Vjosë (Vjosa).

Le climat, rude dans les montagnes, ne présente de caractère méditerranéen qu'au voisinage de la côte, entre le golfe de Vlorë, au sud, et la région centrale de Tirana, desservie par le port de Durrës. Les précipitations sont abondantes et hivernales.

DONNEES DEMOGRAPHIQUES

- **Population**

L'Albanie est le pays d'Europe qui connaît la plus forte émigration, avec plus d'un tiers de ses ressortissants vivant à l'étranger, principalement dans les deux pays frontaliers : la Grèce et l'Italie. Ce phénomène est dû à un niveau de vie parmi les plus bas du continent européen. Le pays aurait ainsi perdu 3 % de sa population, qui comptait 2,8 millions d'habitants lors du recensement de 2011, contre 3,18 millions en 1989 (à comparer avec la population de la France de 66 millions en 2013).

La densité de la population est de 100,6 h/km². 60% de la population est rurale.

Les Albanais représentent 95% de la population, les Grecs 3%, les autres minorités 2% (Vlachs, Tziganes, Serbes, et Bulgares). 65% sont musulmans, 20% orthodoxes et 13% catholiques. Il existe d'importants foyers de population albanaise au Kosovo et en République de Macédoine.

La capitale est Tirana (800 986 habitants) et les villes principales sont Durrës (199 073 habitants), Fier (125 353 habitants), Vlora (117 850 habitants), Elbasan (116 971 habitants) Shkodra (96 328 habitants), et Korçë (88 358 habitants).

- **Démographie**

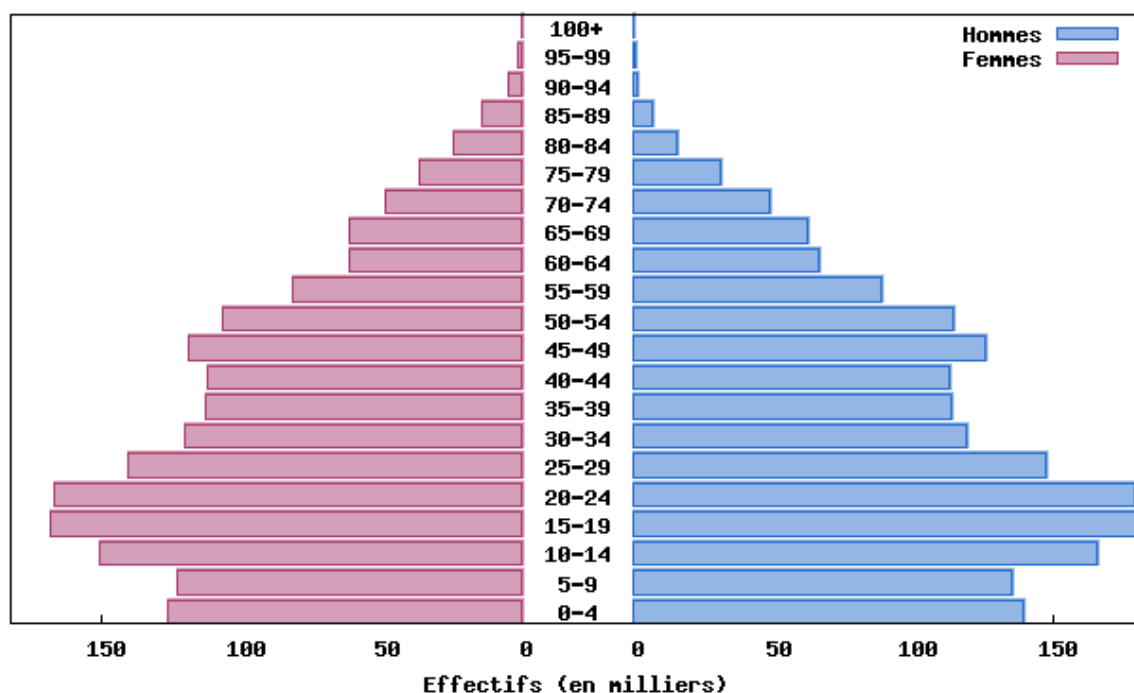
La population albanaise est parmi les plus jeunes en Europe avec un âge médian de 33 ans. Toutefois la population vieillit rapidement. Pendant la décennie 2001-2011, le nombre et la part de la population de moins de 15 ans a décliné, passant de 29,3% à 20,7% et la part de la population de plus de 65 ans a augmenté de 7,5% à 11,3%.

Le taux de croissance démographique est négatif (-0,1%). L'espérance de vie : 77,8 ans. Le taux d'alphabétisation est de 99 %.

Répartition de la population en 2014

Age	Femmes	Hommes	En %
0-14 ans	274 634	307 275	19,3%
15-24 ans	282 498	297 851	19,2%
25-54 ans	633 729	574 820	40%
55-64 ans	158 602	157 014	11,1%
65 ans et plus	176 643	157 143	10,8%

Pyramide des âges, Albanie, 2009



- **Données linguistiques**

La Langue officielle est l'albanais. Beaucoup connaissent l'italien. Quelques jeunes parlent aussi l'anglais. N'ayez pas peur de tenter de communiquer pour autant. Les Albanais seront très enclins à vous aider même si vous ne parlez pas la même langue.

DONNEES SUR LES INFRASTRUCTURES

- **Routes**

L'Etat a entrepris la rénovation des infrastructures à partir des années 2000 et les premières autoroutes sont apparues. Les principales villes du pays sont aujourd'hui interconnectées par des voies rapides ou autoroutes. Aujourd'hui le réseau routier couvre le territoire dont l'autoroute Durrës-Kukës-Morinë de 180 km, les axes nord-sud (405 km) et l'axe est-ouest (Corridor VIII, de 262 km) et le périphérique de Tirana.

- **Transports maritimes**

L'Albanie est baignée par la Mer Adriatique et ses 427 km de côtes sont dotés de 17 ports de marchandise, dont les principaux sont ceux de Durrës, Saranda, Shëngjin et Vlora. 2 autres ports (Le Porto Romano (Durrës) et la Petrolifera Park (Vlorë) en concession, ont démarré leur activité en 2010. Les ports albanais ne desservent que les ports italiens de Bari, Brindisi et Ancône et ainsi que ceux de Grèce.

- **Réseau ferré**

L'Albanie a un modeste réseau ferré de 412 km de lignes principales et 230 km de lignes secondaires. Des pays limitrophes, seul le Monténégro est raccordé.

- **Aéroports**

Le pays dispose d'un aéroport International (Tirana) et de 5 aérodromes. L'aéroport de Kukes, construit en 1999 est toujours hors service.

DONNEES SECTORIELLES

- **Répartition du PIB et de l'emploi**

L'économie est dominée par le secteur des services qui représente plus de 52% de la valeur ajoutée en 2015 (restauration et hôtellerie notamment) et par le secteur agricole (22,6%) qui concentre près de la moitié des emplois et cherche à s'orienter vers l'agro-alimentaire bio de qualité et la pêche. L'industrie et les mines contribuent à 25,2% au PIB. La part des secteurs agricole et de l'industrie dans le PIB s'est stabilisée après une baisse progressive ces dernières années. Parallèlement, la part des services augmente chaque année.

Répartition de l'activité économique

	Agriculture	Industrie	Services
Emploi par secteur (en % de l'emploi total)	44,1	19,9	36,0
Valeur ajoutée (en % du PIB)	22,6	25,2	52,2
Valeur ajoutée (croissance annuelle en %)	2,0	-22,0	17,3

Source : Banque Mondiale, 2015. En raison de l'arrondi, la somme des pourcentages peut être inférieure ou supérieure à 100%.

La production agricole se concentre sur le blé, le maïs, l'avoine, le sorgho, le coton, les pommes de terre, les légumes, l'olivier, le tabac, les fruits, le sucre de betterave, la vigne, l'élevage et les produits laitiers. L'agriculture souffre d'un manque d'équipements modernes, de problèmes de propriété et de morcellement des terres, qui entraîne une productivité assez faible.

Le secteur industriel emploie 20% de la population active. Le secteur se concentre sur la transformation alimentaire, le textile et l'habillement, le travail du bois (construction), le pétrole, le ciment, les produits chimiques, l'extraction minière, le transport et l'énergie hydraulique.

L'économie albanaise a été portée notamment par le dynamisme de ses services. Le tourisme, les télécommunications, le secteur bancaire et de l'assurance, sont en plein essor.

DONNEES ECONOMIQUES :

• Principaux indicateurs macro-économiques et tendances

Indicateurs	2013	2014	2015	2016 (prévision)
PIB nominal en Mds USD	12,92	13,28	11,59	12,20
Déficit public en % du PIB	-5,0	-5,8	-4,2	-3,4
Dette publique en % du PIB	70,1	72,5	73,3	70,2
PIB / habitant en USD	4.633	4.787	4.200	4.444
Taux de croissance	1,4%	1,9%	2,7%	3,4%
Taux d'inflation	1,9%	1,6%	2,2%	2,5%
Taux de chômage	16	17,5	17,3	17,0

Source : FMI - World Economic Outlook Database – 2016.

• Politique économique et budgétaire

La crise a entraîné un ralentissement de la croissance à partir de 2009 et une dégradation des finances publiques. Depuis l'arrivée au pouvoir du Premier ministre Edi Rama (septembre 2013) ont été mises en place un certain nombre de réformes et une consolidation budgétaire, dans le cadre d'un accord conclu avec le FMI prévoyant l'octroi d'une aide financière de 300 MEUR.

Le programme économique établi dans ce cadre a pour priorité la diminution de la dette publique à moyen terme et le règlement des arriérés de paiement de l'Etat. Les prêts du FMI ont été complétés par des prêts de la Banque Mondiale et un soutien budgétaire de l'UE.

Les réformes actuelles visent à accroître l'efficacité de l'administration fiscale et à lutter contre la corruption. Le gouvernement met en place des réformes d'inspiration libérale destinées à attirer les investisseurs étrangers et à renforcer le statut de candidat officiel à l'UE, obtenu par le pays en juin 2014.

• Analyse des risques économiques et sociaux

L'Albanie a été le dernier pays d'Europe centrale et orientale à adopter des réformes de libre marché. Bien que l'économie du pays se soit renforcée au cours des dernières années, l'Albanie demeure toujours l'un des pays les plus pauvres en Europe. Ainsi, près d'un habitant sur sept vit en dessous du seuil de pauvreté en 2014 et l'économie informelle représente près de 50% du PIB, ce qui a entravé le programme de réforme économique en cours.

Toutefois, avec un secteur bancaire solvable et bien capitalisé, l'Albanie a mieux résisté à la crise internationale que ses voisins des Balkans en 2009 et 2010, du fait d'une ouverture internationale encore limitée et de l'évolution des prix des matières premières sur le marché mondial. Le pays a échappé à la récession lors des années de crise, même si la chute de l'activité dans l'Union européenne comme dans les pays limitrophes d'Europe du sud-est a pesé sur la conjoncture : la Grèce est un important partenaire commercial, investisseur et pourvoyeur de transferts de la diaspora et ses difficultés économiques, depuis 2011, se ressentent fortement sur l'Albanie.

Dans la mesure où l'Albanie est un pays modérément intégré dans les flux mondiaux de capitaux, l'impact du contexte international est moins spectaculaire que dans d'autres pays de l'Europe de l'est. Ainsi la croissance du pays a été de 2,7% en 2015 et est estimée à 3,4% par le FMI pour 2016. Mais l'économie est marquée par une dette publique qui représente plus de 70% du PIB, des exportations en baisse et une diminution significative des transferts de fonds des émigrés. L'économie albanaise subit la récession de la zone euro, destinataire de 80% de ses exportations et premier investisseur dans le pays.

Appréciation du risque

Points forts	Points faibles
Candidat à l'adhésion à l'Union européenne	Importance de l'économie informelle (30 à 40%)
Mécanisme élargi de crédit du FMI	Pauvreté (PIB par tête = 30% de la moyenne européenne),
Jeunesse de la population	Dépendance de la pluviométrie : agriculture (23% du PIB pour 45% des emplois) et hydroélectricité (95% de l'électricité)
Potentiel minéral	Faiblesse des infrastructures de transport
Faible déficit énergétique	Manque d'efficacité et politisation de la justice et de l'administration
Façade maritime dotée de plusieurs ports	Corruption et crime organisé
	Stabilité de la monnaie, le lek, face à l'euro
	Dette extérieure élevée (68% du PIB) : Etat (40% du total), banques (19%), entreprises (18%), intragroupes (23%)
Note Evaluation pays	C
Note Environnement des affaires	C

Source Coface 2016.

• Données monétaires

La monnaie locale est le Lek albanais (ALL). Son flottement par rapport à l'Euro est relativement stable :

Taux de change au 18/03/2016 : 1 ALL = 0,0072 EUR, 1 EUR = 138,2796 ALL

Indicateurs monétaires	2010	2011	2012	2013
ALL - Taux de change annuel moyen pour 1 EUR	137,79	140,45	139,00	140,34

Source : Banque Mondiale - 2014.

CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS

Les points clés de l'environnement politique

TYPE DE REGIME

- **Une République parlementaire**

Après 45 ans d'isolement sur la scène internationale, le régime albanais a procédé à une ouverture progressive en reconnaissant le multipartisme à la fin des années 1990 et en organisant les premières élections libres en 1991.

Depuis, l'Albanie est devenue un Etat libéral. Un premier projet constitutionnel a été rejeté lors du référendum de 1994 et un second projet a été proposé au peuple en 1998.

La Constitution actuelle a été adoptée le 21 octobre 1998.

Le Parlement (l'Assemblée d'Albanie « Kuvendi i Republikës së Shqipërisë ») détient le pouvoir législatif. Il compte 140 députés élus à la majorité simple et 40 députés choisis par les partis sur une base proportionnelle (seuil : 2,5%). Leur mandat est de 4 ans.

Le Président de la République garantit le respect de la loi et de la Constitution. Il est élu par le Parlement pour un mandat de cinq ans à la majorité des trois cinquièmes. Son mandat est renouvelable une fois.

Le pouvoir exécutif est exercé par le gouvernement. Le Premier ministre est nommé par le Président de la République, sur proposition de la majorité parlementaire, et les ministres, sur proposition du Premier ministre.

- **Les dernières et prochaines élections**

La coalition de gauche a remporté une large victoire lors des élections législatives du 23 juin 2013, avec 53% des voix contre 36% pour l'alliance de droite (regroupée autour de M. Berisha, ancien Premier ministre). Grâce au ralliement de deux députés de l'opposition, la coalition gouvernementale dispose désormais au Parlement d'une large majorité de 83 sièges sur 140, qui permet l'adoption des lois les plus importantes, notamment celles requises dans le cadre du rapprochement européen de l'Albanie.

Le nouveau gouvernement s'est engagé à poursuivre le train de réformes structurelles (modernisation de l'administration, de la justice et du secteur de l'énergie, lutte contre la corruption, le crime organisé et l'économie clandestine, respect de la propriété, droit des faillites, information financière...) afin de satisfaire les conditions mises à son adhésion à l'U.E.

Les prochaines élections législatives auront lieu en 2017.

Résultat des élections législatives en Albanie (2013)

Parti	Sièges
Parti socialiste d'Albanie (PSSH)	66
Parti démocrate d'Albanie (PDA)	49
Mouvement socialiste pour l'intégration	16
Parti pour la justice l'intégration et l'unité (PDIU)	4
Parti républicain d'Albanie	3
Parti de l'Union pour les droits de l'homme (Albanie)	1

- **Principaux dirigeants**

Le Président de la République est Bujar Nishani (parti PDA) depuis le 24 juillet 2012 pour un mandat de 5 ans, jusqu'en 2017.

M. Edi Rama, chef du plus grand parti de la coalition victorieuse (PSSH) a été nommé Premier ministre le 10 septembre 2013. Son allié, M. Meta, occupe le poste de Président du Parlement.

APPARTENANCE AUX ORGANISMES INTERNATIONAUX

L'adhésion de l'Albanie à l'UE et à l'OTAN constitue depuis plusieurs années la priorité de la diplomatie albanaise. L'objectif étant atteint pour l'OTAN depuis 2009, l'Albanie concentre désormais ses efforts sur son rapprochement européen.

- **L'Albanie et l'Union européenne**

Le 24 juin 2014, l'Albanie a obtenu le statut de candidat à l'adhésion à l'UE. Elle est membre du Conseil de l'Europe (l'Albanie en a assuré la Présidence de mai à novembre 2012).

Elle a signé l'ASA avec l'UE et un accord intermédiaire, considéré comme accord de libre-échange entre l'Albanie et l'UE.

Elle est membre de la CEFTA (Central European Free Trade Agreement) depuis le 1er janvier 2007 et a signé des accords de libre-échange avec l'ARYM (Macédoine), la Croatie, le Kosovo, la Serbie, le Monténégro, la Moldavie, la Bosnie-Herzégovine et la Turquie et depuis 2012, l'accord GSP avec les Etats-Unis.

- **Accords multilatéraux**

Elle a adhéré à l'ONU, l'OCDE, le FMI (1991), l'OTAN, l'Organisation pour la Coopération économique des pays de la mer Noire (OSEP), l'Organisation Internationale de la Francophonie (en 2006). Elle est signataire du Protocole de Kyoto et de la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontaliers des déchets dangereux et de leur élimination.

Elle est membre de la Banque Mondiale.

L'Albanie fait partie de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA).

Elle a ratifié en 1991 la Convention pour le Règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) et en 2001, la Convention de New York de 1958 sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères.

ANALYSE DES RISQUES POLITIQUES

Avec la perspective de réformes allant de pair avec les négociations en vue de l'adhésion à l'Union européenne, les investissements étrangers vont se poursuivre, selon la Coface, notamment dans l'énergie (lignes électriques avec les pays voisins, centrales électriques, gazoduc Trans-adriatique amenant le gaz azéri jusqu'en Europe occidentale). Dans une année préélectorale, l'investissement public devrait reprendre timidement. A l'inverse, l'investissement privé local restera contraint par la timidité du redémarrage du crédit et des taux d'intérêt élevés (en moyenne proches de 8%). Les banques, en grande partie filiales de groupes italiens, autrichiens et grecs, resteront prudentes du fait du poids encore élevé de leurs créances douteuses (20% de leur portefeuille), de la forte « euroisation » du crédit (60%) et de la situation financière souvent fragile des acteurs locaux. La consommation des ménages devrait progresser plus rapidement grâce à une meilleure orientation de l'emploi et au maintien de la faible inflation, mais devra compter avec l'atonie persistante des remises des expatriés et la poursuite de l'assainissement budgétaire. La contribution des échanges à la croissance devrait être encore négative, car l'augmentation des exportations en direction des marchés européens sera, à la fois, tempérée par les prix bas des minerais et des pièces

métalliques pour la construction, et contrebalancée par les importations liées aux investissements étrangers.

Source : Coface janvier 2016.

Points forts	Points faibles
Candidat à l'adhésion à l'UE	Importance de l'économie informelle (30 à 40%)
Mécanisme élargi de crédit du FMI	Pauvreté (PIB par tête= 30% de la moyenne européenne), place réduite de l'éducation
Jeunesse de la population	Faiblesse des infrastructures de transport
Potentiel minéral et hydroélectrique	Bureaucratie
Faible déficit énergétique	Dépendance à la pluviométrie (95% de l'électricité provient des ressources hydroélectriques)
Façade maritime dotée de plusieurs ports	Corruption et crime organisé

Notation Coface

Risque pays	Environnement des affaires
C	C

Source : <http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Albanie>

TÉMOIGNAGE

Jean-Marie DEMANGE, Ministre Conseiller pour les Affaires Economiques et Chef du Service Economique Danube-Balkans à Sofia

“ La situation économique en Albanie

Depuis sa prise de fonction en septembre 2013, le gouvernement d'Edi Rama s'est engagé sur la voie des réformes pour mettre le pays sur le chemin de l'Union européenne. La situation budgétaire très dégradée du pays est en voie de redressement sous le contrôle du FMI et la croissance repart après deux années difficiles en 2012 et 2013. Désormais, l'Albanie s'affiche comme une des économies les plus dynamiques de la région avec une croissance prévue de 3,4 % en 2016, après 2,6 % en 2015.

S'agissant des réformes structurelles engagées par le gouvernement, si celles du secteur de l'énergie, des retraites et la réforme territoriale contribueront à l'amélioration de la situation budgétaire à moyen terme, en revanche on peut s'interroger sur l'impact de certaines réformes économiques telles que la loi sur les secteurs stratégiques et la loi sur les zones de développement économique et technologique, ou même la lutte contre l'informalité - qui si elle est louable en soi- gagnerait à être davantage menée en concertation avec l'ensemble des acteurs économiques.

Avec la perspective de réformes allant de pair avec les négociations en vue de l'adhésion à l'Union européenne, les investissements étrangers vont se poursuivre, notamment dans l'énergie. Le potentiel minéral (pétrole, chrome, cuivre, fer, nickel, charbon) et hydroélectrique du pays suscite de nombreux intérêts. Le développement du gazoduc Trans-adriatique (TAP) amenant le gaz azéri jusqu'en Europe occidentale contribuera à intégrer l'Albanie dans l'échiquier énergétique régional. La France prend une part importante à ce projet, puisque la société française SPIECAPAG, filiale du groupe Vinci, a été retenue pour la construction de trois lots gazoducs terrestres dans le cadre du TAP : l'un de 185 km en Grèce - entre Kipoi et Kavala - et deux autres en Albanie totalisant 215 km entre Bilisht et Topoje. Ces pipelines devraient être opérationnels fin 2019.

CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS

Les points-clés des échanges

ETAT DES LIEUX DU COMMERCE EXTERIEUR

SOLDE DU COMMERCE EXTERIEUR

Importations en 2015 : 3,9 Mds EUR
Exportations en 2015 : 1,8 Md EUR
Poids de la France dans les importations du pays: 2,1%.

(Source SER de Sofia)

UN IMPORTANT DEFICIT COMMERCIAL LIE A L'ETROITESSE DE LA BASE PRODUCTIVE

Les échanges commerciaux de l'Albanie s'établissent à 5,7 Md EUR en 2015 et restent stables par rapport à l'année précédente. Ils sont relativement modestes et représentent 55% du PIB. Le solde commercial de l'Albanie est déficitaire de 2,2 Md EUR en 2015 et représente 21,4 % du PIB.

Les exportations albanaises se sont réduites de 3% en 2015 en raison de la baisse des cours du pétrole et s'établissent à 1,77 Md EUR (17,2 % du PIB). Les exportations albanaises ont toutefois plus que triplé depuis 2005 (lorsqu'elles s'établissaient à 537 M EUR). L'Albanie est un des leaders mondiaux dans la production de cuir et de chaussures, elle vend donc majoritairement des produits « textiles, tissus, cuir et chaussures », représentant 38,2 % de ses exportations. L'Albanie exporte également des « produits pétroliers » (26,5 % des exportations) qui représentent 469 M EUR en 2015 contre 613 M EUR en 2014 (-23,4 %) soit 4,6 % du PIB. L'Union européenne est le principal client de l'Albanie avec 75,3% des exportations albanaises, tandis que les exportations vers les pays des Balkans représentent seulement 14,2% des exportations totales.

Les importations albanaises repartent à la hausse à 3,96 Md EUR en 2015 (38,4% du PIB), après avoir baissé en 2012 (3,8 Md EUR) et en 2013 (3,7 Md EUR). Le premier poste d'importations de l'Albanie est celui des « biens d'équipement et matériel de transport » (21,5 % des importations) s'élevant à 854 MEUR. L'Albanie importe également des « produits alimentaires, boissons, tabac » (17,8 % des importations) pour 705 MEUR. En 2015 les importations en provenance des pays de l'UE constituent 61,7% des importations albanaises (en baisse de 5,4%, par rapport à 2011), ce qui fait de l'UE, son principal fournisseur ; tandis que les pays des Balkans ont une part de marché de 7,6 % en Albanie, en augmentation par rapport à 2011 (elle était de 3,2 %).

Les 10 premiers fournisseurs de l'Albanie (en MUSD)

	2012	2013	2014	2015
Le Monde	4 879	4 880	5 229	4 320
Italie	1 555	1 614	1 556	1 308
Chine	310	331	381	369
Turquie	280	311	369	346
Grèce	462	432	492	338
Allemagne	295	284	312	288
Serbie	262	200	280	208
France	78	126	101	95
Russie	124	96	110	95
Espagne	95	76	90	69
Etats-Unis	103	118	126	68

Source : GTA -2016

LE RANG DE LA FRANCE ET SON EVOLUTION,

La France est le 7ème fournisseur de l'Albanie et son 13ème client.

- **L'évolution des échanges commerciaux entre les deux pays**

Les échanges commerciaux ont plus que triplé ces 10 dernières années, passant de 27 MEUR en 2005 à 99 MEUR en 2015. Près de 420 entreprises françaises exportent vers le marché albanais, dont une soixantaine de grandes entreprises. Le textile et l'habillement constituent l'essentiel de nos achats à l'Albanie.

La France est le 7^{ème} fournisseur de l'Albanie, derrière l'Italie, la Chine, la Turquie, la Grèce, l'Allemagne et la Serbie. Les exportations françaises ont représenté 39,6 MEUR en 2015.

La France a été le 13^{ème} client de l'Albanie en 2015. Les importations en provenance d'Albanie s'élevaient à 59,7 MEUR.

Il en est résulté un solde déficitaire pour la France de 20,1 MEUR (alors que le solde était excédentaire jusqu'en 2011).

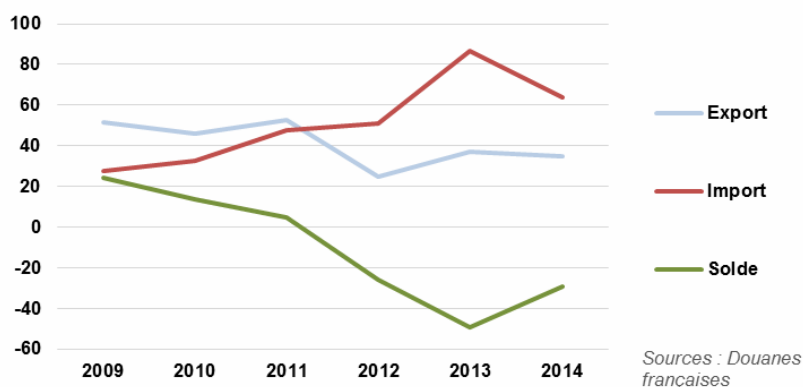
Source DG Trésor- SE Tirana et SER Sofia.

Commerce bilatéral en 2014-2015

MEUR	2014	2014
Exportations françaises vers l'Albanie	35	39,6
Importations françaises depuis l'Albanie	64	59,7

Source : Douanes françaises.

Evolution des échanges commerciaux de la France avec l'Albanie en MEUR



Source DG Trésor- SER Sofia

- **Les secteurs porteurs et la présence française en 2015**

Les exportations françaises en Albanie s'élèvent à 39,6 MEUR en 2015. Le premier poste d'exportations françaises en Albanie concerne les « biens d'équipement et le matériel de transport » (42% du total), suivi par les « produits chimiques et pharmaceutiques » (21,8%), et le « textile, habillement, cuir et chaussures » (18,7%).

Les importations françaises en provenance d'Albanie étaient de 64,5 MEUR en 2014 et ont légèrement diminué en 2015 (-7,5%), s'élevant désormais à 59,7 MEUR, ce qui fait de la France le 14ème client de l'Albanie en 2015.

Principaux produits d'exportation de la France en Albanie

Secteurs	Part de marché de la France
1 Véhicules et matériel de transport	6,86%
2 Produits pharmaceutiques	6,37%
3 Produits minéraux, substances bitumées	3,49%
4 Machines, produits électriques, équipement audiovisuel	2,34%
5 Huiles essentielles, parfums, cosmétiques	1,38%

Source : GTA.2016.

LES INVESTISSEMENTS

- **Les conditions d'investissement en Albanie**

Le cadre économique est libéralisé et les conditions pour attirer les investissements directs étrangers sont en amélioration constante.

Les IDE en Albanie sont encadrés par la loi de 1993 sur les investissements étrangers qui avait pour objectif de créer un climat favorable pour les investisseurs étrangers dans le pays. Aucune autorisation du gouvernement n'est nécessaire pour un investissement initial et aucun secteur n'est fermé aux investissements étrangers. Une loi de 2010 vise à protéger l'intérêt des investisseurs en cas de contestation de droits de propriété. La loi offre une assistance juridique par la représentation légale de l'investisseur et par la compensation des pertes liées à des décisions de justice temporaires.

L'Albanie se classe en 97^{ème} position (sur 189 pays) dans le classement de la Banque Mondiale « Doing Business 2016 », la Banque estimant qu'elle est performante au regard de la protection des investisseurs minoritaires et de commerce transfrontalier. En revanche, la lenteur des procédures pour l'obtention de licences d'exploitation dans les secteurs du commerce, de la construction et du tourisme a causé des retards dans la progression de l'investissement. De plus, les investissements continuent à souffrir du manque d'infrastructures et du droit de propriété mal défini.

- **Tendance - évolution**

Les investissements directs étrangers sont en constante augmentation depuis le début des années 2000.

Selon la Banque Centrale d'Albanie, le stock d'IDE en Albanie aurait atteint 4,5 Mds EUR en 2014, soit 33,6% du PIB (3,4 Mds EUR selon la CNUCED), et les flux 869 M EUR, soit 8,7% du PIB. Les flux d'IDE se sont maintenus après la crise, en raison, notamment, des investissements du groupe pétrolier canadien Bankers. Les principaux secteurs récipiendaires d'IDE en 2014 sont, selon la Banque centrale d'Albanie, le transport et les télécommunications, les services financiers, l'industrie extractive et l'industrie manufacturière.

Les principaux investisseurs en termes de stock d'IDE en 2014 sont la Grèce (1^{ère} avec 26% du stock d'IDE), le Canada (2^{ème} investisseur avec 17%) suivi par l'Italie (3^{ème} avec 12%), les Pays-Bas (4^{ème} avec 11%) et la Turquie (5^{ème} avec 9%) qui voient leur présence se renforcer depuis 2011, et l'Autriche (6^{ème} avec 8%).

- **Place de la France dans le pays**

Selon la Banque de France, le stock d'IDE français en Albanie a diminué en 2014 à 146 M EUR contre 197 M EUR en 2013. Il avait plus que triplé entre 2012 (56 M EUR) et 2013.

Les principaux récipiendaires d'IDE sont les activités financières et d'assurance avec 63,1% du stock français, malgré le départ du Crédit Agricole en octobre 2015. Les principales entreprises françaises présentes en Albanie sont la Société Générale, Schneider Electric, Morpho, GDF Suez, Mazars, Sanofi et KLP Industries.

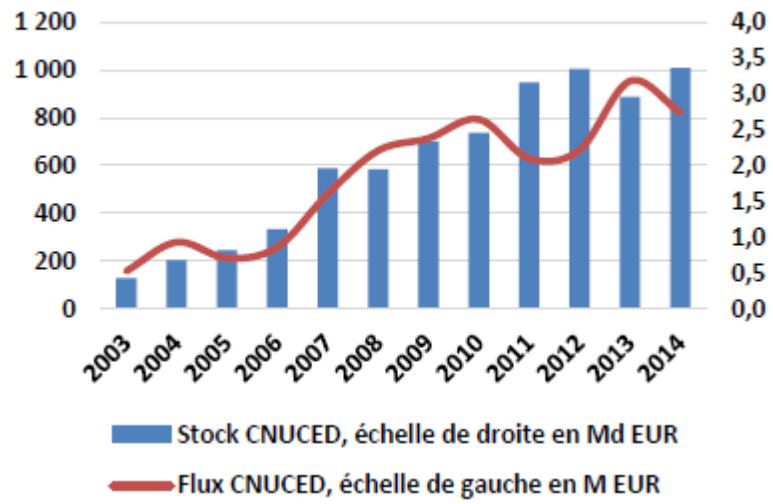
Selon la Banque d'Albanie, la France est le 11^{ème} investisseur en Albanie. La Banque de France recense un flux d'IDE français en Albanie négatif de 50,7 MEUR en 2014, après 138,7 MEUR en 2013 et 6 MEUR en 2011 et 2012. Les seuls investissements français significatifs ces 2 dernières années proviennent de GDF Suez/Green Energie qui a investi 12 MEUR dans deux centrales hydro-électriques.

Source : DG Trésor- SER de Sofia

	IDE français en Albanie	IDE albanais en France
	En millions EUR	
2011	51	nd
2012	84	nd
2013	84	nd
2014	68	nd

Source : Banque centrale d'Albanie.

Stock et flux d'IDE en Albanie



Source : CNUCED.

CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS

Les secteurs porteurs

L'ÉNERGIE

ENERGIE ELECTRIQUE

Selon l'Institut National des Statistiques d'Albanie, la production d'électricité en 2014 s'est établie à 4 726 GWh (tableau ci-dessous). Une part importante de la production provient des centrales hydroélectriques, en majorité publiques. Les importations d'électricité ont enregistré une hausse de 45% (ressortant à 3 356 GWh) et les exportations sont restées faibles (288 GWh). La consommation d'électricité des ménages et des entreprises augmente d'environ 10% par an.

Main Indicators of electricity	2010	2011	2012	2013	2014
Energy(MWh)	6.772.750	7.210.731	7.619.409	7.857.033	7.793.736
Production (MWh)	7.673.728	4.036.309	4.724.800	6.959.326	4.726.246
HHPs(MWh)	7.673.728	4.036.309	4.724.800	6.959.326	4.726.246
Import gross(MWh)	1.004.571	3.474.966	3.230.144	2.322.528	3.355.987
Export gross(MWh)	1.905.549	300.544	335.535	1.424.821	288.497
Consumption by consumers(MWh)	4.605.551	5.031.574	4.369.370	4.551.411	5.010.554

Source Agence pour le Développement de l'Investissement en Albanie (AIDA).

La construction de nouvelles capacités de production pour répondre aux besoins futurs en énergie est une priorité du gouvernement. Selon le Partenariat pour l'Energie Renouvelable et l'Efficacité Energétique, l'Albanie utilise seulement 35% de son potentiel. Les réserves d'énergie hydroélectrique s'élèvent à environ 3 000 MW pour un potentiel annuel de 16 000 GWh.

La stratégie, harmonisée avec la législation de l'UE, prévoit des facilités pour les investissements énergétiques, la diversification des sources d'énergie et l'efficacité énergétique : exemptions de TVA pour les investissements en équipements supérieurs à 50 M Lekë (400 000 EUR); et pour les importations de matériaux de construction destinés aux centrales hydroélectriques.

- Le gaz

Le projet de gazoduc TAP (Trans Adriatic Pipeline), majeur pour l'Albanie et les Balkans, est entré dans sa phase opérationnelle et les travaux doivent démarrer en 2016. Ce gazoduc doit relier les champs gaziers de Shah Deniz II en Azerbaïdjan à l'Italie grâce à une interconnexion avec le TANAP ("Trans Anatolian Pipe"), près de la frontière gréco-turque, en traversant le Nord de la Grèce, l'Albanie et l'Adriatique. La fourniture en gaz pour les pays européens commencerait début 2020.

Le projet vise à améliorer la sécurité des approvisionnements et à diversifier les ressources en gaz du marché européen. TAP ouvrira un nouveau canal pour le gaz naturel depuis la région de la mer Caspienne et permettra de transporter 10 Mds de m3 de gaz par an avec une possibilité d'extension à 20 Mds m3 selon la disponibilité en gaz.

Sur le territoire albanais, le pipeline passera on shore sur 210 km et 60 km offshore. Le point d'entrée sera Bilisht (district de Korça), à la frontière grecque. Le point de sortie (vers l'Italie) est prévu à 17 km au nord-ouest de Fier (voir carte ci-dessous). Grâce au

TAP l'Albanie va devenir un carrefour énergétique qui permettra d'alimenter en gaz le Kosovo, le Monténégro, la Bosnie et, la Macédoine.

TAP a attribué les contrats pour l'ingénierie, l'approvisionnement et la construction (EPC) d'environ 760 km de pipeline terrestre en Grèce et en Albanie. La construction de TAP est divisé en cinq lots (ou sections) - trois lots en Grèce et deux lots en Albanie. Deux des lots sur territoire albanais et un sur territoire grec ont été attribués à Spie Capag, qui construira les 185 km de Kipoi à Kavala (Grèce) et les 215 km entre Bilisht et Topoje (Albanie). Ce marché de travaux publics, de 450 M EUR, est le plus important remporté par la France dans les Balkans.

Par ailleurs, Technip a remporté auprès de TAP un contrat pour des services de conseil en management de projet. Le contrat comprendra la partie terrestre de la conduite entre la Grèce, l'Albanie et l'Italie. Les services porteront sur l'ensemble du management du projet et du chantier, la fourniture des équipements et la sous-traitance pour tous les lots EPC durant les phases d'ingénierie, de fourniture des équipements et de construction, ainsi que la gestion de garantie et de clôture du projet.



Le TAP, en tant que l'un des plus importants projets d'infrastructure énergétique européens, devrait fournir de nombreuses opportunités de sous-traitances et fournitures de services aux entreprises locales ou étrangères.

L'Albanie projette d'être le point d'embranchement entre le TAP et deux autres projets de gazoducs destinés à la desserte des Balkans occidentaux : IAP et WBGR (Western Balkan Gas Ring).

D'autres projets tels que la reconversion au gaz de la centrale thermique de Vlora, la construction d'une nouvelle centrale thermoélectrique au gaz, à Fier et la conversion au gaz des usines très consommatrices d'énergie telles que les aciéries ou les usines de production de ciment, devraient permettre de développer le marché interne. Selon la Banque Mondiale, les besoins en gaz de l'Albanie devraient atteindre 1 million de m³ en 2025.

LES MINES

L'Albanie a des réserves considérables de cuivre, de charbon de chrome et de nickel. La qualité et la quantité du chrome sont particulièrement élevées -avant 1990, l'Albanie était le troisième producteur mondial de chrome et aujourd'hui elle est le seul pays européen disposant de réserves notables. Le pays dispose également de gisements de bauxite, de phosphate et de calcaire inexploités ainsi que de marbre et de pierre qui pourraient être utilisés dans la construction. L'exploitation des mines de charbon et de nickel a été privatisée. Le gouvernement a accordé des concessions à des entreprises étrangères pour l'exploitation d'une partie de ses réserves.

Le nombre de permis d'exploitation augmente d'année en année : plus de 738 compagnies de toutes dimensions (dont une quarantaine d'entreprises étrangères, turques, canadiennes, chinoises et italiennes) exercent leur activité minière en Albanie. La majorité des permis d'exploitation concerne le chrome et le calcaire.

L'ENVIRONNEMENT

L'Albanie doit effectuer un effort important pour mettre à niveau ses infrastructures d'adduction d'eau et, surtout, d'assainissement (80% de la population est approvisionnée en eau, mais 50% seulement bénéficie d'un réseau d'évacuation des eaux usées). Le secteur bénéficie d'un important soutien international (Banque Mondiale, UE, gouvernements, etc...) dont les engagements dépassent 500 MEUR, pour des besoins estimés à plus de 2 Mds EUR.

A la demande des autorités albanaises, le gouvernement français a alloué en 2011 430 000 EUR sur financement FASEP comme appui à l'actualisation des prescriptions techniques nationales pour les études et travaux dans les domaines de l'eau et de l'assainissement en Albanie.

Source : Ambassade de France en Albanie.

L'INDUSTRIE

Plusieurs secteurs sont en forte expansion: la confection, la filière bois et ameublement, la sidérurgie et la métallurgie. Le textile (37,4% des exportations) et la chaussure (21% des exportations) offrent d'importantes opportunités de coopération avec des investisseurs étrangers. Les avantages offerts par le bois vont de la coupe jusqu'à l'exportation en passant par la production d'emballages. L'Albanie importe 75% de sa consommation mais ses atouts humains (main d'œuvre) et naturels (matières premières) devraient favoriser le développement de son industrie.

Différentes mesures ont été prises pour le développement du textile et de la chaussure, telles que l'exonération de TVA sur l'équipement mécanique, une simplification des procédures douanières, l'ouverture d'un guichet unique au bénéfice des investisseurs au sein de l'Agence de développement des Investissements en Albanie (AIDA), des contrats de leasing de terrains publics au tarif de 1 EUR symbolique.

LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

TRANSPORT MARITIME

Plusieurs projets de développement sont en cours :

- La privatisation en PPP des services (nettoyage, gestion maritime, transit, etc.) du plus grand port du pays, celui de Durrës à 35 km de la capitale.
- La rénovation du port de Vlorë, deuxième port par la surface et le trafic, grâce à un financement de 15 M EUR mis en place par la coopération italienne.
- L'extension du port de Shengjin, de faible capacité, mais qui occupe une position stratégique de par sa proximité avec la route Durrës-Kukës. Des négociations seraient en cours avec le gouvernement chinois.
- La construction d'un nouveau port sur le même site de Shengjin est à l'état de projet pour un investissement de près de 1,2 M EUR. La société qui prévoit de construire ce port vise à le transformer en un très grand port qui traitera plus de 60 millions de tonnes de marchandises et 2,6 millions de conteneurs par an. A l'heure actuelle, seule l'étude de faisabilité de ce port a été réalisée et l'entreprise recherche des investisseurs.

TRANSPORT FERROVIAIRE

Le secteur ferroviaire (447 km de voies ferrées) est encore peu développé et requiert de nombreux investissements : les travaux concernent principalement les infrastructures, les équipements de signalisation et de communication et l'achat de matériel roulant.

La BERD s'est engagée à soutenir le secteur. Des financements de 55 M EUR devraient être mis en place pour la réhabilitation de l'axe Tirana-Durrës et la construction d'une connexion avec l'aéroport de Tirana.

TRANSPORT ROUTIER

Plusieurs investissements, d'un montant global de 2,2 Mds EUR ont été entrepris au cours des dix dernières années, tels que l'autoroute Durrës-Kukës (mobilisant plus d'un tiers des financements), le corridor 8 ou l'axe nord-sud.

Toutefois, 15% des routes nationales (2 200 km), 35 % des routes rurales (6 000 km) et 25% des routes urbaines (1 800 km) restent en très mauvais état. Selon les estimations, le pays aura besoin de 2,5 Mds EUR supplémentaires pour atteindre les standards européens.

Le projet d'autoroute bleue (voie rapide entre la Croatie, le Monténégro, l'Albanie et la Grèce) reliera en Albanie Vélipoje (au nord) à Butrint (au sud) pour un coût de près de 400 MEUR et pourrait bénéficier des fonds IPA.

Un système de péage pour les segments Milot-Morine, Tirana-Elbasan et Tirana-Durrës devrait être réalisé en partenariat public privé (PPP). Par ailleurs, le gouvernement est en négociation avec une société chinoise pour la construction de la route d'Arber (route reliant l'Albanie à la Macédoine).

TRANSPORT AERIEN

Un seul aéroport international fonctionne en Albanie, l'aéroport de Rinas situé à 8 km de Tirana. Il a été cédé en concession en 2004 à un consortium composé de l'allemand Hochtief et du Fonds albanais-américain de développement des entreprises. Le gouvernement est en négociation avec le concessionnaire pour la réalisation d'un deuxième aéroport international dans le sud du pays (Saranda).

Source : Ambassade de France en Albanie.

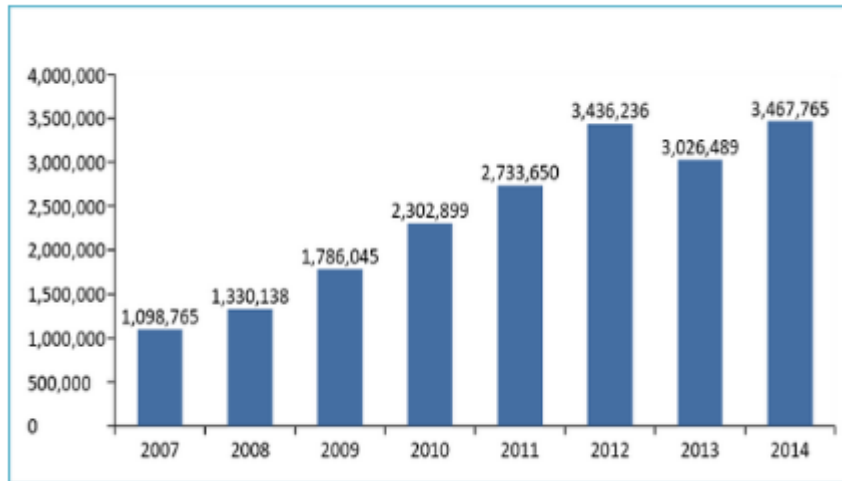
LE TOURISME- LE BIEN ETRE

POTENTIEL TOURISTIQUE

Le potentiel touristique de l'Albanie, mer et montagne, est encore largement inexploité: Malgré une saison très courte (trois mois d'été), le secteur du tourisme s'est développé fortement pendant la dernière décennie, avec une augmentation du nombre de visiteurs de 20% par an en moyenne. Son paysage diversifié (mer et montagne), ses villages inscrits sur la liste du patrimoine mondial de l'Unesco, ses 450 km de côtes contribuent au développement de son attractivité touristique.

Avec une part de 5,9% du PIB du pays, 19,2% de l'emploi, 3,6 M de visiteurs et 639 M USD de revenus en 2014, le secteur du tourisme est prioritaire pour le gouvernement albanais et son développement sera fortement appuyé par les projets d'infrastructures sous financements européen et national (routes, voies ferrées).

Visiteurs étrangers en 2014



Source Agence pour le Développement de l'Investissement en Albanie (AIDA).

DEVELOPPEMENT DES INFRASTRUCTURES D'ACCUEIL

Le secteur de l'hôtellerie est en cours de restructuration avec approximativement 650 hôtels en Albanie, dont 100 dans la capitale Tirana (dont la capacité d'hébergement est de 1906 chambres - 3653 lits). La plupart de ces hôtels ont une capacité maximale de 20 chambres. Seule une trentaine d'hôtels ont reçu la classification en étoiles, dont 3 hôtels de 5 étoiles. L'amélioration de la qualité des services passe par l'arrivée de nouvelles enseignes étrangères (actuellement, présence du Sheraton). 724 investissements hôteliers sont en projet.

Les objectifs d'ici 2024 portent sur :

- une contribution directe du secteur de 885 MEUR (6,1% du PIB)
- des arrivées touristiques atteignant les 4 350 000 visiteurs (Kosovo, ARYM, Angleterre, Italie, Allemagne)
- des revenus de 2 Mds EUR (augmentation de 5,6% par an).

Sofitel de Tirana



INCITATIONS A L'INVESTISSEMENT

Plusieurs mesures sont été prises :

- une loi de 2011 prévoit des allégements fiscaux en faveur de projets touristiques en zone de montagne.
- depuis 2012, l'Etat devient garant et assure la protection légale de l'investisseur pour tout investissement supérieur à 10 MEUR.
- la nouvelle stratégie pour la période 2014-2020 fixe des priorités pour le développement du tourisme dans chacun des 12 districts du pays. Un plan de développement du tourisme en zones côtières (mer et lacs) comprend des incitations fiscales à la construction d'hôtels et de villages de vacances.

PROJETS TOURISTIQUES

- La Riviera Albanaise (Projets de développement Saranda & Vlora)

Vlora est une des plus grandes villes et le second port d'Albanie après Durrës, avec une population de 79 948 habitants.

Le gouvernement albanais prépare un plan pour le développement du littoral sud de l'Albanie. Le premier appel d'offres "Vlora Wwaterfront" a été attribué et prévoit un investissement de 3 ans à compter de juillet 2014 par le Fonds d'investissement piloté par la société XDGA.

La seconde phase de l'investissement concerne le port de Vlora et la forêt de Soda.

Plus de 130 projets ont été présentés depuis le début de 2014, visant à développer le littoral de l'Albanie, élaborés par le gouvernement albanais et l'Agence publique « Invest in Albania ».

- Green Coast Resort project,

Investissement de Balfin Group, situé sur la plage de Palasa, sur un terrain de 180 000 m². Le Resort prévoit la construction d'hôtels et résidences de luxe. Il comprendra piscines, restaurants, centre de spa.

Source : CCIFA, Ministère du Tourisme, INSTAT, Ministère de l'intérieur

LES SPAS HOTELIERS

Le spa hôtelier commence à se développer en Albanie notamment dans certains hôtels 4* et 5* de la capitale ainsi que dans d'autres villes (notamment Durrës), avec essentiellement des services de massage/hydromassage et sauna.

LE THERMALISME

L'Albanie dispose de sources thermales connues depuis l'époque romaine. Ce n'est qu'au cours du XXe siècle que les stations thermales ont commencé à être exploitées à des fins thérapeutiques (notamment traitement des problèmes dermatologiques et rhumatismes) en accueillant également des unités hôtelières. Aujourd'hui, les principales sources thermales sont situées dans les régions d'Elbasan, de Permet et de Dibër qui accueillent une clientèle locale mais aussi des visiteurs de pays voisins.

ENTRETIEN

**Bérenger THIBAUT,
CEO- Vacances en
Albanie**

Activité de l'entreprise

Secteur tourisme, spécialisé dans l'incoming pour les francophones. Existe depuis 2012 et à ce jour en expansion, car connecté avec les deux pays et bénéficiant d'un fort réseau auprès du monde touristique qui nous fait confiance.

Depuis quand êtes-vous implantés ou installés? Sous quelle forme et pourquoi ?

Nous avons découvert l'Albanie en 2009 et après des missions de consulting, nous avons orienté nos affaires dans le secteur du tourisme.

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à installer

vos entreprise dans ce pays ?

Suite à ce premier voyage, le pays offrait de nombreuses opportunités. De plus la non-double imposition est un grand avantage.

Au final, était-ce une bonne décision ?

Oui c'est une bonne décision même si il faut des nerfs solides pour travailler en Albanie car les deux cultures (albanaise et française) ne sont pas en accord et faire le lien et/ou le tampon entre les deux est parfois très stressant.

Souvent nous réfléchissons comment améliorer les rapports mais nous devons nous plier aux règles implantées en Albanie et faire changer les mentalités.

Notre marché se situe dans la zone, donc nous en sommes dépendants mais pour rester sur un point positif nous sommes contents d'avoir implanté l'entreprise ici.

Comment évolue votre activité ?

Notre activité évolue doucement et est dépendante des nouvelles lois mises en place par le gouvernement. Mais cela est très encourageant car nous sommes en accord avec eux et réfléchissons aux projets ensemble. De nombreuses tables rondes sont organisées.

Quelles ont été vos difficultés ?

Ici il faut savoir se débrouiller et compter sur soi. Il faut toujours avoir un plan B et verrouiller deux à trois fois les choses pour être certain.

Quels ont été les points positifs ?

Ici, dans le bon comme dans le mauvais, tout se passe très vite. Il faut donc être réactif et les projets ne manquent pas.

Comment envisagez-vous l'avenir de votre activité ?

Nous envisageons l'avenir sereinement et doucement. Le tourisme s'ouvre et il faut prendre les bonnes décisions et les bons tournants.

Selon votre expérience, comment les Français et leur savoir-faire sont-ils perçus ici ?

Les Français sont très bien perçus et notre savoir-faire est gage de qualité. Nous sommes en force ici, la France est « grande » dans les esprits et les cœurs albanais.

Quels conseils donneriez-vous à une société française qui vient s'implanter ?

Très bien s'entourer et prendre un très bon cabinet d'avocat. Ne pas se presser et réfléchir avant d'agir. Tout paraît simple au premier abord mais si l'on n'a pas pris la bonne décision dès le départ, cela posera ensuite des problèmes et ralentira le développement.

Quels conseils donneriez-vous à son dirigeant local dans ses rapports professionnels ?

Avoir un management assez serré et toujours contrôler sans être oppressant.

L'IMMOBILIER

L'immobilier a connu une croissance fulgurante en Albanie, malgré la crise économique. Le taux de croissance de ce secteur est de l'ordre de 20%, en constante augmentation. On constate un besoin important en matière de logement dans les grandes villes du pays, à cause de l'exode rural concernant plus du tiers de la population albanaise, soit près d'un million de personnes.

Le gouvernement albanais a mis en place des règles administratives et juridiques attractives pour les investisseurs. Des règles qui garantissent les investissements contre les risques de nationalisation ou contre d'éventuelles concurrences déloyales de la part de l'Etat ou des groupes nationaux.

L'AGRICULTURE ET L'AGRO-INDUSTRIE

CARACTERISTIQUES DES STRUCTURES AGRICOLES

Le secteur agricole et agro-industriel est un secteur clé de l'économie: il emploie 44% de la population active et contribue à 22% au PIB national. L'agriculture albanaise est caractérisée par le morcellement et la petite dimension des exploitations : en 2014, 46% des exploitations agricoles avaient une taille inférieure à 1 hectare et 86% avaient une taille inférieure à 2 hectares.

Les exploitations sont majoritairement de type familial. 33% des exploitants ont plus de 65 ans et leur formation est insuffisante.

Le secteur est caractérisé par :

- une faible productivité et des coûts de production élevés,
- l'absence de coopératives, d'espaces de stockage,
- des équipements agricoles obsolètes,
- une production principalement réservée à l'autoconsommation et peu commercialisée,
- l'absence de cadastre.

Ainsi les besoins d'investissements se concentrent-ils sur la construction de magasins de stockage appropriés, le traitement et l'emballage des produits alimentaires, ainsi que sur les systèmes d'irrigation et de drainage.

CARACTERISTIQUES DE LA PRODUCTION AGRICOLE

L'activité est dominée par la production végétale. L'Albanie produit des céréales, du tabac, des fruits et légumes, des plantes aromatiques et médicinales.

L'agriculture biologique est en plein développement.

Le cheptel est dominé par les ovins et les volailles.

Les points forts du pays sont l'huile d'olive et la transformation de viande. **L'Albanie reste fortement importatrice de produits agricoles et alimentaires.** En 2014, l'Albanie a importé pour 547 M USD et exporté pour 93 M USD de produits agroalimentaires. Les principaux fournisseurs sont l'Italie, la Grèce, la Serbie.

LE MACHINISME AGRICOLE

En l'absence de production locale dans ce secteur, **l'Albanie a importé en 2014 pour 7,6 M USD de machines agricoles.** Les principaux fournisseurs sont l'Italie, le Japon et la Chine, l'Italie étant leader.

Description	M USD	Principal fournisseur
Tracteurs, actionnés par un moteur à combustion	3,6	Italie
Machines/App/Engins Agricoles/Horticoles ou Sylvicultures	1,6	Italie
Machines pour la récolte/Battage des produits agricoles	0,52	Italie
Machine pour le nettoyage des grains, le tri	0,49	Italie
App mec à projection / Disp ou pulv des matières liquides	0,41	Italie
Machines à traire / Machines et appareils de lait	0,28	Italie
Equipement pour l'élevage de volailles, incubateurs	0,18	Italie
Presses & Pressoirs, Fouloirs pour la fabrication du vin	0,13	Italie
Appareil élévateurs ou transporteurs, pneumatiques	0,10	Italie

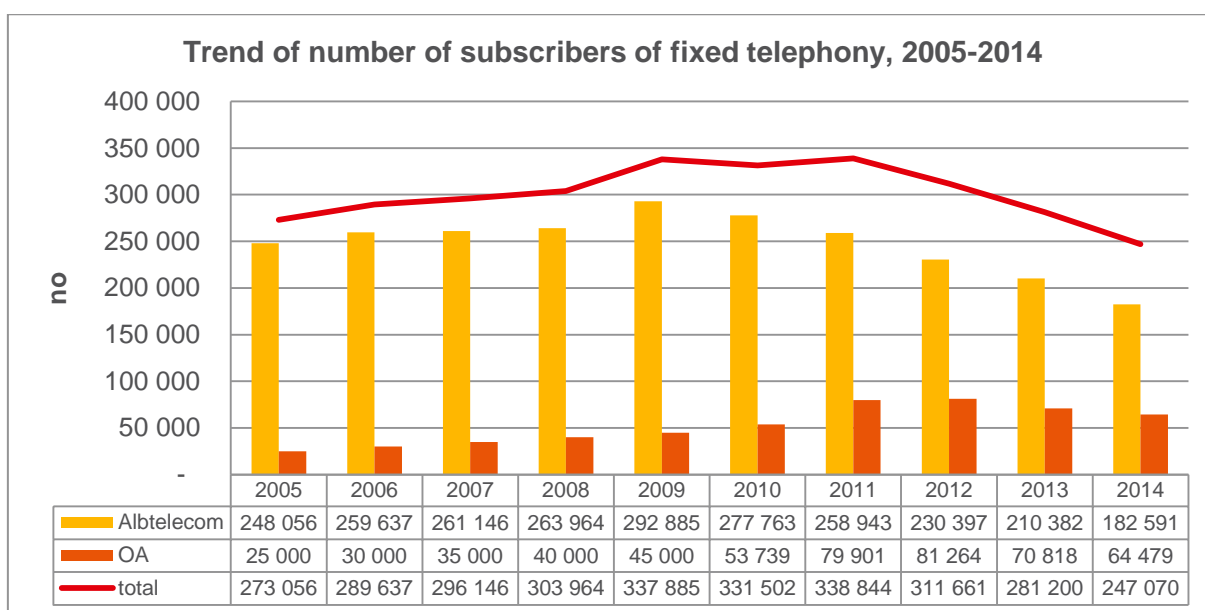
Source : GTA.

LES TIC

TELECOMMUNICATIONS

Le gouvernement albanais a procédé à l'harmonisation de la réglementation des télécommunications avec le cadre réglementaire européen et accéléré la concurrence. Les revenus des opérateurs du marché des télécommunications ont atteint, en 2015, 370 MEUR, en baisse de 10%. La téléphonie mobile contribue à environ 80% du chiffre d'affaires total du marché, le reste provenant de la téléphonie fixe et de l'Internet (86 MEUR). La pénétration de l'Internet en Albanie augmente rapidement (54,7% en 2012 contre presque zéro il y a une décennie).

L'Agence nationale pour la Société de l'Information, créée en 2007, vise à accélérer le développement des services d'e-gouvernement. Près de 80% des services administratifs de base sont accessibles par Internet.



Source: Autorité de Régulation des Télécommunications d'Albanie (AKEP) 2015.

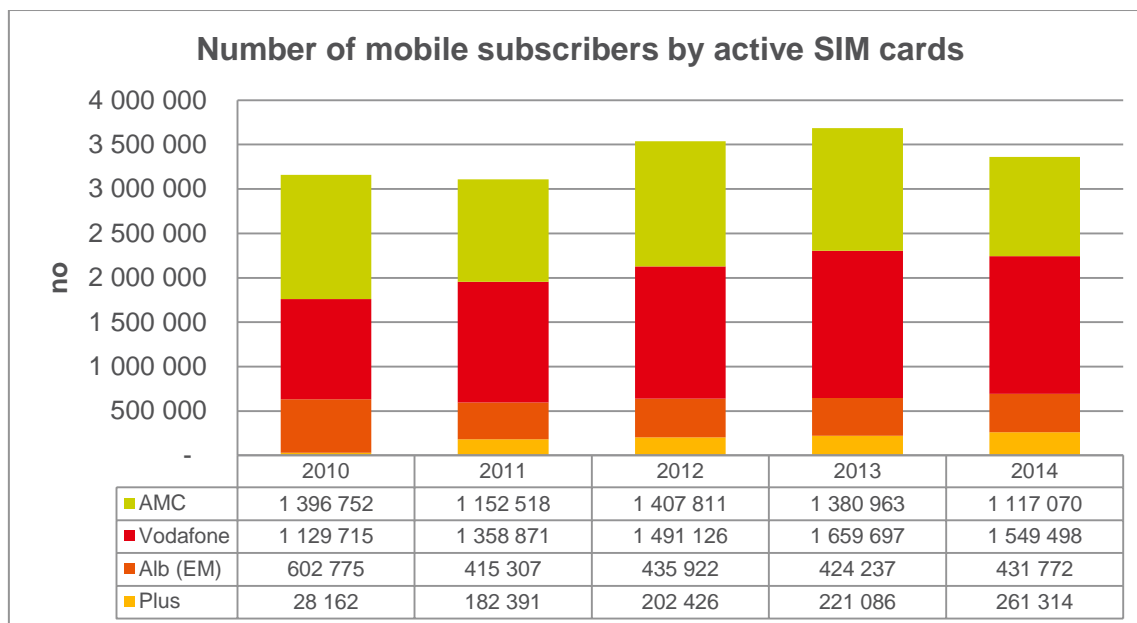
<http://www.akep.al/en/publications/annual-reports>

Albtelecom est le plus grand opérateur de téléphonie fixe avec 74% des usagers fin 2014, ASC et Abcom, détiennent chacun 6% de part de marché.

TRANSACTIONS NUMERIQUES

Les services bancaires sur Internet sont en plein développement: en 2014, les transactions bancaires en ligne ont augmenté de 64%, atteignant 164,5 Mds de Lek. Le nombre de comptes bancaires accessibles via Internet a augmenté de 28%.

L'utilisation de paiements électroniques, incluant ceux via Internet et téléphones mobiles, connaît des taux de croissance élevés. 808 770 cartes de débit et 80 518 cartes de crédit étaient sur le marché fin 2015. La demande est en augmentation constante, surtout pour les cartes de crédit.



Source: Autorité de Régulation des Télécommunications d'Albanie (AKEP) 2015.

<http://www.akep.al/en/publications/annual-reports>

2

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS



KALO & ASSOCIATES was established in 1994 by Perparim Kalo, with 37 years of work experience, to become a leading commercial law practice in Albania and Kosovo.

The Firm represents select prominent foreign and multinational companies and agencies, in a variety of sectors and industries across the globe, priding itself on its solution driven approach to client problems, offering tailored legal advice to suit specific needs.

The Firm's diverse work force, with international experience and specialisation, serves to combine comparative approaches and local legal knowledge in finding the most appropriate resolution to problems.

The Firm enjoys recognition in South East Europe culminating with the establishment 13 years ago of the strongest legal alliance in the Balkans – **(SEE Legal)**– composed of leading law firms from 12 jurisdictions providing seamless legal services including cross-border commercial transactions. (www.seelegal.org).



KALO & ASSOCIATES specializes in all commercial law areas and has completed important mandates regarding large complex transactions and projects, but they focus particularly on the following areas:

Corporate (including JV, M&A), Concessions and PPP-s, Construction, Commercial Contracts, Administrative Procedures and Appeals, Banking and Finance, Project Financing, Secured Transactions, Tax Energy & Natural Resources, Environment, Petroleum, Privatizations, Foreign Direct Investments, Real Estate, Antitrust and Trade Regulation, Commercial Arbitration and Litigation, Employment, Insurance, Intellectual Property, Telecommunication, ICT and more.



*“One of the **largest and most well-established law firms in Albania** and highly regarded by the market for their quick advice” (IFLR 2008).*

*“an excellent team and **real market leader...**” (Chambers Europe 2009) ...*

*“Really stands out in the market, due to its **super technical ability in both local and international corporate matters**” (Chambers Global 2009).*

*“We asked several of our international firms and **everyone recommended them**” ... It is “a practice that is consistent with what you would expect from a top Washington law firm” (IFLR 1000)*

The Lawyer European Award awarded “**Highly Commended**” Law Firm in **Eastern Europe and Balkans**.

(www.thelawyereuropeanawards.com)

KALO & ASSOCIATES

Kavaja Avenue | G – KAM Business Center | 4th Floor | P.O. Box 235 | Tirana | Albania
Tel: +355 4 22 33 532 | e-mail: info@kalo-attorneys.com | www.kalo-attorneys.com

Pejton | Str. Mujo Ulqinaku | 5/1 | 10000 Pristina | Kosovo
Tel: + (381) (38) 609181 | pristina@kalo-attorneys.com | www.kalo-attorneys.com

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS

Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal

LA REGLEMENTATION DES ECHANGES

LE REGIME DES IMPORTATIONS

- **Absence de barrières non tarifaires**

Il n'existe pas de barrières non tarifaires à l'importation en Albanie, sauf des quotas ou des contrôles particuliers liés à certains accords multilatéraux ou bilatéraux.

- **Droits de douane et taxes à l'importation**

Depuis décembre 2006, la plupart des produits agricoles et industriels en provenance de l'UE sont exemptés de droits de douane.

Des droits de douane sont appliqués sur les textiles, les bijoux et certains produits de luxe. L'Albanie applique 6 taux de droits de douane : 0%, 2%, 5%, 6,5%, 10%, et 15%. La TVA est indexée sur le CIF: (coût, assurance et cargaison).

- **Documents d'accompagnement des échanges**

Tout produit importé doit porter une description du produit qui doit être en albanais, pour les produits alimentaires, et en grec, italien ou anglais pour les produits non alimentaires. Lors du passage aux douanes, l'importateur doit remplir un formulaire de déclaration de marchandises (document administratif unique –DAU-). Les principaux documents requis par les douanes pour les biens importés sont une facture commerciale et un document de transport (connaissance aérien ou maritime). Une licence peut être exigée pour l'importation de certains produits, pour des raisons liées, entre autres, à des objectifs sanitaires et phytosanitaires, à la sécurité, à la protection de l'environnement ou au respect d'obligations découlant de conventions internationales.

Service des douanes : <http://www.dogana.gov.al/en>

LES NORMES EN ALBANIE

- **Certification et normalisation**

La Direction Générale de la normalisation (DPS) est l'organisme national de normalisation de l'Albanie chargé d'organiser toutes les activités de normalisation au niveau national. La DPS est une personne morale de droit public qui dépend du ministre chargé de l'économie et dont les bureaux sont à Tirana. La DPS est chargée de l'élaboration, de l'adoption, de l'approbation et de la publication de normes dans tous les domaines à l'exception des télécommunications. Elle est responsable des notifications et le point d'information national OMC/OTC pour les normes techniques, les règlements et les procédures d'évaluation de la conformité ayant des incidences sur le commerce.

La DPS est membre correspondant de l'ISO, membre associé de la CEI et membre affilié du CEN et du CENELEC.

La certification d'un produit est assez peu réglementée. Elle est obligatoire pour décrire les caractéristiques sanitaires de produits alimentaires ou médicaux. La Direction

Générale de l'Accréditation est l'Institution qui se charge d'accorder et de vérifier les certifications. Depuis 1990 l'Albanie suit les règles de l'Union Européenne et de l'OMC. La documentation à fournir est la suivante: un certificat de qualité, un certificat d'analyse, un certificat d'origine et la facture d'achat ou le contrat d'achat.

Organisme de normalisation : General Directorate of Standardization (www.dps.gov.al)
Organisme de certification : General Directorate of Accreditation (http://www.dpa.gov.al/en)

- Les normes comptables

Depuis le 1er janvier 2006 l'Albanie applique les standards financiers internationaux (IAS et IFRS).

Les entreprises doivent publier un bilan, un compte de résultats et une annexe en albanais et chiffrés en leks (ALL). Les normes NAS (National Accounting Standards) et IFRS (International Financial Reporting Standards) s'appliquent pour certaines sociétés depuis le 1er janvier 2008.

L'audit des états financiers annuels par des auditeurs individuels agréés est obligatoire pour :

- les sociétés appliquant les IFRS (quelle que soit leur forme juridique) ;
- les sociétés par action appliquant les normes comptables nationales (NAS),
- les sociétés à responsabilité limitée appliquant les NAS sous certaines conditions.

L'ENVIRONNEMENT FISCAL

REGIME GENERAL DE L'IMPOSITION

L'année fiscale en Albanie correspond à l'année calendaire.

LES IMPOTS INDIRECTS

- TVA

La TVA a été instaurée en Albanie en 1995 (dénomination albanaise « Tatimi mbi Vleren e Shtuar » (TVSH).

- Le taux normal est de 20%.
- Un taux réduit, de 10%, est appliqué aux produits pharmaceutiques et au système scolaire.
- Un taux zéro sur les machines et équipements pour des investissements de plus de 350 00 EUR.

Sont exemptés de TVA :

- les exportations et services internationaux
- la fourniture de biens et de services liés à des activités financières et les transactions financières.
- Les biens importés et destinés à la réexportation.

Les TPE sont exemptées du régime de TVA : les sociétés sont assujetties à partir d'un chiffre d'affaires annuel supérieur à 5 millions ALL (40.000 EUR).

- Droits d'accise

Des droits d'accise sont prélevés sur le tabac, les boissons alcoolisées, les eaux minérales, et les carburants (13 ALL, soit 0,10 euro/kg).

L'IMPOSITION SUR LE REVENU

- **L'imposition des personnes physiques**

Les assujettis à l'IRPP

Les résidents sont assujettis à l'impôt sur l'ensemble de leurs revenus perçus aussi bien en Albanie qu'à l'étranger. Les personnes non-résidentes sont soumises à l'impôt seulement sur les revenus produits sur le sol albanais, sauf si une convention fiscale bilatérale avec le pays du ressortissant le prévoit autrement (voir convention franco-albanaise en infra).

Les déductions et les crédits d'impôt :

Le salaire mensuel imposable est de **10 000 ALL**. Des déductions sont accordées pour les dépenses médicales, d'assurance et de retraite, ainsi que pour les frais de scolarité des étudiants.

Barème fiscal en 2016

Impôt sur le revenu	Taux progressif
De 0 à 30 000 ALL	0%
De 30 001 à 130 000 ALL	13%
Plus de 130 001 ALL	13 000 ALL + 23% du montant au-dessus de 130 000 ALL

- **L'imposition des sociétés**

Impôt sur les sociétés :

- 15% pour les sociétés dont le chiffre d'affaires dépasse 8 millions ALL.

Déductions et crédits d'impôt :

Des exemptions fiscales sont accordées à certains projets sélectionnés (investissements de services publics, projets d'infrastructure, tourisme, industries pétrolières). Les entreprises bénéficient également de déductions pour dépréciation et amortissement.

Les retenues à la source :

Des retenues sont pratiquées sur :

- les dividendes : 15%;
- les intérêts : 15%;
- les royalties : 15%.

Impôts fonciers

La taxe immobilière et les droits de mutation sont de 10%.

Régime des sociétés étrangères

Selon le régime fiscal, une personne morale enregistrée, menant une activité commerciale dans le pays, soit sous forme de filiale, soit sous forme de succursale d'entreprise étrangère ou de JV, est assujettie à l'imposition suivante :

Type d'imposition	Succursale/JV(*)	Filiale
Impôts sur les bénéfices réalisés au cours d'un exercice annuel par les entreprises exploitées en Albanie	OUI	OUI
Taxe sur la Valeur Ajoutée	OUI	OUI
Retenue fiscale	OUI (*)	OUI
Impôts sur les bénéfices distribués aux actionnaires	OUI	OUI
Cotisations à la Sécurité Sociale (retraite et santé)	OUI	OUI

(*) Les succursales ainsi que les JVs jouissent de certains avantages par rapport aux filiales, en ce qui concerne notamment l'imposition des dividendes. Lorsque les succursales et les JVs reportent les bénéfices sans les distribuer aux associés ou aux actionnaires, elles sont exonérées de la retenue à la source de 15% sur les dividendes. Suivant la loi albanaise, le revenu réalisé dans le pays est soumis à la retenue à la source au taux de 15%, sauf s'il existe une convention de non double imposition avec le pays dont la personne morale étrangère est ressortissante, prévoyant d'autres dispositions. La convention fiscale passée entre la République Française et la République de l'Albanie destinée à éviter les doubles impositions, prévoit en l'espèce, que la retenue à la source est applicable seulement au cas où les services rendus par l'entreprise étrangère nécessitent la création d'un établissement permanent de l'entreprise française en Albanie (cf. infra).

LA CONVENTION FRANCO-ALBANAISE DE NON DOUBLE IMPOSITION

La convention fiscale, signée entre la France et l'Albanie le 24 décembre 2002 et entrée en vigueur le 1er octobre 2005, tend à éviter la double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune et à prévenir l'évasion et la fraude fiscales.

Elle permet aux entreprises françaises, qui réalisent en Albanie des opérations commerciales ou d'investissement, dont le revenu est assujéti à une retenue à la source, d'éviter la double imposition.

Taux d'imposition prévus par la Convention

Dividendes	5% du montant brut des dividendes si le bénéficiaire effectif est une société qui détient directement ou indirectement au moins 25% du capital de la société qui paie les dividendes; 15% du montant brut des dividendes, dans tous les autres cas
Intérêts	10%
Redevances	5%

Principe de non-discrimination

Selon l'article 25 de la Convention, « les nationaux d'un Etat contractant ne sont soumis dans l'autre Etat contractant à aucune imposition ou obligation y relative, qui est autre ou plus lourde que celles auxquelles sont ou pourront être assujettis les nationaux de cet autre Etat qui se trouvent dans la même situation, notamment au regard de la résidence. La présente disposition s'applique aussi, nonobstant les dispositions de l'article 1er, aux personnes qui ne sont pas des résidents d'un Etat contractant ou des deux Etats contractants. »

« L'imposition d'un établissement stable qu'une entreprise d'un Etat contractant a dans l'autre Etat contractant, ou d'une base fixe dont un résident d'un Etat contractant dispose dans l'autre Etat contractant pour l'exercice d'une profession indépendante, n'est pas établie dans cet autre Etat d'une façon moins favorable que l'imposition des entreprises ou des résidents de cet autre Etat qui exercent la même activité. La présente disposition ne peut être interprétée comme obligeant un Etat contractant à accorder aux résidents de l'autre Etat contractant les déductions personnelles, abattements et réductions d'impôt en fonction de la situation ou des charges de famille qu'il accorde à ses propres résidents.

« Les entreprises d'un Etat contractant, dont le capital est en totalité ou en partie, directement ou indirectement, détenu ou contrôlé par un ou plusieurs résidents de l'autre

Etat contractant, ne sont soumises dans le premier Etat à aucune imposition ou obligation y relative, qui est autre ou plus lourde que celles auxquelles sont ou pourront être assujetties les autres entreprises similaires du premier Etat. »

Imposition de l'établissement stable

La convention prévoit que « les bénéficiaires d'une entreprise d'un Etat contractant ne sont imposables que dans cet Etat, à moins que l'entreprise n'exerce son activité dans l'autre Etat contractant par l'intermédiaire d'un établissement stable qui y est situé. Si l'entreprise exerce son activité d'une telle façon, les bénéficiaires de l'entreprise sont imposables dans l'autre Etat mais uniquement dans la mesure où ils sont imposables à cet établissement stable. »

Notion d'établissement stable

Au sens de la présente Convention, l'expression " établissement stable " désigne une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise exerce tout ou partie de son activité.

L'expression " établissement stable " comprend notamment :

- a) un siège de direction ;
- b) une succursale ;
- c) un bureau ;
- d) une usine ;
- e) un atelier et
- f) une mine, un puits de pétrole ou de gaz, une carrière ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles.

Un chantier de construction, de montage ou d'installation ne constitue un établissement stable que si sa durée dépasse **douze mois**.

La Convention considère qu'il n'y a pas d' "établissement stable" si :

- a) Il est fait usage d'installations aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraison de marchandises appartenant à l'entreprise ;
- b) Des marchandises appartenant à l'entreprise sont entreposées aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraison ;
- c) Des marchandises appartenant à l'entreprise sont entreposées aux seules fins de transformation par une autre entreprise ;
- d) Une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins d'acheter des marchandises ou de réunir des informations pour l'entreprise ;
- e) Une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins d'exercer, pour l'entreprise, toute autre activité de caractère préparatoire ou auxiliaire ;
- f) Une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins de l'exercice cumulé d'activités mentionnées aux alinéas a à e, à condition que l'activité d'ensemble de l'installation fixe d'affaires résultant de ce cumul garde un caractère préparatoire ou auxiliaire.

Elimination des doubles impositions

En ce qui concerne la France, les doubles impositions sont éliminées de la manière suivante :

« Les revenus qui sont imposables ou ne sont imposables qu'en Albanie conformément aux dispositions de la Convention, sont pris en compte pour le calcul de l'impôt français lorsqu'ils ne sont pas exemptés de l'impôt sur les sociétés en application de la législation interne française. Dans ce cas, l'impôt albanais n'est pas déductible de ces revenus, mais le résident de France a droit, sous réserve des conditions et limites prévues aux i) et ii), à un crédit d'impôt imputable sur l'impôt français. Ce crédit d'impôt est égal :

- i) Pour les revenus non mentionnés au ii), au montant de l'impôt français correspondant à ces revenus à condition que le bénéficiaire résident de France soit soumis à l'impôt albanais à raison de ces revenus ;

ii) Pour les revenus soumis à l'impôt sur les sociétés, les dividendes, les intérêts, les redevances, les gains en capital immobilier ou en actions, les salaires, traitements et rémunérations, les jetons de présence et les revenus des artistes et sportifs, au montant de l'impôt payé en Albanie conformément aux dispositions de ces articles ; toutefois, ce crédit d'impôt ne peut excéder le montant de l'impôt français correspondant à ces revenus. »

Notion de résident fiscal dans la Convention

Au sens de la présente Convention, l'expression " résident d'un Etat contractant " désigne toute personne qui, en vertu de la législation de cet Etat, est assujettie à l'impôt dans cet Etat, en raison de son domicile, de sa résidence, de son siège de direction, ou de tout autre critère de nature analogue.

Toutefois, cette expression ne comprend pas les personnes qui ne sont assujetties à l'impôt dans cet Etat que pour les revenus de sources situées dans cet Etat ou pour la fortune qui y est située.

Cette personne est considérée comme un résident de l'Etat si elle y dispose d'un foyer d'habitation permanent, ou si elle y a le centre de ses intérêts vitaux ou si elle y séjourne de façon habituelle. Si elle séjourne de façon habituelle dans les deux Etats ou si elle ne séjourne de façon habituelle dans aucun d'eux, elle est considérée comme un résident de l'Etat contractant dont elle possède la nationalité. »

LE DROIT SOCIAL

- **Le Code du travail**

Loi n°7961 du 12 juillet 1995 portant Code du Travail (modifiée en dernier lieu par la loi du 5 décembre 2015) présente les droits fondamentaux du travailleur : interdiction du travail forcé et de la discrimination, liberté syndicale.

Elle définit les notions de contrat de travail, contrat de groupe, travail à temps partiel, travail à domicile et contrat d'apprentissage.

Elle fixe les obligations respectives du salarié : exécution personnelle du travail, responsabilité, interdiction de concurrence après la fin des rapports de travail, et de l'employeur : protection de la personnalité, engagement, certificat de travail.

Elle précise les mesures à respecter dans le cadre de la sécurité et de la santé au travail.

Elle contient des dispositions relatives à la durée du travail et aux congés ainsi qu'au salaire (fixation, paiement, protection).

Elle prévoit des mesures de protection spéciale pour les jeunes gens et les femmes : âge minimum, travaux légers, examen médical, congé de maternité, travail de nuit.

Concernant les rapports de travail, elle précise les conditions et modalités de mise à disposition de salariés, de transfert et de fin des rapports de travail (contrat à durée indéterminée, à durée déterminée, résiliation avec effet immédiat).

Elle contient des dispositions relatives à la convention collective de travail : champ d'application, personnes liées, négociation, et aux organisations syndicales : création, statuts, libertés syndicales, interdiction d'ingérence, dissolution.

Elle traite enfin des conflits collectifs, de l'administration du travail et des sanctions.

Récapitulatif

Salaire minimum légal	22.000 ALL par mois (source : OIT, 2011). L'employeur verse la même rémunération à la main-d'œuvre féminine et à la main-d'œuvre masculine pour un travail de valeur égale.
Durée légale du temps de travail	La durée normale est de 8 heures par jour. La durée hebdomadaire normale du travail est fixée par la convention collective de travail ou le contrat individuel. Elle est de quarante-huit heures maximum.
Convention collective	L'employeur est obligé de signer une convention collective, sauf s'il n'existe pas de syndicat représentatif ou, à titre temporaire, s'il n'y a pas d'accord sur la convention collective dans les 60 jours suivant le début des négociations. Dans ces deux cas, l'employeur doit établir un livre de règles, qui doit être conforme aux contrats et à la loi.
Délai de préavis	Le CDI peut être résilié moyennant un délai de préavis d'un mois pendant la première année de service; de deux mois de la deuxième à la cinquième année de service; de trois mois ultérieurement. Le CDD prend fin à l'expiration de la durée prévue, sans résiliation préalable.
Indemnité de licenciement	Si le contrat est résilié par l'employeur après une durée de travail d'au moins trois ans, le salarié a droit à une indemnité d'ancienneté, au moins égale à un demi-mois de salaire par année de service complète.
Congés payés	La durée des congés annuels payés est fixée par la convention collective ou par le contrat individuel. Elle est d'au minimum trois semaines dans l'année de service. En cas de mariage, de décès du conjoint, d'un ascendant ou d'un descendant direct, le salarié a droit à un congé payé de cinq jours.
Age de la retraite	60 ans pour les femmes 65 ans pour les hommes
Contributions sociales	Contributions patronales : 19.1% Contributions salariales : 8%
Mise à disposition de salarié	L'employeur ne peut mettre un salarié à la disposition d'un autre employeur qu'avec le consentement de ce salarié. La mise à disposition laisse subsister le contrat initial entre l'employeur et le salarié.

Source : http://www.ilo.org/dyn/natlex/country_profiles.nationalLaw?p_lang=fr&p_country=ALB

- **Accès des ressortissants communautaires au marché du travail albanais**

En vertu de l'accord de stabilisation et d'association, signé en 2009 entre l'UE et la République d'Albanie, le traitement des travailleurs ressortissants d'un État membre légalement employés sur le territoire albanais ne doit faire l'objet d'aucune discrimination fondée sur la nationalité, en ce qui concerne les conditions de travail, de rémunération ou de licenciement.

Toutefois, la couverture sociale albanaise étant insuffisante en matière de protection médicale, il est recommandé aux expatriés français de recourir à l'assurance privée (ou la Caisse des Français de l'Étranger).

<http://www.cfe.fr/>

TÉMOIGNAGE

Besnik Duraj, Drakopoulos Law Firm, Partner

Albanie: Une économie sur le bon chemin

“ Pendant les deux dernières décennies, l'Albanie était considérée comme une destination excellente pour les investisseurs étrangers à la recherche d'un marché en développement prometteur pour diversifier leurs produits et/ou leurs services. L'Albanie a offert les conditions appropriées pour le succès d'une entreprise. Le taux de croissance économique enregistré par l'Albanie au cours de cette période a été même supérieur à celui d'autres pays développés de l'Ouest. Le régime d'imposition favorable, les investissements importants et les subventions reçues par des institutions internationales, ainsi que le lancement des projets importants de privatisations et de concessions ont fixé un cadre réglementaire de base, dont beaucoup d'entreprises, incluant également un grand nombre d'entreprises spéculatrices, pourraient bien profiter. Ce nouveau marché plein d'opportunités apparaissait comme «l'île au trésor» aux yeux des entrepreneurs, notamment à ceux des pays voisins.

Des entreprises provenant de Grèce, d'Italie, de Turquie ainsi que d'Autriche ont eu et maintiennent encore une présence importante dans le pays. Les secteurs d'activité dans lesquels ces sociétés ont affiché les meilleurs résultats en matière de rentabilité sont notamment ceux des opérations financières et bancaires, de l'énergie, des projets d'infrastructures, des télécommunications etc.

En dépit des attentes et des perspectives initiales, les faiblesses inhérentes aux structures économiques et sociales de l'Albanie, telles que la législation sous-développée, la corruption de l'administration publique et du système judiciaire et l'absence de procédures de contrôle, ont entravé et ont constitué un recul pour le mouvement réformateur, l'accélération du rythme de développement et l'attraction de nombreux investissements étrangers.

Cependant le marché albanais a pu beaucoup évoluer entre temps. A savoir, la législation est largement et constamment harmonisée avec la réglementation de l'Union Européenne, les procédures administratives ont été considérablement simplifiées, des tribunaux administratifs ont été créés tandis qu'une réforme approfondie du système judiciaire est déjà en cours. Or, il convient de tenir compte du fait que les entrepreneurs aussi bien que les entreprises ont également atteint un certain degré de maturité et ont acquis une expérience précieuse à travers leur collaboration avec leurs partenaires étrangers. Il faut remarquer que plusieurs entreprises locales ont commencé à se développer assez rapidement et à créer un réseau assez étendu dans tous les pays des Balkans. A plusieurs reprises, les investisseurs étrangers désireux de s'implanter dans ces pays, ont pu tirer des avantages considérables de chaînes déjà mises en place par leurs partenaires albanais.

L'Albanie fait des efforts très sérieux et démontre de manière concrète une volonté pour supprimer toutes les entraves, législatives, administratives, structurelles et bureaucratiques et pour devenir plus performante à tous points de vue. Grâce à une population jeune, assez instruite, parlant une ou plusieurs langues étrangères, à sa situation géographique très stratégique, à une mentalité inspirée par les idéaux de l'Ouest, l'Albanie s'est transformée peu à peu en un pays où il vaut la peine de transférer l'entreprise, l'usine, les produits, les services, le savoir-faire et l'expérience pour un investisseur étranger qui cherche un environnement stable et suffisamment réglementé, lui permettant aussi d'en tirer des bénéfices importants.

Effectivement, il existe plusieurs secteurs en croissance offrant de véritables opportunités d'investissements notamment dans les domaines du tourisme, de l'industrie

lourde, de la culture des fruits et des légumes pour l'exportation, des transports, de l'industrie de la façon etc.

Les facteurs précités doivent être pris en considération et suffisamment appréciés par les investisseurs étrangers. Maintenant c'est l'heure pour les investisseurs sérieux d'origine française, allemande, britannique, américaine et asiatique de reconsidérer l'Albanie, les nombreuses perspectives de croissance économique et le potentiel commercial que ce pays pourrait leur offrir.



CE QU'IL FAUT RETENIR

- > L'Albanie, non membre de l'UE, applique le régime de TVA depuis 1995.
- > L'impôt sur les sociétés est de 15%.
- > La convention fiscale, signée entre la France et l'Albanie en 2002, tend à éviter la double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.
- > Les conventions collectives déterminent le montant du salaire et la durée du travail.

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS

S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires

- **Langue des affaires**

L'anglais est la langue des affaires, mais plus de la moitié de la population albanaise pratique l'italien et il est courant de trouver des interlocuteurs parlant français : la plupart des membres des gouvernements albanais sont francophones.

- **Perception de la France en Albanie**

Les relations bilatérales sont excellentes et reposent notamment sur le souvenir du protectorat militaire instauré par la France dans la région de Korça en 1916 et de la contribution française à la formation de l'élite albanaise entre les deux guerres, avec la création du lycée français de Korça.

- **Style de communication**

Les Albanais sont chaleureux. Pour faire bonne impression, vous devez sourire, serrer la main avec fermeté et remercier votre interlocuteur d'avoir bien voulu vous rencontrer et discuter avec vous.

S'adresser aux personnes en les appelant « Monsieur » ou « Madame », suivi du nom de famille.

- **Usage vestimentaire**

Il est important de soigner son apparence, en portant par exemple des vêtements de bon goût, de style européen. Les Albanais sont en principe bien habillés et suivent la mode. À Tirana, l'habillement en milieu de travail peut varier des vêtements sport au costume-cravate. Dans les postes de gestion, les hommes portent le costume et la cravate. La majorité des Albanais urbains sont fiers de leur apparence et s'habillent au mieux de leurs moyens. La mode italienne est très populaire.

- **Réunion d'affaires**

La ponctualité aux rendez-vous et le respect des délais sont recommandés.

Les réunions peuvent se réaliser via Skype. Habituellement, les partenaires s'invitent mutuellement à un repas d'affaires, après une première rencontre formelle. Cela peut faciliter les négociations. Dans tous les cas, votre partenaire doit voir en vous une personne de confiance. Si votre partenaire vous respecte, les choses vont bon train.

Faire l'effort de parler l'albanais est très apprécié. Il est utile d'apprendre au moins quelques mots d'albanais. Une discussion pourrait comprendre les termes suivants :

Bonjour	Mirë-mëngjes.
Allo, Salut	Mirëdita.
Bonsoir	Mirëmbërma.
Content de vous voir	Mirë se ju gjej.
Je suis heureux de vous rencontrer	Jam i lumtur që ju takova
Comment allez-vous ?	Si jeni ?
Bien	Mirë.
Merci	Faleminderit.
Au revoir	Mirëupafshim.
Je vous souhaite une bonne journée	Ditën e mirë.

- **Sujets à éviter**

Il est important de se montrer prudent lorsqu'on traite de questions de développement et de ne pas comparer l'Albanie avec d'autres pays.

ENTRETIEN

Teit GJINI,
Managing Partner
of Mazars in Albania

Activité de l'entreprise

Mazars est une organisation internationale, intégrée et indépendante, spécialisée dans l'audit, la comptabilité, la fiscalité et les services légaux et de conseil. L'entreprise peut compter sur les compétences de 17.000 professionnels dans 77 pays. Mazars Albanie est spécialisée dans les services d'assurance, de comptabilité et de sous-traitance, ainsi que dans les services de conseil. Mazars Albanie a une sérieuse connaissance et expérience dans les secteurs énergie et services énergétiques, technologie, médias et télécommunications, immobilier, industrie, projets internationaux, distribution, secteur public et ONG. Nous sommes présents en Albanie et au Kosovo.

Depuis quand êtes-vous implantés ou installés? Sous quelle forme et pourquoi ?

Mazars s'est associé à un cabinet très réputé en Albanie, Gjini Consulting, qui fonctionne depuis 2000. Au départ, nous avons signé un accord en 2013 et, depuis le 1er janvier 2015, Mazars Albanie est un bureau totalement intégré de la société MAZARS.nt.

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à installer votre entreprise dans ce pays ?

Tout d'abord, l'Albanie est un marché très dynamique. Nous voyons l'Albanie comme un pays prometteur et en développement rapide, renforcé par le statut de candidat officiel à l'adhésion à l'UE, obtenu il y a deux ans.

Ensuite, certains de nos clients se trouvent en Albanie et nous pensons que de plus en plus de clients internationaux viendront investir en Albanie. Il est essentiel pour la stratégie de Mazars d'accompagner nos clients dans leur développement international. Par conséquent, nous les suivons et les accueillons en albanais.

Par ailleurs, il s'agit d'un marché avec une population particulièrement talentueuse, de solides compétences linguistiques et offrant des services compétitifs.

Enfin, pénétrer le marché albanais renforce notre position dans la région, qui est la clé pour accéder aux marchés des Balkans.

Au final, était-ce une bonne décision ?

Absolument. Nous avons trouvé d'excellentes équipes ici en Albanie. Dans le cadre de sa stratégie de croissance mondiale, Mazars cherche constamment à identifier et s'approprier les meilleurs talents parmi les entreprises qui partagent ses valeurs et font preuve d'excellence et d'un professionnalisme constant.

Comment évolue votre activité ?

Mazars Albanie a enregistré une forte croissance de l'ordre de 21% au cours des trois dernières années sur un marché qui présentait de nombreux défis. A l'heure actuelle nous employons 30 personnes et nous sommes classés 5ème meilleure entreprise, juste après « Big 4 » (est à dire. les quatre plus grands groupes d'audit financier au niveau mondial). Les clients de Mazars en Albanie opèrent dans les télécommunications, la construction, l'énergie, les services, le secteur public, etc. et bénéficient de services de pointe complets en audit, fiscalité, comptabilité, sous-traitance et en conseil financier.

Quels sont les défis qui se présentent à vous ?

Mazars est un challenger dans le secteur de l'audit et du conseil. Plus petit que le « Big 4 », mais servant les mêmes clients. Nous devons être intelligents, souples et innovants dans notre manière de travailler. Pour y parvenir, nous avons besoin non seulement d'attirer les meilleurs talents, mais aussi de sensibiliser et former notre personnel pour s'imposer dans un secteur très compétitif.



DOING BUSINESS IN ALBANIA

Quels ont été les points positifs ?

C'est un grand plaisir de voir les affaires s'accroître d'année en année. De plus, il est gratifiant de voir les jeunes professionnels satisfaits et enthousiastes, travailler et grandir avec l'entreprise. Partager l'expérience et collaborer avec d'autres partenaires de Mazars, comme équipe unique, est une expérience extraordinaire.

Comment envisagez-vous l'avenir de votre activité?

Je vois un brillant avenir pour notre société. Nous n'avons aucune raison d'en douter, aussi longtemps que nous restons fidèles à nos valeurs et à notre intégrité. Maintenant, que l'Albanie met en application l'Instrument de préadhésion (IPA) à l'UE, de nouveaux défis et de nouvelles opportunités s'ouvrent à nous. L'Albanie doit harmoniser sa législation avec les pratiques européennes et les entreprises doivent se conformer aux nouveaux défis.

Selon votre expérience, comment les Français et leur savoir-faire sont-ils perçus ici ?

*Les Français et leur expertise sont présents, avec un petit nombre d'entreprises très réputées, dans les secteurs financiers, la construction et les services qui font preuve d'un haut niveau de performance. Compte tenu de la faible implantation d'entreprises françaises en Albanie, je dois admettre **qu'il y a beaucoup à faire afin d'accroître l'image et transférer le savoir-faire français dans le pays.***

Quels conseils donneriez-vous à une société française qui vient s'implanter ?

*Simplement, explorer les opportunités qu'offre la région des Balkans et **considérer l'Albanie comme un pays à fort potentiel** grâce à la jeunesse de sa population, capable de parler des langues étrangères et désireuse d'apprendre.*

Quels conseils donneriez-vous à son dirigeant local dans ses rapports professionnels ?

Pour chaque personne se trouvant à l'étranger, il est important de connaître les différences culturelles entre les pays, les peuples, les réglementations et l'environnement des affaires. Ayant cette connaissance et avec l'aide de bons conseillers, il sera facile de mener les choses avec succès.

Email: teit.gjini@mazars.al , Mobile: +355 (0) 69 20 37 455

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS

Organiser son voyage de prospection

PREPARER SON VOYAGE : ASPECTS ORGANISATIONNELS

FORMALITES D'ENTREE

Les ressortissants des pays membres de l'Union européenne, ainsi que de Suisse et du Canada sont dispensés de visa et ont simplement besoin d'une carte nationale d'identité ou d'un passeport en cours de validité pour un séjour ne dépassant pas trois mois.

COMMUNICATIONS TELEPHONIQUES

- Heure locale

Il n'y a pas de décalage horaire avec la France.

- Communication

Indicatif téléphonique

Pour appeler depuis la France : composer le 00 355 suivi du numéro du correspondant (compris entre 7 et 9 chiffres).

De l'Albanie vers la France : 00 33 + numéro du correspondant sans le 0 initial.

Utilisation des téléphones portables

Le réseau mobile couvre 99% de la population albanaise : on compte quatre fois plus de lignes cellulaires que de lignes fixes. La plupart des opérateurs français couvrent la région, mais attention, les appels effectués sur votre portable depuis l'Albanie sont chers, en particulier vers un autre portable.

Internet

L'accès à Internet est facile. On trouve des cybercafés dans toutes les villes et les prix sont abordables : entre 100 et 150 ALL de l'heure.

Suffixe internet : .al

- Les numéros d'urgence

Pompiers : 18.

Police : 19.

Urgences médicales : 17.

RESEAU ELECTRIQUE:

Tension électrique : 220 V, 50 Hertz, comme en France.

Les prises sont identiques à celle qu'on trouve en France, à deux fiches rondes.

Calendrier des jours fériés en 2016

Jour de l'An	1er Janvier
Jour de l'été	14 mars
Novruz	22 mars
Lundi de Pâques catholique	28 mars
Fête du Travail	1er mai
Lundi de Pâques orthodoxe	2 mai
Aïd el Fitr (fin du Ramadan)	5 juillet
Fête du Grand Bajram	12 septembre
Béatification de Mère Térésa	19 octobre-
Fête nationale de l'Albanie	28 novembre
Libération de l'Albanie	29 novembre
Noël	26 décembre

A noter la compensation des jours fériés : en général, lorsque le jour férié tombe un weekend, il est compensé le vendredi ou le lundi.

LES HORAIRES D'OUVERTURE

Administration	De 8h00 à 17h00, du lundi au jeudi vendredi de 8h00 à 14h30.
Banques	De 8h30 à 14h30 du lundi au vendredi Quelques banques ouvrent de 8h00 à 13h00 le samedi. Fermeture le dimanche
Magasins	La majorité des magasins albanais sont ouverts du lundi au vendredi, de 8h00 à 17h00 et ouvrent occasionnellement le samedi matin. Il n'y a pas de loi qui définit les heures d'ouverture des magasins, beaucoup d'enseignes sont donc ouvertes tout le week-end.
Bureaux	<ul style="list-style-type: none"> • du 15 septembre au 31 mai Lundi - vendredi : 8h00 – 13h00, 15h00 – 18h00. • du 1er juin – 14 septembre Lundi - vendredi : 8h00 – 13h00, 16h00 – 19h00.
Pharmacies	De 8h00 à 21h00 avec une pause déjeuner. Fermeture le dimanche. Des pharmacies de garde assurent un service 24/24.
Stations d'essence	24h/24 tous les jours de la semaine.

RECAPITULATIF DES FRAIS A PREVOIR POUR UN VOYAGE DE PROSPECTION

DEPLACEMENTS :

- **Se rendre en Albanie**

En avion

Onze compagnies aériennes relient Tirana au reste du monde : Alitalia, Lufthansa, Austrian Airlines, British Airways, Turkish Airlines, Adria Airways, Air Serbia, Aegean, Blue Panorama Airlines, Jetair Fly et Pegasys. Transavia va réaliser des vols directs Paris (Orly)-Tirana.

Sites des aéroports

Tirana	Aéroport international de Tirana Rinas Mother Theresa	TIA
Gjader	Aéroport de Gjader (vols domestiques)	LA10
Gjirokaster	Aéroport de Gjirokaster (vols domestiques)	LAGJ
Korce	Aéroport de Korce (vols domestiques)	LAKO
Kukes	Aéroport de Kukes (vols domestiques)	LAKU
Shkoder	Aéroport de Shkoder (vols domestiques)	LASK

L'aéroport international « Mère Teresa » se trouve à 17 km du centre de Tirana. A l'aéroport, il est possible de louer une voiture auprès des agences Avis, Hertz ou Sixt, ou de trouver des taxis (jaunes) de la société Atex, devant la sortie de l'aéroport. Le coût du trajet en taxi aéroport-centre-ville varie de 15 à 20 euros (en journée) et de 20 à 30 euros (la nuit) selon l'entreprise.

Pour réserver un taxi (service 24 h sur 24- 7 jours par semaine) :

Téléphone: +355 4 238 7070

Call center: +355 66 20 06000

Bureau à l'aéroport: +355 66 20 80191

Email: info@atex.al

Website: www.atex.al

En voiture

Pour rejoindre l'Albanie avec son propre véhicule depuis la France, il faut parcourir environ 1 400 km de frontière à frontière. Plusieurs itinéraires sont possibles. Le trajet le plus court par la voie terrestre depuis Paris, passe par l'Italie (UE), la Slovénie (UE), la Croatie (UE), la Bosnie-Herzégovine et le Monténégro, ce qui totalise 2 000 km de Paris à la frontière albanaise et 130 km de plus jusqu'à Tirana. A partir du milieu de la Croatie, il n'y a plus d'autoroute, mais seulement des routes nationales et quelques voies rapides. Il faut compter au moins 2 jours de route, depuis la France, pour rejoindre l'Albanie.

En ferry

Des ferries assurent le trajet entre la côte adriatique italienne et le port de Durrës. Le trajet de Bari, en Italie, à Durrës dure environ 5h. 40 km séparent Durrës de Tirana.

Depuis l'Italie, il est également possible de rejoindre le port d'Igoumenitsa en Grèce, qui se trouve à seulement 30 km de la frontière albanaise. Dans ce cas, plusieurs ports italiens proposent cette traversée, comme Ancône, Bari ou encore Brindisi. Le trajet en ferry Ancône-Igoumenitsa dure environ 17h.

- **Circuler en Albanie**

En train

Les lignes sont peu nombreuses (difficulté d'accès aux pays voisins), les trains vétustes et lents, mais très bon marché (à titre indicatif, Tirana-Shkoder coûte 120 ALL). La

liaison Tirana-Durrës est desservie plusieurs fois par jour, ainsi que Shkodër, Vlorë et Pogradec.

Bus et minibus

Le confort des bus est variable, certains sont modernes avec air conditionné, d'autres exigus. En l'absence de gare routière, les horaires sont incertains. On peut rejoindre Durrës au départ de Tirana pour 100-150 ALL. La liaison Tirana Saranda, avec 5h30 de route, coûte 1 300 ALL. Les minibus sont souvent un peu plus chers.

En ville, les bus urbains sont bon marché (20 ALL= environ 15 centimes EUR). A Tirana, ils fonctionnent de 06h à 22h.

Infrastructure routière

Tirana est relié à Durrës par une autoroute gratuite. Nombreuses sont encore les routes qui ne sont pas goudronnées. Si les grands axes ont été rénovés (Shkodër - Tirana - Monténégro), les routes secondaires sont souvent en mauvais état et dangereuses (chaussées déformées, défauts d'éclairage et manque de signalisation). Les feux de croisement doivent être allumés de jour comme de nuit.

Permis de conduire

Le permis de conduire national est accepté. Les personnes qui arrivent en voiture ont seulement besoin de la carte verte internationale.

Le taxi en ville

Le tarif minimum est de 2,1 EUR. Le tarif est indiqué au compteur. Il faut demander au chauffeur de mettre le compteur en marche.

Location de voiture sans chauffeur

La plupart des compagnies de location sont présentes près des gares, des ports et de l'aéroport. Les grandes compagnies internationales proposent des tarifs à partir de 100 EUR la journée et dès 350 EUR la semaine.

Contacts :

www.hertzalbania.com

www.avis.al

www.albaniacarrentals.com

www.eurocar.al

www.albaniarentalcars.com

www.ara.al

HEBERGEMENTS ET RESTAURATION :

- Tarif de l'hébergement

On trouve en Albanie des hôtels de toutes catégories. Les tarifs varient de 15 à 250 EUR.

- A Tirana, le prix moyen d'une nuit est de 80 EUR dans un hôtel 3 étoiles et 100 EUR dans un hôtel 4 étoiles

- Hôtels petit budget, jusqu'à 2 étoiles : les tarifs oscillent entre 15 et 25 EUR la chambre double.

- Hôtels de catégorie moyenne: de 25 à 50 EUR : prix des 3 étoiles dans l'ensemble du pays, sauf dans la capitale.

- Hôtel de catégorie supérieure : prévoir 50-60 EUR la chambre pour un 3-étoiles et 70 à 250 EUR pour un 4 ou 5-étoiles.

Une liste d'hôtels est disponible en annexe.

Contact de l'Office du Tourisme albanais :

Téléphone: +355(04)273778

<http://www.albania.al/>

- Tarif de la restauration

- Restauration rapide: 2 à 6 EUR pour un hamburger ou pour le plat du jour dans un restaurant familial.

- Bon marché : environ 8 à 10 EUR pour un repas complet dans la plupart des restaurants.

- Restaurants de catégorie supérieure: jusqu'à 20 EUR.

Exemples de prix de boissons

- Une bouteille d'eau : 50 ALL. (40 centimes EUR)

- Une boisson dans un bar : 130 ALL (1 EUR).

Attention, à l'exception des restaurants haut de gamme, on ne paye qu'en espèces.

- Pourboires

La ligne « couvert », sur la note, indique que le service est compris. Si vous êtes satisfait, vous pouvez laisser une pièce ou deux en plus.

Frais à prévoir pour une mission de 4 jours à Tirana

Prestations	Coût
Billet d'avion	120 EUR AR (Transavia Paris-Tirana)
Transport aéroport centre-ville	Taxi Aéroport de Tirana –centre-ville approx. 20 EUR
Hôtel (3 nuits)	450 EUR approx. (5*: à partir de 150 EUR / nuit B&B -4*: à partir de 85 EUR / nuit B&B -3*: à partir de 60 EUR / nuit B&B-2*: à partir de 35 EUR)-.
Transport urbain	0,20 EUR approx.
Restauration (2 repas par jour)	35 EUR approx.
Secrétaire bilingue (1 journée de travail) /interprète (http://www.ambafrance-al.org/Liste-des-traducteurs-assermentes)	30 EUR
TOTAL	Entre 500 et 700 EUR

AIDES ET APPUIS

BUSINESS FRANCE GRECE

Le Bureau Business France Grèce, implanté à Athènes, vous accompagne dans chacune de vos démarches à l'export sur l'ensemble de la zone de l'Europe du Sud-Est (Albanie, Chypre, Croatie, Monténégro, Serbie et ARY-Macédoine, Bulgarie avec le Bureau de Sofia).

Une équipe biculturelle de professionnels spécialisés par secteur vous suit dans vos projets de développement sur le marché albanais. Adaptées à vos besoins et à la situation locale, nos prestations se déclinent en quatre gammes, correspondant aux différentes étapes de votre progression sur ce marché :

- Conseil : vous informer sur les opportunités, les évolutions du marché et des opérateurs, la réglementation.
- Contact : vous mettre en relation avec les bons partenaires et relais.

- Communication : accroître votre notoriété et celle de vos produits.
- VIE : une formule originale pour renforcer votre équipe Export.

LES MESURES FRANÇAISES DE SOUTIEN A L'EXPORTATION

Destinées à aider, en priorité, les petites et moyennes entreprises sur de nouveaux marchés, ces mesures visent plusieurs objectifs :

- **Faciliter l'activité de prospection**

La Coface propose des assurances aux entreprises pour leur recherche de marchés, de partenaires et pour leurs investissements. L'assurance prospection de la Coface est destinée aux PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à 150 M EUR. Elle permet à l'entreprise de s'assurer contre le risque d'échec dans sa démarche de prospection à l'étranger.

Informations: www.coface.fr

- **Créer ou renforcer votre service Export ou inciter vos responsables commerciaux à se déplacer plus fréquemment à l'étranger**

Business France vous propose de profiter du Volontariat International en Entreprise (V.I.E), **la solution « ressources humaines » rapide, souple et simple à mettre en œuvre.**

La formule V.I.E offre, avant tout, gain de temps et réactivité accrue dans la gestion des ressources humaines à l'international, car on n'a pas toujours les moyens, humains et financiers, de gérer des expatriés. Cette étape peut aussi devenir un tremplin pour recruter ensuite le jeune qui aura fait ses preuves.

Instauré par la loi du 14 mars 2000, le Volontariat International en Entreprise (V.I.E) permet aux entreprises de droit français de confier à un(e) jeune français(e) ou ressortissant de l'Espace économique européen, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger d'une durée de 6 à 24 mois (sous réserve des conditions d'affectation propres à chaque pays).

Grâce à la souplesse de la formule V.I.E, adaptez votre équipe terrain à vos projets, dans le monde entier ! Par sa durée modulable, de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite, vous pouvez confier au volontaire une mission répondant à vos enjeux. Si vous le souhaitez, votre V.I.E peut rayonner sur plusieurs marchés depuis son pays d'affectation. Pour les formalités de visa et de permis de travail, Business France vous conseille sur les démarches à engager, en fonction des spécificités de chaque pays.

Business France met à votre disposition, en permanence, un vivier riche de 65 000 candidats aux profils et formations très variés. Bon nombre d'entre eux disposent déjà d'une première expérience de l'international et pratiquent couramment plusieurs langues. Nous pouvons aussi simplifier votre recherche de candidat(s) en sélectionnant pour vous les profils adaptés à vos attentes.

La formule V.I.E exonère l'entreprise française de tout lien contractuel direct avec le volontaire et de toute charge sociale en France. En effet, Business France gère les aspects contractuels, financiers et la protection sociale. Ainsi le V.I.E n'est pas comptabilisé dans les effectifs de l'entreprise française.

Grâce à l'appui de Business France, l'entreprise se décharge ainsi de toute la gestion administrative du V.I.E pour se consacrer uniquement au pilotage opérationnel de la mission.

Si l'entreprise ne dispose pas de structure d'accueil pour le V.I.E, Business France vous propose des solutions : portage par un grand groupe, accueil au sein de nos bureaux, des chambres de commerce françaises à l'étranger ou via les réseaux des Conseillers du commerce extérieur de la France.... Une mission V.I.E peut aussi être partagée entre plusieurs contractants.

L'entreprise prend en charge le montant de l'indemnité mensuelle versée au volontaire, les frais de gestion et de protection sociale du V.I.E, les frais de voyage et de transport de bagages aller-retour.

Le coût est fonction du pays d'affectation et du chiffre d'affaires de l'entreprise. Il peut être calculé en ligne sur le site internet : export.businessfrance.fr/vie. N'hésitez pas à nous contacter pour un devis gratuit.

La formule V.I.E permet à l'entreprise de bénéficier d'aides financières nationales et régionales : assurance prospection COFACE, aides subventionnelles régionales (dans la plupart des régions), crédit d'impôt export, prêt de développement Export de Bpifrance.

N'hésitez pas à contacter Business France pour étudier votre projet ou pour toute information :

Business France, Direction V.I.E

Tél. n° azur : 0810 659 659

export.businessfrance.fr

mail : infoVIE@businessfrance.fr

LES AVANTAGES DE LA FORMULE V.I.E.

- > **Une opportunité d'évaluer sur le terrain un futur collaborateur**, notamment pour les PME : 95% des entreprises considèrent le V.I.E comme un vivier de recrutement pour des salariés de valeur,
- > **Un impact direct sur l'implantation commerciale des entreprises** : pour l'ouverture de marché, 65% des entreprises considèrent que le V.I.E a eu un impact direct sur leur implantation commerciale,
- > **Un résultat avéré** : 73% des entreprises ayant eu recours au V.I.E ont vu leur chiffre d'affaires progresser, 72% ont bénéficié d'une hausse de notoriété et 60% affirment avoir gagné de nouveaux clients,
- > **Un taux de recommandation élevé** : 81 % des entreprises interrogées recommanderaient à une entreprise de même profil de mettre en place des missions V.I.E et 71% des entreprises utilisatrices de la formule déclarent y avoir de nouveau recours à l'avenir.

(source : enquête CSA 2011/2014)

- **Améliorer votre trésorerie et vous protéger des risques de défaillance financière de l'exportateur**

Dès lors que votre contrat avec un client étranger est finalisé, votre banque peut bénéficier :

- de la garantie de préfinancements mise en œuvre par la Coface. La quotité garantie est égale à 70% du montant mis en place par la banque (www.coface.fr);
- des financements de BPI-France. Des prêts sans garantie financent l'ensemble des dépenses de votre développement export (frais de prospection, de mise aux normes, coût d'un VIE, financement du besoin en fonds de roulement...) en particulier le Prêt pour l'Export de 20 000 à 150 000 euros en partenariat avec Business France.

BPI-France procure notamment des conseils personnalisés sur l'ouverture de nouveaux marchés, la dynamisation des réseaux, la visibilité de votre marque sur les salons et dans les médias professionnels. Il offre un appui à l'implantation, un renforcement de vos ressources humaines grâce au V.I.E, apporte un financement de vos besoins en fonds de roulement, fournit des conseils pour faire le meilleur choix et faire aboutir votre projet. *Pour plus d'informations, consultez www.bpi.fr.*

- **L'appui des Conseillers du commerce extérieur (CCEF)**

Les CCEF constituent un réseau de 4200 dirigeants d'entreprises et/ou des cadres supérieurs répartis dans plus de 140 pays, choisis pour leur compétence et leur expérience à l'international qu'ils mettent au service de la présence économique française dans le monde :

- en conseillant les pouvoirs publics
- en transmettant leur expertise aux entreprises, notamment les PME, qu'ils parrainent dans leur développement à l'international.

- **La CCI France Albanie**

La CCI France Albanie (ex-Club d'Affaires) créée en janvier 2012, regroupe environ 60 adhérents. Elle compte parmi ses membres les grandes entreprises telles que la Société Générale, Albania, Green Technologies, CNR/GDF Suez, Eads/Eurocopter Aleat (Safran Group), Total, Alstom, le cabinet d'avocats Boga & associates, Amadeus Group, etc. La CCI France-Albanie est chargée de renforcer les liens entre les entreprises françaises et albanaises tout en concourant au développement des investissements et des échanges économiques et commerciaux bilatéraux.

Elle est ouverte à des entreprises de toute taille et de tout secteur d'activité, organise des événements tels que des petits déjeuners thématiques et propose à ses membres ou aux entreprises désireuses d'approcher l'Albanie ou la France des services d'assistance et d'appui logistique.

Informations : www.ccifa.al

TÉMOIGNAGE

Julien ROCHE, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie France-Albanie



Créée en janvier 2012 (comme Club d'Affaires) par sept membres fondateurs, notre Chambre compte près de 70 membres de tous horizons.

Le marché albanais, est apparemment modeste (3 millions d'habitants), mais il y a quelque 8 millions d'albanophones dans la région. Le pays est au cœur des Balkans occidentaux, une région à très forts potentiels de développement économique. La population est jeune et dynamique. L'Albanie est également un terrain pour de premières expériences à l'export, un bon marché test, un laboratoire pour valoriser vos activités...

C'est le message que nous voulons adresser aux chefs d'entreprises de France, confrontés aujourd'hui à la nécessité d'aller chercher leur croissance sur les marchés extérieurs, même modestes !

Nous, la Chambre de Commerce et d'Industrie France Albanie, présente en Albanie sous la bannière CCI France International, sommes au service des entreprises françaises.

Le rôle de la CCIFA est à la hauteur du lien exceptionnel qui unit les deux pays, lien dont la force a été soulignée lors de la visite à Tirana de l'ex ministre de la Culture Frédéric Mitterrand et de Jacques Attali en mai 2016.

Avec notre cœur de métier – l'information, la publicité des entreprises membres, l'accompagnement des entreprises françaises sur le marché albanais, mais aussi son implantation durable par la création d'une filiale, le recrutement de collaborateurs, son intégration dans la communauté d'affaires - ce sont plusieurs entreprises qui se projettent ainsi dans l'avenir.

Pour reprendre la citation de Montesquieu : « L'histoire du commerce est celle de la communication des peuples. » notre travail s'étend partout en Albanie par nos 70 entreprises membres, avec plus de 5.000 salariés, chefs d'entreprises, administrateurs, exemple sur les filières (audit, banque, université, immobilier, hôtels, avocats, sécurité, santé, mines, transports, logistique, luxe).

Ce sont aussi les espaces web de nos membres qui génèrent des milliers de pages lues !

Notre objectif est clair – des entrepreneurs au service d'autres entrepreneurs. Nous offrons aux entreprises françaises la Création et Domiciliation, des facilités d'implantation avec l'assistance de nos 70 membres, une aide à accélérer le tempo de leurs activités et à intégrer le marché albanais. Dans l'exercice de sa mission, il est important de signaler que la CCIFA a cœur de collaborer en coordination étroite avec d'autres acteurs du dispositif de soutien aux entreprises, au premier plan desquels Business France, CCI France International, dont la CCIFA fait partie.

Tous, nous partageons la conviction que l'Albanie reste un marché d'avenir, à même d'attirer l'intérêt et les investissements des entreprises françaises.

Chambre de Commerce et d'Industrie France Albanie

Twin Towers - Bul. "Deshmoret e Kombit", Tower 1, Kulla 9, Tirana Albania

Tel. +355 4 453 8103 - Cel. +355 68 40 89 998 - E-mail: info@ccifa.al



LES AIDES NATIONALES A L'INVESTISSEMENT

- **Amélioration progressive de l'environnement des affaires**

L'Albanie a mis en place, depuis un certain nombre d'années, des mesures visant à attirer les capitaux étrangers. Des garanties telles que l'égalité de traitement entre investisseurs nationaux et étrangers et des mesures fiscales comme l'exonération de TVA dans certains secteurs vont dans ce sens et permettront un développement des IDE dans le pays.

Par ailleurs, le pays a ratifié la « Charte de l'Investissement » une initiative du Pacte de Stabilité qui vise à réformer le cadre légal et faciliter les IDE.

Des mesures ont également été prises pour raccourcir les délais d'enregistrement d'une entreprise (de 40 jours à 8 jours seulement).

Jusqu'alors, le principal frein au développement des IDE était la prééminence des relations personnelles sur la loi et sur les procédures légales : la concurrence étant rarement loyale et la corruption restant, malgré les efforts pour la combattre, un des problèmes récurrents de l'Albanie.

Le programme de réformes mené par l'Albanie dans le cadre de son accord avec le FMI et en vue de l'adhésion à l'Union européenne devrait stimuler les investissements étrangers, notamment dans le secteur de l'énergie.

- **Les conventions bilatérales d'investissement signées par l'Albanie**

L'Albanie a passé des accords bilatéraux de protection réciproque des investissements avec la Grèce, l'Allemagne, l'Italie, la France, l'Autriche, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède, le Portugal, la Belgique, l'Espagne, la Finlande, la Pologne, la

Hongrie, la Slovénie, la République Tchèque, la Suisse, les Etats-Unis, la Turquie, la Roumanie, la Bulgarie, l'ARYM (Macédoine), la Croatie, la Russie, Israël, la Tunisie, l'Egypte, la Chine, la Malaisie, la Serbie, le Monténégro, la Corée du Sud et le Kosovo.

- **Les procédures relatives à l'investissement étranger**

La liberté d'établissement est garantie. La réglementation autorise des prises de participation jusqu'à 100% dans les sociétés albanaises.

Les investissements font l'objet d'une déclaration auprès de l'Agence Albanaise pour le développement des investissements (AIDA), qui informe sur les autorisations nécessaires à l'implantation.

<http://aida.gov.al/home>.

- **Les incitations à l'investissement**

Des réformes ont été mises en place, telles que les nouvelles lois sur le partenariat public-privé, les achats publics, les zones franches, l'enregistrement des entreprises et la signature électronique.

En 2015, une loi sur les investissements stratégiques a introduit des procédures administratives spéciales et des facilités fiscales pour promouvoir et attirer les investissements domestiques et étrangers dans les secteurs caractérisés comme « stratégiques » (énergie et mines, transport, tourisme, agriculture, zones économiques). Un guichet unique simplifie les démarches administratives des sociétés.

Le ministre du Développement Economique, du Tourisme, du Commerce et de l'Entreprenariat a présenté un projet de développement de trois zones franches de développement économique et technologique : l'une de 213 hectares à Spitalle (Préfecture de Durres – centre), une de 61 hectares à Koplik, (Préfecture de Shkodër – nord) et la troisième de 151 hectares à Vlora (Préfecture de Vlora – sud).

Ces zones franches offriront aux investisseurs des facilités fiscales telles que :

- l'exonération de TVA pour toutes les marchandises entrantes et sortantes vers un autre pays ;
- un taux d'imposition de 7,5% au lieu de 15% pour les entreprises qui s'installeront dans la zone franche pendant les 5 premières années ;
- 20% des dépenses en capital seront considérées comme dépenses déductibles du montant imposable, indépendamment de l'amortissement pendant les 2 premières années ;
- l'exonération de la taxe sur l'impact environnemental (1 à 3% de la valeur de l'investissement) et de la taxe foncière (qui est calculée au m²) pendant les 5 premières années ;
- des abattements d'imposition : pendant 10 ans, les dépenses de formation et les dépenses de recherche et développement seront déductibles à hauteur de 200% du montant imposable (par exemple si une entreprise dépense 10 000 euros, 20 000 euros seront déductibles du revenu imposable) ;

L'Agence Albanaise pour les Investissements étrangers (AIDA) sera en charge de préparer toutes les procédures pour l'entreprise qui construira la zone.

Un guichet unique pour les impôts et les douanes fonctionnera à l'intérieur de la zone.

invest in Albania

LÀ OÙ
L'OPPORTUNITÉ
SE PRÉSENTERA

“L'agence de développement des investissements albanaise” (**AIDA**), est une personne juridique, public, budgétaire, en fonction de ministre chargé de l'économie, et administrée par le conseil d'administration et le Premier Ministre de la République d'Albanie.

Les activités principales d'**AIDA** sont pour maximiser les investissements étranger et domestique au travers les «greenfield» et «brownfield» investissement, joint-ventures et des initiatives d'approvisionnement et d'augmenter la compétitivité des entreprises en Albanie en améliorant leur innovation respective et leurs capacités technologiques.

La contribution directe de l'**AIDA** dans le développement économique est mis en évidence à travers:

- Facilitation et soutien des investissements directs en Albanie;
- Amélioration de la compétitivité et l'innovation capacités des petites et moyennes entreprises (PME)
- Encouragement et soutien aux exportations de biens et services;

AIDA offre aux investisseurs étrangers et nationaux, un support complet pour leurs projets d'investissement.



AIDA

Albanian Investment Development Agency
Building 07, Tirana Business Park
Rinas Road, Tirana | Albania

+355 042 251001
fdi@aida.gov.al
www.aida.gov.al



LES AIDES MULTILATERALES

L'Albanie bénéficie de prêts de la BEI, principal bailleur de fonds dans la région, qui finance les projets portant sur les transports, l'énergie, la santé et l'éducation, les petites et moyennes entreprises (PME) et les collectivités locales, de même que sur les secteurs de l'industrie, des services, de l'eau et de l'assainissement.

La Banque Mondiale, ainsi que la Banque de la Mer Noire interviennent également pour financer, à des conditions avantageuses, des projets publics ou privés d'investissement.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- > Les réformes engagées dans la perspective de l'adhésion du pays à l'UE tendent à faciliter les procédures d'investissement.
- > Le cadre réglementaire des investissements étrangers prévoit l'égalité de traitement entre nationaux et étrangers.
- > Business France Grèce vous accompagne dans vos démarches à l'exportation sur le marché albanais.

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS

Trouver le bon partenaire commercial

Auteur : Drakopoulos Law Firm

Outre son ouverture à l'investissement étranger, le marché albanais, suite à la suppression des entraves légales et des restrictions au secteur industriel, favorise et encourage les fonds étrangers à jouer un rôle de premier plan dans les secteurs niches. Les réformes significatives mises en œuvre au cours de la décennie précédente ont abouti à rendre l'Albanie plus séduisante en matière d'investissements étrangers. Toutefois, du point de vue commercial, trouver un partenaire local, pourrait d'une part, faciliter le processus d'implantation et d'autre part réduire les coûts et les frais encourus par cette implantation. En fonction du secteur d'activité concerné, il existe principalement trois types de partenariat :

LE PARTENARIAT LOCAL

Choisir un partenaire local permet aux sociétés françaises d'obtenir une meilleure connaissance et compréhension du marché et de l'environnement commercial local en général. Or, dans des pays, tels que l'Albanie, où le développement politique, social et juridique n'est pas encore au même niveau que dans les pays d'Europe de l'Ouest, être en mesure de comprendre la mentalité locale serait probablement l'une des clés de la réussite. Cependant, avant d'adhérer à un partenariat quelconque, il serait impératif que l'investisseur effectue la diligence raisonnable (« due diligence »), soit un contrôle préalable des candidats-partenaires afin d'éliminer, autant que possible, le risque de relations commerciales vouées à l'échec.

Les avantages du recours à un partenariat local, sont:

- (a) l'optimisation des coûts de familiarisation avec le marché et de démarrage de l'entreprise (incluant, à titre indicatif, les frais d'établissement d'une entité locale, de location temporaire des locaux du siège social, d'engagement du personnel, d'expert-comptable etc.);
- (b) l'exploitation des ressources, des solutions, des connaissances et de l'expérience du partenaire local relevant à l'activité spécifique à entreprendre;
- (c) la mise en commun des contrats déjà en vigueur/accès à la structure, aux fournisseurs et prestataires du partenaire local, dans les différents domaines du commerce.

LES IMPORTATEURS-DISTRIBUTEURS

La pénétration du marché albanais à l'aide d'un agent commercial (commissionné – exclusif) ou d'un distributeur est, en principe, recommandée s'il s'agit de biens de consommation ou de produits pharmaceutiques. Dans ce cas-là, l'investisseur étranger n'a pas à engager des frais supplémentaires au budget déjà mis en place dans son pays d'origine. Identifier le bon agent/distributeur est presque aussi important que les produits commercialisés.

LE PARTENAIRE ETRANGER

Choisir un partenaire étranger, expérimenté et fiable, en Albanie pourrait se révéler la combinaison idéale du partenaire partageant les mêmes standards et ayant à la fois, l'expertise globale et locale. Au cours des 25 dernières années, plusieurs investisseurs étrangers ont réussi, non seulement à s'implanter sur le marché albanais et à fonder des entreprises très performantes, mais également à créer des réseaux très efficaces leur permettant de diversifier leurs services ou produits, à un coût et avec un risque peu élevés. Environ 5000 entreprises en Albanie appartiennent actuellement à des propriétaires ou copropriétaires étrangers, notamment dans les secteurs textile, bancaire, d'assurance et de l'énergie.

LA VENTE DIRECTE

La vente directe ou le marketing direct par envoi de courriers plus ou moins personnalisés ou de catalogues de vente sont les pratiques les plus utilisées en Albanie. Le degré d'efficacité des ventes directes dépend du secteur d'activité. A titre indicatif, la vente par envoi de courriers est en général pratiquée par les prestataires de services, tandis que les ventes par catalogue proviennent des chaînes de distribution: supermarchés, grands magasins d'électronique et d'appareils électroménagers. Une autre modalité de vente directe, en pleine croissance, est l'approche par communication téléphonique, utilisée à l'aide de sociétés de publicité et de courtage. L'approche sur Internet par l'intermédiaire de Facebook et des autres réseaux sociaux, est devenue aussi un facteur courant en matière de marketing direct.

ETABLIR LE BON CONTRAT COMMERCIAL

Les relations contractuelles générales ainsi que les contrats nommés, tels que la vente, le bail, les fournitures, le transport, l'agence, le prêt, la franchise etc. sont régis par le Code Civil albanais, en matière civile et commerciale à la fois. Par conséquent, les contrats consentis au sein d'une opération commerciale sont ainsi soumis aux restrictions (peu nombreuses) imposées par le Code Civil.

Or, il existe aussi des contrats innommés qui ne sont pas réglementés par la loi, les parties contractantes étant libres de formuler leur contenu, comme dans le cas des accords de distribution et de prestation des services. Cependant, la liberté contractuelle et la liberté de négocier les clauses d'un contrat, sont soumises, de manière générale, au respect des principes généraux du droit.

Le Code Civil n'exige pas que le contrat commercial revête une forme particulière pour qu'il soit valide. A l'exception des cas où, la forme écrite est expressément requise, comme par exemple dans le cas des transactions immobilières ou des accords de franchise, les contrats sont susceptibles d'être conclus même oralement.

Toutefois il est recommandé de les rédiger par écrit, afin de posséder des preuves tangibles et incontestables en cas de litige. On constate que les entreprises locales favorisent dans la pratique la conclusion des contrats sous forme d'acte authentique, considérant qu'il apporte une meilleure sécurité au contrat consenti, mais cette pratique ne repose sur aucun fondement juridique, les tribunaux ne se prononçant pas en fonction de la forme, notariée ou non, du contrat.

Pour éviter les mauvaises interprétations d'un contrat commercial, les parties doivent (i) stipuler de manière expresse et préciser la forme et le montant des sanctions, les clauses pénales éventuelles; (ii) préciser en détail les obligations et/ou les engagements

pris par les parties; (iii) souligner les éléments les plus importants du contrat; et (iv) prévoir des clauses d'exonération ou de limitation de responsabilité etc.

TÉMOIGNAGE

Me. Besnik DURAJ

Cabinet d'avocat Drakopoulos Law Albania Sh.p.k.



En général, il est conseillé de rédiger des contrats avec beaucoup de précaution et diligence et de chercher l'avis/consultation d'un expert – avocat local notamment sur les termes et clauses juridiques (en tenant compte des spécificités réglementaires des secteurs d'activité concernés et des affaires litigieuses dans ces domaines).

Les investisseurs étrangers souhaitant obtenir plus d'information et de conseil en la matière, notamment sur les modalités d'implantation et d'identification d'un bon partenaire local, peuvent s'adresser, soit aux diverses Chambres de Commerce en fonction du secteur d'activité concerné, soit demander une consultation plus concrète et détaillée auprès d'un cabinet d'avocats ou d'experts comptables.

<http://www.ccifa.al/fr/>

<http://cci.al/>

<http://www.amcham.com.al/>

[http://aida.gov.al/home. .](http://aida.gov.al/home.)



CE QU'IL FAUT RETENIR

- > Avant d'adhérer à un partenariat quelconque, l'investisseur doit s'assurer de la fiabilité des candidats.
- > Les relations contractuelles sont régies par le Code Civil albanais.
- > Le Code Civil n'exige pas que le contrat commercial revête une forme particulière pour qu'il soit valide.
- > Le recours à un avocat est vivement recommandé pour la rédaction des contrats.



Réussir son implantation

Auteur : Drakopoulos Law Firm

REGIME DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS

Le gouvernement albanais favorise, encourage et protège à la fois, les investisseurs étrangers. La loi sur les investissements étrangers offre des garanties étendues à toutes les entités économiques étrangères, désireuses d'investir en Albanie:

- Les investisseurs étrangers bénéficient d'une exemption générale d'application des restrictions imposées sur n'importe quel secteur d'activité ainsi que de l'obligation d'obtenir des autorisations gouvernementales préalables;
- La loi offre la possibilité de créer des filiales de droit local, détenues et contrôlées à 100% par une société-mère étrangère (investisseur).
- Les investisseurs sont en droit, sans aucune restriction, de rapatrier tout bénéfice ou contribution en nature, généré par leur activité commerciale en Albanie.

Des avantages complémentaires en faveur des sociétés et des ressortissants des Etats-membres de l'Union Européenne qui optent de s'implanter en Albanie, ont été apportés par l'Accord de Stabilisation et de Coopération qui contient une disposition antidiscriminatoire. L'article 50 de l'Accord, intitulé « Droit d'implantation » prévoit notamment que :

« L'Albanie s'engage à faciliter l'établissement des personnes physiques et/ou morales (sociétés) provenant d'un pays de l'Union Européenne sur son territoire. A cet effet, l'Albanie accordera, à compter de la mise en vigueur de la présente Convention :

- *(i) en ce qui concerne l'établissement des sociétés communautaires, un traitement non moins favorable que celui accordé à ses propres sociétés albanaises ou même aux sociétés d'un pays tiers, si celui-ci est meilleur.*
- *(ii) en ce qui concerne l'opération des filiales et des succursales de maisons communautaires en Albanie, une fois établies, aucun traitement moins favorable et/ou moins équitable que celui accordé à ses propres filiales et succursales ou aux filiales et succursales d'un pays tiers, si celui-ci est meilleur, ne peut leur être appliqué. »*

FORMES JURIDIQUES LES PLUS FREQUENTES

Une filiale peut être constituée soit sous forme de société à responsabilité limitée (SARL), soit sous forme de société anonyme (SA). Dans les deux cas:

- a) une seule ou de multiples participations peuvent être prises dans le capital social de la société de droit albanais;
- b) les actionnaires ne sont responsables pour les dettes sociales qu'à hauteur de leurs participations au capital social.

La forme juridique la plus fréquente est celle de la SARL Cette forme juridique associe la structure la plus simplifiée, mise à la disposition des entreprises, avec les avantages de la limitation de la responsabilité des actionnaires vis-à-vis des créanciers de la société.

Toutefois, en fonction des activités à mener, la forme juridique que doit revêtir une entreprise peut être obligatoire et ne pas relever du choix des parties. En principe, les entreprises dont le fonctionnement dans des secteurs d'activité importants (voire secteur

bancaire, financement, assurances, jeux etc.) exige une autorisation administrative ou un permis spécial, doivent revêtir la forme juridique de la société anonyme.

A celui qui veut entreprendre seul une activité commerciale, s'offre l'option d'une entreprise individuelle ou en nom propre, ce qui représente le statut le plus simple pour démarrer une activité. Parmi les avantages de l'entreprise individuelle, on peut relever:

- la procédure simple et rapide de constitution et de fonctionnement.
- l'autonomie et la liberté d'entreprendre de nouvelles activités.

Le principal inconvénient est que l'entrepreneur individuel répond sur ses biens personnels des dettes de son entreprise : en cas de difficultés financières, ses biens peuvent servir à payer ses créanciers.

Depuis 2006, quatre lois fondamentales en matière de droit des sociétés ont été adoptées en Albanie, en conformité avec l'acquis communautaire:

- La loi n°9901 du 14.04.2008, "sur les entrepreneurs et les sociétés commerciales";
- La loi n°131/2015, "sur le Centre National de Commerce";
- La loi n°9879 du 21.02.2008 "sur les titres financiers";
- La loi N°9754 du 14.06.2007 "sur la responsabilité pénale des personnes morales".

OUVRIR UN BUREAU DE REPRESENTATION OU CREER UNE SUCCURSALE

Selon le droit commercial albanais, une société étrangère qui souhaite s'implanter dans le pays dispose de deux options: (i) l'agence de représentation et (ii) la succursale.

(i) L'agence de représentation est considérée comme un centre opérationnel sans personnalité morale. Elle assure la promotion des objectifs de la société-mère et elle peut également passer des contrats au nom de cette dernière, mais elle ne peut contracter en son nom propre.

(ii) La succursale d'une société étrangère ne dispose pas de personnalité juridique distincte. Lorsqu'une succursale passe un contrat, c'est en fait la société-mère qui s'engage. La succursale peut être gérée soit directement par la société mère, soit être dotée d'une direction distincte, jouissant d'une certaine autonomie et capable de commercer avec les tiers. Les investisseurs étrangers optent d'habitude pour la création d'une succursale, tant lorsqu'ils envisagent une présence temporaire en Albanie, que lorsqu'ils souhaitent que la succursale reste juridiquement rattachée à la société mère.

La création et l'enregistrement d'une succursale ou d'une agence de représentation requièrent les justificatifs suivants :

- a) l'acte de constitution comportant les statuts de la société-mère tels qu'ils se présentent consolidés avec toute modification apportée à ceux-ci, à compter de sa constitution.
- b) une attestation d'immatriculation en vigueur de la société-mère au registre des sociétés de la juridiction étrangère;
- c) une attestation sur l'état actuel de la société-mère, à présenter 90 jours au plus tard après le dépôt de la demande,
- d) une attestation de solvabilité de la société-mère qui certifie que cette dernière n'est pas placée sous redressement judiciaire ou liquidation judiciaire ou faillite ou sous toute autre procédure collective.
- d) le bilan audité et le rapport d'audit de la société-mère du dernier exercice social.

OUVRIR UN POINT DE VENTE

Pour procéder à l'ouverture d'un magasin/point de vente, un investisseur étranger doit s'inscrire préalablement auprès des autorités fiscales et obtenir un numéro d'immatriculation fiscale. Du fait qu'un magasin/ point de vente est souvent immatriculé et assimilé à une petite entreprise, les commerçants locaux ont tendance à s'inscrire en tant qu'entrepreneurs individuels.

LES FORMES DE SOCIETES

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

L'entrepreneur individuel- commerçant (personne physique) exerce son activité de façon indépendante, il engage son entreprise vis-à-vis des tiers, étant responsable sans limite, des dettes de son entreprise; c'est-à-dire qu'il est responsable sur l'ensemble de son patrimoine personnel. Toute personne souhaitant créer une entreprise de ce type doit adresser, à cet effet, une demande avec une pièce d'identité auprès du Centre National du Commerce. Il s'agit de la formalité d'enregistrement la plus simple pour mener une activité commerciale.

LA SOCIETE EN NOM COLLECTIF

Les associés sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société; ils sont responsables sur l'ensemble de leur patrimoine personnel et un créancier peut poursuivre n'importe lequel des associés, à partir du moment où sa demande en recouvrement de créance contre la société n'est pas satisfaite. En principe, tous les associés sont gérants, sauf indication contraire dans les statuts. Chaque associé peut valablement représenter et engager, seul, la société à l'égard des tiers.

LA SOCIETE EN COMMANDITE

Elle est composée de deux catégories d'associés. Elle doit comprendre au moins un associé commandité, responsable indéfiniment et solidairement des dettes de la société et au moins un associé commanditaire, responsable des dettes de la société seulement à concurrence du montant de son apport au capital initial de la société. L'associé commanditaire ne peut être gérant dans la société en commandite, même par procuration, dans le cas contraire, il sera de plein droit assimilé à un associé commandité.

LA SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE (SARL) SH.P.K (SHOQËRI ME PËRGJEGJËSI TË KUFIZUAR).

La SARL peut être constituée par une personne (SUARL), physique ou morale. Les associés ne supportent les pertes de la société qu'à concurrence du montant de leurs apports. Tous les associés doivent faire apport à la société. Ces apports constituent le capital de la SARL. En contrepartie des apports effectués, chaque associé possède des droits et des obligations à l'égard de la société (droit de vote dans les assemblées, participation aux décisions, contribution aux pertes sociales.). Chaque associé détient un quota de participation dans la SARL en fonction de son apport au capital social. Aucun paiement minimal n'est exigé au moment de l'enregistrement initial. Cependant, les apports en nature doivent être libérés en totalité au moment de l'enregistrement.

LA SOCIETE ANONYME (SA) SH.A: (SHOQËRI ANONIME)

Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Lors de l'établissement de la société, les actions représentant des apports en numéraire sont libérées d'un quart (1/4) au moins de leur valeur nominale. La libération du surplus intervient après la convocation des dirigeants de la société. En cas d'augmentation du capital, les apports souscrits mais non encore libérés doivent être entièrement versés. Les actions représentant les apports en nature doivent être libérées intégralement à la constitution. Des apports en industrie ne sont pas autorisés. La S.A. peut être administrée, soit par un ou plusieurs administrateurs sous contrôle d'un Conseil de Surveillance, soit par un Conseil d'Administration (CA).

Récapitulatif

Structures et modalités de création

	Service/ autorité du registre de commerce et des sociétés	Nombre minimum de partenaires /associés	Capital Minimum	Administration	Contrôle/Audit
Partenariats					
Entrepreneur individuel	Immatriculation simple auprès du Centre National du Commerce	Un (1)	Aucune exigence réglementaire de capital minimum	Le commerçant gère son entreprise de façon indépendante, en son nom et a de compte à ne rendre à personne	Aucun contrôle financier réglementaire
Société en nom collectif/ Société en commandite	Immatriculation auprès du Centre National du Commerce	Au moins deux (2) associés à responsabilité illimitée / Un (1) associé à responsabilité limitée	Aucune exigence réglementaire de capital minimum	Gestion assurée par les associés à responsabilité illimitée	Aucun contrôle financier réglementaire
Sociétés Commerciales (de capital)					
S.A.R.L (<i>Société à Responsabilité Limitée</i>)	Immatriculation auprès du Centre National du Commerce par le dépôt de l'acte de constitution et des statuts de la société	Un (1)	(1) euro	Un (1) ou plusieurs administrateurs	Aucun contrôle obligatoire
S.A (<i>Société Anonyme</i>)	Immatriculation auprès du Centre National du Commerce par le dépôt de l'acte de constitution et des statuts de la société	Un (1)	Sans offre publique 25 000 euros / avec offre publique 72 000 euro	Un (1) administrateur ou un Conseil d' Administration	Contrôle financier obligatoire par des auditeurs

Au vu des éléments exposés précédemment, conformément à la loi albanaise, les entités étrangères peuvent mener des affaires commerciales en Albanie soit par voie d'un établissement permanent, non immatriculé, soit par l'établissement d'une entité juridique (personne morale).

LES AUTRES FORMES D'IMPLANTATION

LA FRANCHISE

La franchise est un concept nouveau et innovateur pour le marché albanais, et qui a gagné du terrain de façon considérable.

La franchise est régie par le Code Civil Albanais et les Recommandations (lignes directrices) de la Commission de Concurrence sur les ententes verticales. Aucun enregistrement ou autorisation gouvernemental n'est requis. Conformément aux dispositions du Code Civil et aux principes de la bonne foi, au cours de l'étape précontractuelle, les parties s'engagent à se communiquer réciproquement des informations sur le plan commercial. Elles sont toutes deux tenues d'une obligation de confidentialité, applicable et engageante, même dans le cas où les négociations n'aboutissent pas à la signature d'un accord.

Le contrat de franchise doit être passé par écrit et doit encadrer tous les détails prévus par la loi. Il doit décrire avec une grande précision le système de la franchise ainsi que toutes les obligations résultant de celui-ci.

Il faut noter qu'en principe, la loi albanaise sur la Concurrence prévoit, comme la réglementation européenne, l'interdiction de certaines ententes ou pratiques concertées, susceptibles de fausser le jeu de la concurrence dans le marché albanais. Toutefois l'Autorité albanaise de la Concurrence a publié des lignes directrices et des règlements. Les lignes directrices sur les ententes verticales prévoient expressément une exemption de certaines obligations prévues par les contrats de franchise, du champ d'application des règles de la concurrence, dans la mesure où ces obligations visent à la protection du système de la franchise, de la propriété intellectuelle, du savoir-faire et des secrets commerciaux transmis par le franchiseur au franchisé.

LE COMMERCE ELECTRONIQUE (E-COMMERCE)

Bien que l'Albanie soit, en principe, une économie fondée sur la circulation du numéraire, les cartes de crédit et de débit gagnent du terrain. Les paiements mobiles et les virements électroniques deviennent de plus en plus fréquents, supportés par des grandes sociétés comme Vodafone (MPesa). Les services les plus utilisés sont le mobile banking, le transfert des fonds et le paiement des factures.

L'ETABLISSEMENT D'UNE «JOINT VENTURE»

Une "joint venture" (JV) est mise en place par accord passé entre deux ou plusieurs partenaires (albanais et/ou étrangers). Elle est reconnue par la loi albanaise en tant que «partenariat simple» et régie par les dispositions du Code Civil albanais. Une JV est immatriculée au registre commercial et mène ses affaires/activités sous une dénomination sociale. Aucun capital minimum n'est exigé pour sa constitution. Les partenaires s'engagent à réaliser les apports convenus dans l'accord. Sauf indication contraire de leur accord, chaque partenaire peut participer à la gérance de la JV, étant autorisé à entreprendre toute action dans la limite des objectifs du partenariat.

ACQUISITION D'UNE STRUCTURE LOCALE DEJA EXISTANTE

Il n'existe aucune restriction à l'acquisition d'une société albanaise, y compris de son patrimoine social, de la part d'une société de droit français. Une telle acquisition doit être réalisée conformément aux dispositions de la loi sur les sociétés, de la législation du travail, des dispositions fiscales et de la réglementation «antitrust», notamment au cas où la société acquise est cotée en Bourse.

POINT IMMOBILIER

La procédure d'achat immobilier en Albanie est assez simple. Une fois que le candidat investisseur a signé un formulaire de réservation et fourni son identité, il doit demander à son avocat de s'assurer que la transaction est effectuée conformément à la loi (permis de construire valide) et de vérifier le régime de propriété. Il est recommandé de faire traduire les contrats en anglais. Environ deux à trois semaines après la réservation, l'investisseur reçoit le contrat de pré-vente qui définit les termes de l'accord. Par la suite, le transfert de propriété est effectué.

Les coûts de transaction pour l'achat d'une propriété en Albanie sont très faibles. Il n'y a pas de taxe à l'achat d'immobilier et les droits de mutation correspondent à 3% du prix d'achat. Les frais juridiques, y compris de notaire, ne devraient pas dépasser 2000 EUR. Les taxes municipales sont variables selon les régions (généralement de 0,25 EUR par m² et par an dans les zones côtières).

Les prix sont très abordables. En ville, ils commencent généralement à environ 425 EUR/m². En périphérie, on peut trouver des résidences à partir de 15.000 euros ou même moins si l'on sait négocier. Le secteur de l'immobilier commercial présente également des opportunités d'investissement. Surtout pour des boutiques, des hypermarchés ou encore des centres commerciaux.

TÉMOIGNAGE

Jenc BOGA - Marketing & Communication Boga & Associates



De nombreuses options possibles se présentent à l'investisseur étranger pour organiser ses activités en Albanie. Cet objectif peut être réalisé par l'établissement d'une société constituée localement, une succursale ou un bureau de représentation. Leur immatriculation au Registre du Commerce est effectuée par le Centre National du Commerce (« le CNC ») qui est un système de « guichet unique » (one stop shop). Conformément aux dispositions des lois applicables, les entités suivantes doivent être immatriculées auprès du CNC :

- *Entrepreneur individuel (Sole Entrepreneur – Tregtari)*
- *Société en nom collectif (Unlimited Partnership – Shoqeri Kolektive)*
- *Société en commandite (Limited Partnership – Shoqeri Komandite)*
- *Société à responsabilité limitée (Limited Liability Company – Shoqeri me Pergjegjesi te Kufizuar)*
- *Société par actions (Joint Stock Company – Shoqeri Aksionare)*
- *Société en participation (Joint Ventures – Shoqeria e Thjeshte)*

La société par actions peut avoir des "actionnaires ordinaires" ou des "actionnaires privilégiés". Il se peut que ces derniers n'aient pas le droit de vote et en aucun cas puissent représenter plus de 49% du capital - actions inscrit au registre du commerce.

Le droit commercial prévoit l'adoption par les sociétés anonymes d'un système d'administration souple. Les sociétés par actions peuvent choisir d'adopter soit un système « moniste » (avec un conseil d'administration chargé de conduire la gestion et les fonctions de supervision) ou un système « dualiste » (avec un conseil distinct de surveillance exerçant des fonctions de surveillance et un conseil d'administration/administrateurs).

La législation albanaise reconnaît les sociétés en participation sous le terme «société simple», car elles sont fondées sur un accord entre les partenaires.

Les sociétés en participation sont prévues par les dispositions du Code civil (articles 1074-1112) et peuvent avoir comme partenaires deux ou plusieurs personnes, physiques ou morales, étrangères ou nationales, acceptant de s'engager dans une activité économique afin de partager les profits. Il n'y a aucune obligation de capital minimum. Les partenaires sont responsables d'appliquer les clauses du contrat. Sauf convention contraire, chaque partenaire peut prendre part à la gestion du partenariat et a plein pouvoir pour effectuer toutes les actions qui entrent dans le cadre du partenariat.

Chaque partenaire a le droit de recevoir sa part des bénéfices après que les comptes ont été approuvés, sauf accord contraire. Les partenaires sont conjointement responsables de l'exécution des obligations qui leur sont imposées par la loi et par l'accord de partenariat, à moins qu'ils prouvent qu'ils ne sont pas en faute.

En conclusion, outre le désir de l'investisseur et l'intérêt présenté par l'une ou l'autre forme de société, la forme à suivre pour organiser son activité en Albanie dépendrait de la nature de cette même activité. En effet, dans certains cas, cette forme serait imposée par la loi comme pour les banques, où c'est la forme de la société par actions qui doit être adoptée. Dans d'autres cas, il conviendrait d'adopter la forme de succursale s'il est nécessaire de profiter de l'expérience et du CV de la société mère– comme c'est le cas dans les projets de marchés publics où l'expérience de la société étrangère serait indispensable.

Le choix entre la forme de société à responsabilité limitée ou de succursale se poserait aussi du point de vue du traitement fiscal. Les revenus de la succursale (après impôts) peuvent être transférés à la société mère sans être assujettis à l'impôt sur les dividendes alors que dans le cas d'une société, un tel impôt serait applicable. Une autre différence consiste dans le fait que la succursale n'a pas de capital minimum, alors que la SARL doit avoir un tel capital (cependant le montant du capital minimum de la SARL est particulièrement bas, ie. Leke 100 (EUR 1). La succursale est dirigée par un représentant alors que la SARL l'est par un/des administrateurs. L'assemblée générale est un organe de la société alors que la succursale n'en a pas de tel. La SARL a ses propres statuts alors que la succursale fonctionne selon les statuts de la société mère.

”

BOGA & ASSOCIATES

LEGAL • TAX • ACCOUNTING

Legal

- Banking and Financial Law
- Commercial Law
- Competition Law
- Construction Law
- Electronic Communication and Entertainment
- Employment Law
- Energy and Utilities
- Environmental Law
- Intellectual Property Law
- Litigation and Alternative Dispute Resolution
- Procurement Law
- Real Estate Law

Tax

- Tax Advice
- Tax Audit Services
- Tax Compliance

Accounting

- Accounting Advice
- Bookkeeping Services
- Forensic Services

www.bogalaw.com

OFFICES

ALBANIA

Ibrahim Rugova Str. P.O. Box 8264
Tirana, Albania
Phone: +355 4 2251 050
Fax: +355 4 2251 055

KOSOVO

Nënë Tereza Str. Entry 30, No.5
Pristina, Kosovo
Phone: +381 38 223 152
Fax: +381 38 223 153

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS

Se faire connaître

LES PRINCIPAUX MEDIAS

Les moyens publicitaires les plus utilisés sont la presse, la télévision et la radio. La publicité dans les médias est la plus onéreuse.

LA PUBLICITE RADIO-TELEVISEE

La télévision est particulièrement influente car c'est à travers elle que 80% environ du public reçoit les nouvelles et les informations. Bien que l'on ait pu noter dans certains programmes un véritable professionnalisme journalistique, l'appartenance politique a toujours prévalu.

- **La publicité télévisée**

Les principales chaînes de télévision albanaises sont :

- Les chaînes publiques RTSH (Radio Televizioni Shqiptar) 1, RTSH 2, RTSH Sport, RTSH Muzikë, RTSH Art
- Les chaînes de télévision privées (payantes) Top Channel, Vizion Plus, TV Klan, Albanian Screen, TV Koha, Agon Channel.

Plusieurs chaînes étrangères diffusent en Albanie : TV5 Monde, BBC, CNN, Euronews, etc.

- **La publicité radiophonique**

Des radios publiques émettent sur tout le territoire : Radio Tirana 1, Radio Tirana 2, Radio Tirana 3 (service international), Plus 2 Radio. Il existe aussi de nombreuses radios locales ou régionales.

LA PRESSE

Près de 400 journaux, pour la plupart indépendants, sont édités quotidiennement. Le Rilindja Demokratike, organe du Parti Démocratique est tiré à 50 000 exemplaires. Des journaux de langue anglaise sont également disponibles : International Herald Tribune, Sunday Times, The Independent, Balkan News et The Observer.

Les principaux journaux en Albanie sont :

- Gazeten Rilindja Demokratike
- Albanian Daily News (en anglais)
- Tirana Times
- Gazetta Shqiptare
- Gazeta Balkan.

(Coordonnées en annexe)

FAIRE UN COMMUNIQUE DE PRESSE

La première démarche pour une action de communication consiste généralement à s'adresser à un organisme de presse.

Pour réaliser un communiqué de presse, il faut réunir un argumentaire indiquant les caractéristiques et avantages concurrentiels du produit (ou service) et une ou plusieurs photos électroniques. Le communiqué ne doit comporter qu'une seule information principale et ne pas viser à l'exhaustivité. L'objectif est de démontrer que le produit ou le service, grâce à ses caractéristiques techniques, permet au client potentiel d'atteindre des performances nouvelles, de surmonter des contraintes et de progresser dans son secteur d'activité.

Les publi-reportages sont payés au tarif publicitaire. Le message a un contenu informatif, maîtrisé par l'entreprise, sans risque de déformation par le journaliste. La très grande majorité des médias écrits suivent la déontologie du journalisme en précisant de manière explicite que ce qu'ils diffusent est à caractère publicitaire en ajoutant la mention "publi-reportage", "publi-communicé" ou "communicé".



PRINCIPALES AGENCES DE PRESSE

L'Agence Télégraphique Albanaise (ATA en anglais Albanian Telegraphic Agency ou en albanais Agjencia Telegrafike Shqiptare) est la principale agence de presse albanaise. L'ATA est membre de l'Alliance européenne d'agences de nouvelles (EANA) et de l'association des agences de presse nationales de la Mer Noire (BSANNA).

RECOURIR A UNE AGENCE DE RELATIONS PUBLIQUES

Recourir à une agence locale de relations publiques permet à l'entreprise-cliente de répondre à ses besoins de médiatisation dans le pays ciblé.

QUELQUES AGENCES DE PUBLICITE :

Pas+p architecture & marketing
Kodra e Diellit 1001 Tirana

<http://www.europages.fr/pasp-architecture-marketing/00000003879091-173685001.html>

Six Senses

Rr. Frank Bardhi 1000 Tirana

<http://www.europages.fr/six-senses/00000004014510-291505001.html>

Apa-albpartners

Rr Sami Frasheri nr 41 Prane Universitetit Marin Barleti ti Tirana

<http://www.europages.fr/apaalbpartners/alb000003-00101.html>

Agenzia Multiservis Center

Rr. Imsail Gemali, nr. 27, 1001 Tirana

<http://www.europages.fr/agenzia-multiservis-center/00000004596830-412670001.html>

CE QU'IL FAUT RETENIR

- > La publicité télévisée est la plus onéreuse.
- > La plupart des journaux sont indépendants
- > Le meilleur moyen de réaliser un communiqué de presse est de faire appel à un organisme spécialisé.

FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS

Se faire payer

Se faire payer en Albanie présente ses propres particularités et risques qui peuvent être atténués lorsqu'on a une bonne connaissance du marché, de la mentalité commerciale et des procédures existantes. Il est important de préciser les termes et conditions de paiement dans tout accord commercial.

Par ailleurs, être payé n'est pas le seul facteur important dans une transaction commerciale; respecter les délais de paiement est également fondamental pour la survie d'une entreprise en Albanie. La mise en place d'une relation appropriée avec un partenaire local, sérieux, peut optimiser et renforcer les chances d'être payé dans les délais convenus.

MOYENS ET DELAIS DE PAIEMENT

LE SYSTEME BANCAIRE

- **Restructuration du secteur**

Le secteur bancaire et financier est privatisé à plus de 90% et le gouvernement albanais a lancé un appel d'offres pour la cession de ses parts dans les deux dernières banques publiques.

Deux banques à capitaux français sont présentes en Albanie. La Société Générale (qui possède 43 agences dans toutes les grandes villes) et le Crédit Agricole. Sont présentes également des banques autrichiennes, grecques, italiennes, bulgares, albanaises et autres.

Banques françaises :
www.societegenerale.al
www.credit-agricole.al/

- **Résultats du secteur bancaire**

Composé de 16 banques, le secteur bancaire albanais comprend 14 banques étrangères, qui représentent plus de 90 % de ses actifs totaux contre 14% en 1998. La Société Générale possède 6 % des actifs totaux, en 5ème position.

Le secteur bancaire albanais apparaît stable et dégage des résultats positifs (114 millions EUR en 2015). Il est bien capitalisé (ratio d'adéquation du capital de 15,8% fin 2015) et particulièrement liquide (le ratio prêt sur dépôt s'élevait à 56% en 2015, le plus faible de la région). Le secteur bancaire albanais est cependant confronté à quatre types de risques : le problème des prêts non performants (NPL) qui représentaient encore 18,2% des crédits totaux à la fin 2015 bien qu'une décrue de ces NPL soit amorcée depuis la fin 2014; l'exposition à la Grèce qui dispose de 3 banques en Albanie représentant plus de 17% des actifs bancaires; le niveau élevé de l'« euroïsation » de l'économie qui crée un risque pour les banques et un risque souverain avec le poids significatif des obligations gouvernementales dans les bilans des banques.

Source : DG Trésor- SER Sofia.

LA MONNAIE

La monnaie officielle est le Lek Albanais (ALL). Son cours est flottant, mais plutôt stable : autour de 140 ALL pour un euro depuis 5 ans.

Le marché intérieur est très «euroisé». Les prix de l'immobilier et des différents services sont en euros.

MODES DE REGLEMENT

- Dans la vie quotidienne

Les cartes de débit et de crédit sont de plus en plus utilisées. Un rapport de l'Association des Banques Albanaises, publié fin 2015, dénombrait un montant de 81 000 cartes de crédit et de 826 000 cartes de débit sur le marché albanais.

Les banques locales offrent différentes formes de paiement électronique. Les distributeurs automatiques de billets se développent et sont présents dans les principales villes du pays. Les paiements en espèces restent dominants pour toutes les transactions courantes et les cartes de crédit sont rarement acceptées comme moyen de paiement, à l'exception des hôtels haut de gamme (à Tirana) et de quelques restaurants haut de gamme et boutiques. Les paiements par carte sont souvent grevés d'une commission.

Les chèques de voyage sont sûrs, remplacés en cas de vol, mais il est plus long et difficile de les changer. C'est même presque impossible hors de Tirana.

- Règlements commerciaux

Auteur : Drakopoulos Law Firm

Le virement Swift et le crédit documentaire sont les moyens les plus utilisés pour le règlement des échanges commerciaux internationaux avec l'Albanie. Le billet à ordre et l'encaissement bancaire sont très peu utilisés. Quant aux garanties bancaires, les conditions de leur obtention dépendent du client, de la banque et du contrat conclu.

Les opérations de paiement sont gérées par trois systèmes :

- Le système central AIPS basé sur le concept RTGS (Real-Time-Gross-Settlement) – les ordres de transferts sont exécutés en temps réel :
- EACH – le système complémentaire, des paiements de petits montants.
- ATM-POS - le système de paiement par cartes bancaires.

Les trois systèmes sont bien développés avec un bon niveau de sécurité mais les prix sont élevés.

- Paiement anticipé

Le paiement est effectué avant que les services soient rendus ou que les produits soient délivrés. Bien que ce mode de paiement ne soit pas privilégié par les clients locaux, il représente toujours le moyen le plus approprié pour garantir un paiement. Une avance sur le paiement n'implique pas nécessairement le paiement de l'ensemble du montant d'une transaction. Cependant, même en cas d'avance partielle sur le paiement, lorsqu'elle est accompagnée d'autres modalités de protection de paiement, le risque d'impayé est minimisé.

- Lettre de crédit

Malgré le coût élevé de ce moyen de paiement tenant aux commissions bancaires, le paiement est réalisé en temps utile, au terme convenu par les parties concernées.

LES DELAIS DE PAIEMENT

Les partenaires commerciaux sont libres de stipuler les délais de paiement qui conviennent à leur secteur d'activité et à leur politique commerciale : les paiements peuvent être fixés à réception des marchandises ou de la facture (paiement au comptant).

LITIGES, IMPAYES ET RECOUVREMENT

Auteur : Drakopoulos Law Firm

RISQUE D'IMPAYE

L'Albanie est un pays à relativement haut risque concernant les paiements des entreprises locales (le risque du pays est classé en **C**, selon l'évaluation faite par la Coface).

Bien entendu, il peut exister de « bonnes entreprises » Le risque global résulte donc à la fois des spécificités de l'entreprise et de celles du pays dans lequel elle opère.

LES MOYENS DE RECOURS

Le système judiciaire albanais est similaire à celui de la plupart des pays européens. Les tribunaux restent le choix le plus fréquent pour la résolution des litiges, par comparaison avec l'arbitrage ou la médiation.

Il existe devant les tribunaux deux procédures principales susceptibles d'être ouvertes :

- L'exécution directe des factures

Les entreprises étrangères ayant un établissement permanent en Albanie sont immatriculées auprès des autorités fiscales et émettent ainsi des factures assujetties à la TVA. Elles sont, en conséquence, en droit de demander l'exécution directe des factures impayées à l'encontre d'un débiteur. La durée de cette procédure s'étend à quelques mois, à compter du dépôt de la demande jusqu'à ce qu'une injonction de payer soit rendue. Une fois l'injonction de payer rendue, elle peut être exécutée par huissier de justice. Pour pouvoir utiliser cette procédure, les factures albanaises, incluant la TVA, doivent porter la signature du débiteur et/ou du représentant légal de la société débitrice. Une option alternative, mais plus lente, serait d'engager la procédure ordinaire par une assignation au fond.

- L'assignation au fond

La procédure ordinaire engagée pour faire trancher un litige au fond et pour obtenir un jugement final au deuxième degré, pourrait durer un an ou même davantage. En général, la lenteur de la justice tient au grand nombre d'affaires en souffrance et aux demandes répétées de report d'audience soumises par les parties et elle n'est pas forcément liée à la complexité d'une affaire.

- Mesures conservatoires

Dans l'hypothèse où le débiteur est en train de transférer des éléments d'actif en dehors de la juridiction nationale ou de devenir insolvable, le créancier est en droit de demander au tribunal la prise de mesures conservatoires pour geler les avoirs et les biens du débiteur, afin d'assurer l'exécution et la satisfaction ultérieure de ses revendications. Dans ce cas-là, le demandeur doit être en mesure de présenter au tribunal des preuves suffisantes pour établir l'activité précitée du débiteur.

- Arbitrage et Médiation

Le Code de Procédure Civile contient les règles régissant la procédure d'arbitrage en Albanie. Il reconnaît l'arbitrage comme un moyen de règlement des différends entre parties engagées dans des transactions commerciales. Malgré les avantages de l'arbitrage par rapport au système judiciaire, ce mode de résolution des conflits n'est pas privilégié par les entreprises. Toutefois il faut noter que dans le cas des marchés et des concessions publics importants, ainsi que dans le cas des privatisations, les investisseurs étrangers optent pour un arbitrage international, qui se trouve être la meilleure option lorsque l'une des parties est une autorité publique albanaise.

La loi n°10385 du 24.02.2011 concerne "la médiation pour la résolution des différends". Les dépenses de la médiation ainsi que la rémunération des médiateurs sont supportées à égalité par les parties. La loi prévoit que l'accord de règlement par médiation est exécutoire au même titre que la décision d'arbitrage. Néanmoins, le défaut d'une autorité bien organisée et dotée d'expérience en la matière, est à la source de l'absence, presque totale, du choix de ce moyen de résolution des différends en Albanie.

- Exécution

L'exécution d'un jugement commence par le dépôt d'un ordre d'exécution à un huissier de justice (fonctionnaire public ou professionnel indépendant). L'ordre d'exécution est obtenu par la partie intéressée auprès du tribunal compétent. Dans la pratique, deux à trois mois sont nécessaires pour saisir le patrimoine du débiteur et mettre en place une vente aux enchères. La lenteur de cette procédure est en principe due aux difficultés auxquelles on doit faire face pour identifier les biens du débiteur (lorsque ces biens n'étaient pas identifiés auparavant) et pour vendre les biens saisis aux enchères.

RENSEIGNEMENTS DE NOTORIETE

Il est important, préalablement à la conclusion d'un accord quelconque, comme par exemple, d'un contrat de fourniture ou de vente en gros, de faire des recherches sur le portefeuille de la clientèle de la partie contractante, les bilans des exercices précédents, une comparaison des services offerts contre les prix ainsi qu'une recherche auprès des media; Il est également essentiel de connaître les propriétaires de l'entreprise locale, individus ou personnes morales.

GARANTIES BANCAIRES, ASSURANCES

Afin de prévenir le risque de non-paiement d'un contrat commercial de la part d'un client albanais, une entreprise française a la possibilité de contracter une assurance-crédit export pour se protéger contre les risques précités et les faits générateurs de sinistre. En cas de non-paiement par la partie albanaise, la société d'assurance garantit la réparation du préjudice subi par l'entreprise française.

Par ailleurs, de nombreuses compagnies d'assurances proposent des garanties "Assistance juridique" qui peuvent, pour certaines, prendre en charge les frais de procédure en cas de conflit, et notamment d'impayés. Le recours à une telle garantie est souvent recommandé aux créateurs d'entreprises, qui ne disposent que très rarement d'une assise financière suffisante pour prendre en charge ces frais.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- > La monnaie officielle est le Lek Albanais (ALL) mais le marché est très « euroïsé ».
- > Les tribunaux restent le choix le plus fréquent dans la résolution des litiges, par comparaison avec l'arbitrage ou la médiation.
- > L'assurance-crédit export permet de se protéger contre les risques d'impayés.

Se protéger

Auteur : Drakopoulos Law Firm

La protection des droits d’auteur, des brevets, des marques, des empreintes, des marques d’origine appropriée et des modèles industriels est en principe prévue par la législation, mais il existe un écart important entre les intentions de la loi et son application dans la pratique.

En Albanie, les marques sont régies par: la loi N°9947 du 07.07.2008 “Sur la Propriété Industrielle”, la loi N°7850, du 29.07.1994 concernant le “Code Civil de la République de l’Albanie”, par la loi N°8116 du 29.03.1996 concernant le « Code de la Procédure Civile de la République de l’Albanie”, la loi N°7895 du 27.01.1995 concernant le “Code Pénal de la République de l’Albanie», la loi N°7905 du 21.03.1995 concernant “le Code de Procédure Pénale de la République de l’Albanie”, la loi N°8449 du 27.01.1999 concernant “le Code Douanier Pénal de la République de l’Albanie”, l’arrêté du Conseil des Ministres N°205, du 13.04.1999 “Sur la mise en œuvre des dispositions du Code Douanier” et la loi N°10433 du 16.06.2011 “Sur l’Inspection dans la République de l’Albanie”.

Par les lois précitées, l’Albanie a intégré dans son droit interne la législation européenne en la matière, à savoir: la Directive 2008/95/EC du Parlement Européen et du Conseil du 22 Octobre 2008 visant au rapprochement des législations des états-membres en matière des marques, le Règlement de la Commission (EC) N°2868/95 du 13 décembre 1995 pour la mise en œuvre du Règlement du Conseil (EC) N°40/94 sur la Marque Communautaire et du Règlement du Conseil (EC) N° 207/2009 du 26 Février 2009 sur la Marque Communautaire.

De plus, l’Albanie est membre et signataire des Organisations et des Conventions Internationales telles que:

- les Accords Internationaux sur la protection des droits de Propriété Intellectuelle passés au sein d’O.M.C.;
- la Convention de Paris sur la Propriété Industrielle (Organisation Mondiale de Propriété Intellectuelle -O.M.P.I),
- l’Arrangement de La Haye concernant l’enregistrement international des dessins et des modèles industriels;
- la Convention de Munich du 1973 sur le Brevet Européen (mise en vigueur au Décembre 2005);
- la Convention du Luxembourg du 1975 introduisant le Brevet Communautaire;
- la Convention de Berne du 1886 sur la Protection des Œuvres Littéraires et Artistiques (ratifiée en 1975) ;
- le Traité de l’Organisation Mondiale de Propriété Intellectuelle (O.M.P.I) sur le Droit d’Auteur, adopté à Genève en 1996;

LES BREVETS

Champ d'application

Une invention peut être protégée dans le pays sous brevet albanais. Or, dans la mesure où l'Albanie est signataire du Traité de coopération en matière de brevets, il est possible pour le titulaire d'un brevet albanais de déposer une demande de brevet pour un autre pays ou pour un groupe de pays ou même pour l'ensemble des pays signataires du Traité précité.

Durée de la protection

La protection est valable pour une durée déterminée, en principe pour 20 ans, à compter de la date du dépôt de la demande de brevet, susceptible d'être prolongée de 5 ans au plus, en ce qui concerne les brevets concernant les dispositifs médicaux, les produits pharmaceutiques ou phytosanitaires.

Procédure d'enregistrement

Une demande de brevet en Albanie est examinée au fond, dans les conditions de la loi N°9947 du 07.07.2008 régissant la procédure et les formalités d'enregistrement des brevets. La demande de délivrance d'un brevet, dont le formulaire est disponible en ligne sur www.alpto.gov.al, est déposée auprès de la Direction Générale des Brevets et des Marques (DGBM), dûment signée par le demandeur, ou son représentant légal en cas de personne morale. La demande doit être notamment accompagnée des pièces suivantes:

- le titre de l'invention,
- les coordonnées du déposant ou de son mandataire,
- des renseignements concernant l'inventeur conformément aux Règles Générales de la Direction Générale des Brevets et des Marques,
- la description de l'invention,
- la preuve de la nouveauté.

Droits du titulaire

Le titulaire d'un brevet ou d'une demande de brevet est en droit d'interdire à autrui de reproduire et d'exploiter l'invention sans son autorisation. A cet effet, le titulaire du brevet peut poursuivre en justice tout tiers portant atteinte à son droit. La charge de la preuve incombe à celui qui préconise la prise de la mesure judiciaire.

LES MARQUES

Des droits exclusifs sur les marques sont obtenus en vertu de l'enregistrement auprès de la Direction Générale des Brevets et des Marques.

Procédure d'enregistrement

La demande d'enregistrement visant à obtenir le droit sur la marque doit être déposée par une personne physique ou morale et doit comporter les éléments suivants, à savoir:

- le nom et l'adresse du déposant.
- la représentation de la marque dont l'enregistrement est demandé,
- la liste des classes de produits et/ou des services pour lesquels l'enregistrement de la marque est demandé, en conformité avec la classification internationale des produits et des services,
- une déclaration de priorité prétendue,
- un document certifiant le paiement des taxes de dépôt.

Transfert de droit

Le propriétaire d'une marque enregistrée est en droit de céder ses droits sur celle-ci, en tout ou en partie, en vertu d'un accord de cession passé entre les deux parties et déposé par la suite auprès de la Direction Générale de Brevets et de Marques sous réserve du paiement de la taxe. Les droits sur la marque sont susceptibles d'être transmis avec ou sans transfert de l'activité de l'entreprise. La cession ne peut avoir d'effet juridique qu'après son enregistrement au registre des marques.

Enregistrement international

Le propriétaire d'une marque enregistrée ou le déposant peuvent également demander auprès de la Direction Générale des Brevets et des Marques, l'enregistrement international de la marque suivant l'Arrangement de Madrid et/ou le Protocole relatif à cet Arrangement. En vue de l'enregistrement international de la marque conformément à l'Arrangement de Madrid, la demande d'enregistrement international est publiée dans le Journal Officiel de l'OMPI.

Durée de la protection

L'enregistrement est valable 10 ans à compter de la date de son dépôt. Il est renouvelable pour des périodes de 10 ans, moyennant le dépôt d'une demande et le versement de la taxe appropriée à la Direction Générale des Brevets et des Marques, dans un délai de 6 mois à compter de l'expiration de la période précédente

. LES DESSINS ET MODELES

Champ d'application

Pour bénéficier de la protection de la loi, un dessin ou un modèle doit être nouveau et non divulgué à la date du dépôt de la demande d'enregistrement.

La loi N°9947 du 07.07.2008 prévoit les conditions de protection du dessin ou modèle. En fonction des conditions spécifiques de la loi, le dessin ou modèle doit être original ou avoir un caractère individuel, ou être applicable à un produit spécifique.

Le dessin industriel est également protégé par les dispositions du Droit de la Concurrence. En conséquence, la protection conférée par la loi ne s'étend qu'aux dessins qui remplissent les exigences de nouveauté et de caractère individuel. L'ayant droit d'un dessin ou modèle peut procéder à la prise de mesures judiciaires, afin de prévenir le dommage et/ou le préjudice que quelqu'un lui cause en portant atteinte à ses droits sur le dessin ou modèle.

Durée de la protection

L'enregistrement d'un dessin ou modèle est valable pour une durée de 5 ans à compter de la date du dépôt de la demande et renouvelable moyennant le versement d'une taxe par périodes de 5 ans, dans la limite de 25 ans consécutifs à compter de la date du dépôt de la demande.

Procédure d'enregistrement

Les demandes d'enregistrement international d'un dessin ou modèle, déposé auprès du Bureau International des Propriétés Industrielles, sont régies par les règles de l'Arrangement de la Haye "Sur l'enregistrement international d'un dessin industriel», du 28 novembre 1960, tel que complété et modifié le 14 juillet 1967 et le 28 septembre 1979 respectivement ainsi que par les règlements ultérieurs d'application.

LES DROITS D'AUTEUR

La nouvelle loi sur le droit d'auteur, adoptée le 31 mars 2016, vise à l'harmonisation de la législation nationale avec celle de l'Union Européenne, en offrant le même niveau de protection de droit d'auteur que dans les pays de l'UE.

Champ d'application

La loi tend à renforcer, intensifier et diversifier les mesures de surveillance et de contrôle sur les importateurs, les fabricants, les utilisateurs et les bénéficiaires des œuvres culturelles, artistiques et scientifiques. Elle élargit le champ d'application des sanctions administratives et pénales en cas d'atteinte aux droits d'auteur et accroît les mesures coercitives.

Durée de la protection

La protection dure toute la vie de l'auteur et se prolonge 70 ans après sa mort, indépendamment de la date à laquelle l'œuvre a été portée à la connaissance au public. Pour les œuvres de collaboration, la durée de protection se prolonge à compter du décès du dernier survivant des co-auteurs.

Transfert de droit

L'auteur ou son ayant droit ont la possibilité de céder par contrat leurs droits de propriété sur une œuvre. Dans le contrat, l'auteur ou son ayant droit peuvent stipuler des limites territoriales, temporelles ou autres à l'exploitation de ces droits.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- > L'Albanie est signataire des Organisations et des Conventions Internationales sur la propriété industrielle et intellectuelle
- > Les droits sur la marque sont susceptibles d'être transmis avec ou même sans transfert de l'activité de l'entreprise.
- > L'enregistrement d'une marque est valable 10 ans, à compter de la date de son dépôt.
- > Les demandes d'enregistrement des brevets et des marques sont déposées auprès de la Direction Générale des Brevets et des Marques (DGBM).

3

CONTACTS UTILES



CONTACTS UTILES

LOGISTIQUE

- Offices du tourisme et agences de voyage

Le visiteur trouvera toutes les informations sur le site de l'Office du Tourisme d'Albanie : <http://www.albania.al/>

Agences de voyages

ALBANIE VACANCES (francophone)	M. Béranger THIBAUT Rruga Mine Peza, 1007 Tirana –Albanie Tél +355 6 86 91 62 78-fax +33 821 472 311 e-mail : b.thibaut@vacancesalbanie.com http://www.vacancesalbanie.com/
OUTDOOR ALBANIA	Rruga Gjin Bue Shpata Nr. 9/1, Sh.2, Ap.4, Tirana, Albanie Tél: +355 42 227 121 - fax: +355 42 227 121 http://www.outdooralbania.com/
ECOTOUR ALBANIA Agence de visites touristiques	Rruga Mine Peza, Tirana, Albanie Tél : +355 4 451 3105 http://www.ecotouralbania.com/
ALBANIA HOLIDAYS DMC Voyagiste	H.2, Ap.7, Rruga Sami Frashëri Nd.30, Tirana 1019, Albanie Tél : +355 4 223 5498 http://www.albania-holidays.com/
PAST & PRESENT JOURNEYS LTD Organisateur de visites touristiques guidées	SH2, Tirana, Albanie Tél : +355 4 237 3957 http://pastandpresent.al/
KLSU TRAVEL Agence de voyages	Mine Peza 2/1, Tirana, Albanie Tél : +355 68 207 4045
EVANEOS Agence de voyage	http://www.voyageons-autrement.com/voyage-evaneos/albanie

- Hôtels

Sheraton Tirana Hotel & Towers Italia Square Tirana, Albanie
 Tél: + 355 4 2274707
 Fax: +355 4 2274711
 E-mail: reservations.tirana@sheraton.com

Tirana International Hotel Scanderbej Square Tirana, Albanie
 Tél: + 355 4 2234185
 Fax: +355 4 2234188
 E-mail: hotel@hoteltirana.com.al

Rogner Hotel Europapark Deshmoret e Kombit Tirana, Albanie
 Blvd.
 Tél: + 355 4 2235035 / 2235034
 Fax: +355 4 2235050
 E-mail: info@tirana.rogner.com

Grand Hotel Tirana Ismail Qemali Str. No. 11 Tirana, Albanie
 Tél: +355 4 2253219 / 2253220
 Fax: +355 4 2247996
 E-mail: info@grandhoteltirana.com

Diplomat Hotel Muhamet Gjollesha Str. Tirana, Albanie
 Tél: +355 4 2233151 / 2258468
 Fax: +355 4 2230457
 E-mail: diplomat@icc-al.org

Mondial Hotel Muhamet Gjollesha Str. Tirana, Albanie
 Tél: +355 4 2232372 / 2258121
 Fax: +355 4 2258122
 E-mail: hotelmondial@hotelmondial.com.al

President Hotel Deshmoret e 4 Shkurtit Str. Tirana, Albanie
 Tél: +355 4 2259574 / 2259575
 E-mail: carlsberg@abissnet.com.al

Chateau Linza Qesarak, Dajti Mountain Tirana, Albanie
 Tél: +355 4 2362906 / 2362913
 E-mail: chlinza@interalb.net

- **Transporteurs, transitaires, déménageurs**

Le transport de marchandises peut se faire par voie terrestre ou maritime. Les plus grands ports de marchandises sont Durres et Vlora mais les ports de Saranda et de Shengjin font aussi transiter des marchandises. Les entreprises étrangères utilisent souvent les ports de Thessalonique et du Pirée en Grèce et de Bari et Brindisi en Italie. Les plus grands bureaux de douane sont à Kakavija (sud), Kapshtica (est) et Hani i Hotit

au nord. Pour le transport national, il n'y a pas de liaisons aériennes intérieures et le réseau ferré est vétuste.

BBL Transport BBL Shipping	info@bbl-transport.com Tél. : +33 (0)1 79 94 82 00 Fax : +33 (0)1 79 94 82 01 info@bbl-shipping.com Tél. : +33 (0)4 91 10 31 32 Fax : +33 (0)4 91 10 31 04
EVERTRANS Transporteur-transitaire (dédouanement-carnet ATA-stockage-fret aérien et maritime)	Paris Nord 2 33 rue des Chardonnerets Bât. G – BP 68180 95975 Roissy Cedex E-mail : contact@evertrans.fr Tél : 01 48 67 17 17 -Fax : 01 48 67 13 15 www.evertrans.fr/transport-transporteur-evertrans-global-service/
FIXEMER LOGISTICS Service de transport de chargements complets de camions de/vers Albanie.	www.fixemer.com/templates/fixemerstandart/img/logo-elogistics.png?t=1460370078
LKW WALTER	Internationale Transport-organisation AG Tél.: +43 5 7777-3773 Fax: +43 5 7777-33 E-Mail: austria@lkw-walter.com
MAINFREIGHT FRANCE S.A.	Rue Charles Coulomb Z.I de Mitry Compans F-77290 Mitry Mory T: +33 (0)1 60 21 73 73 F: +33 (0)1 60 21 73 96 E-mail: info@fr.mainfreight.com www.mainfreight.fr/service_center/albanie/groupage_1ots_complets_et_partiels.aspx

- **Sociétés de courrier rapide**

PAKLINK	commercial@packlink.fr http://www.packlink.fr/fr/envoi-de-colis-en-albanie/
---------	---

- **Services des douanes**

Direction générale des Douanes	Lapraka, Tirana http://www.dogana.gov.al/en
--------------------------------	--

PROMOTION

- **Agence publicitaire**

PUBLICIS ALBANIA	ZPDP, Rruga Luigj Kurakuqi, Pallati 89, Shkalla A, Kati 12, Tirana, Albanie
------------------	---

- **Principaux medias (y compris électroniques)**

Radio-télévision nationale et internationale

ABC NEWS TV	http://www.abcnews.al/
CHANNEL ONE TV	http://www.channel-one.al/
ORA NEWS RADIO	http://www.oranews.tv/
RADIO NACIONAL RADIO	http://radionacional.al/
RTSH RADIO TV	http://rtsh.al/
TOP RADIO	http://www.topalbaniaradio.com/v7/
TOP CHANNEL	http://top-channel.tv/lajme/
UTV NEWS	http://www.utv-news.tv/
VIZION TV	http://www.vizionplus.tv/
TV KLAN	http://tvklan.al/web/

Internet

24 ORE	http://24-ore.com/
ALB NEWS	http://www.albnews.al/

ALBEU PRESS NEWS	http://english.albeu.com/
GAZETA EKONOMIAL	http://gazetaekonomia.com/
GAZETA KRITIKA	http://www.gazetakritika.net/
LAJME SHQIP	http://www.lajm-shqip.com/
EIN NEWS	http://world.einnews.com/country/albania
TOPIX	http://www.topix.com/world/albania/
SHQIPERIA	https://www.shqiperia.com/

Principaux journaux

Gazeten Rilindja Demokratike	Pranë selisë së Partisë Demokratike. Tirana 1001 Tel: (+355) (04) 22 32 355 / (+355) (04) 22 32 357 Fax: (+355) (04) 22 30 329 E-mail: gazeta_rd@yahoo.com http://www.rilindjademokratike.com
Albanian Daily News (en anglais)	Rruga « Dervish Hima » Ada Tower, Kati I I-re- Tirana Web Edition Directeur: M. Ilir Kulla E-mail: Ilir.kulla@adanet.com.al
Tirana Times	Libraria Tirana Times Building Rruga Andon Zako Çajupi, 20/2- Tirana For advertising/subscription inquiries call or email: Tél: +355 4 440 0083 Mobile: +355 69 20 23 778 E-mail: marketing@tiranatimes.com
Gazetta Shqiptare	Ish-Drejtorja e Uzines se AutoTraktoreve – Tirana, Tél. +355 (4) 359104 Fax: +355 (4) 359116 Marketing: +355 (0) 68 20 74415 Marketing: marketing@gazetashqiptare.com E-mail: marketing@balkanweb.com http://www.balkanweb.com

Gazeta Balkan	Rruga e Durrës, Nr 61, Tirana Tél / Fax: +355 4 229 954 www.ballkan.com/index.php?page=shownews&newsID=6100#
---------------	--

Magazines

MONITOR	http://www.monitor.al/
---------	---

SHQIP	http://www.shqip.al/
-------	---

Organes de presse

ATA (anglais)	http://www.ata.gov.al/en/
---------------	---

ATA (français)	http://www.ata.gov.al/fr/
----------------	---

NOA (anglais)	http://www.noa.al/en1/
---------------	---

TIR FAX (anglais)	http://tirfaxnews.org/
-------------------	---

Services Internet pour les professionnels et les particuliers.

LAMIT Co	http://www.internetparsatellite.net/usr/www_internetparsatellite_net/documents/lamit-co.html
----------	---

Starsat International	http://www.internetparsatellite.net/index.php/t/15/n/336/astra2connect.html
-----------------------	---

Tring	http://www.internetparsatellite.net/usr/www_internetparsatellite_net/documents/tring.html
-------	---

● Principaux salons

EDUCATION FAIR TIRANA Salon des études supérieures	Tirana avril
---	-----------------

TIRANA INTERNATIONAL FILM FESTIVAL Festival international du film de Tirana	Tirana Juin (annuel)
---	-------------------------

ITTF Salon des technologies de l'information, des télécoms et du graphique. Scan, impression, services et équipements internet, réseaux, électronique grand public...	Tirana International Hotel & Conference Center Octobre (tous les deux ans)
--	--

ALMED EXPO FAIR Salon de la médecine, de l'art dentaire et de la pharmaceutique	Tirana Octobre (tous les trois ans)
WORLD EDUCATION FAIR - ALBANIA & KOSOVO - TIRANA Salon international de l'éducation	Tirana Rogner Hotel Mars (annuel)
PANAIR NDËRKOMBËTAR Foire internationale de Tirana	Tirana Novembre (tous les deux ans)

REPRESENTATIONS FRANÇAISES

- **Services de l'Ambassade de France**

Ambassade de France en Albanie	14, Rue Skenderbej, 1001 Tirana. Tél: +355 4 22233750
Service Economique	14, Rue Skenderbej, 1001 Tirana. Tél: + 355 4 238 97 19 Mobile : + 355 69 20 23 521 e-mail : mirela.mata@dgtresor.gouv.fr
Section Consulaire en Albanie	14, Rue Skenderbej, 1001 Tirana. Tél : +355 4 238 9700 Fax: +355 4 238 9717 E-mail: consulat.tirana-amba@diplomatie.gouv.fr
Bureau Business France Balkans (compétent pour l'Albanie)	6, rue Akadimias, --10671 Athènes- GRECE Tél.: +30 210 339 11 40 Fax: +30 210 339 11 59 Site: www.businessfrance.fr E-mail: athenes@businessfrance.fr

- **Autres représentations françaises**

CCI France Albanie (Chambre de Commerce et d'Industrie France Albanie)	Twin Towers Bul. "Deshmoret e Kombit", Tower 1, Kulla 9, Tirana Albanie Tél. +355 4 453 8103 Mobile. +355 68 40 89 998 E-mail: blerina.kazhani@ccifa.al
---	---

FINANCE

• Banques françaises

Société Générale Albania	Blvd. Deshmoret e Kombit, Twin Towers, Tower 1, 9th Floor Tirana, Albanie Tél: +355 4 2280442 / 2280443 E-mail: info@socgen.com
--------------------------	---

• Banques internationales

Banque Mondiale	Deshmoret e 4 Shkurtit, No. 34 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2280650 / 2280651 www.worldbank.org.al
-----------------	--

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)	Abdi Toptani Str., Torre Drin, 4th Floor Tirana, Albanie Tél: +355 4 2232898 / 2253099
---	--

• Banques locales

Bank of Albania	Skenderbej Square, No. 1 Tirana, Albania Tél: +355 4 2222152 E-mail: public@bankofalbania.org
-----------------	--

Alpha Bank, Tirana Branch	Blvd. Zogu i Pare, No. 47 Tirana, Albania Tél: +355 4 2240478 / 2240479 E-mail: tiranabranch@alpha.gr
---------------------------	--

Intesa SanPaolo Bank	Ismail Qemali Str. No. 27 P.O. Box 8319 Tirana, Albania Tél: +355 4 2276000 / 2248762 E-mail: info@intesasanpaolobank.al
----------------------	--

Banka Kombetare Tregtare	Blvd. Zhan D'Ark Tirana, Albania Tél: +355 4 2250955 / E-mail: info@bkt.com.al
--------------------------	--

Credins Bank	Ismail Qemali Str. No. 21 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2234096 E-mail: info@bankacredins.com
Credit Bank of Albania	Perlat Rexhepi Str. Al-Kharafi Administrative Building Tirana, Albanie Tél: +355 4 2247535 E-mail: creditcba@icc-al.org
First Investment Bank	Blvd. Deshmoret e Kombit, Twin Towers, No. 2, 14th -15th floor Tirana, Albanie Tél: +355 4 2276702 / 2276703
International Commercial Bank	Murat Toptani Str. Tirana, Albanie Tél: +355 4 2256254 / 2254372 E-mail: icba@icc-al.eu.org
National Bank of Greece	Blvd. Zogu i Pare, No. 72 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2233621
Procredit Bank	Sami Frasheri Str. Tirana, Albanie Tél: +355 4 2271275 / 2240777 E-mail: info@procreditbank.com.al
Raiffeisen Bank	Kavaja Str. Pall. 12 Kate Tirana, Albanie Tél: +355 4 2381000 / 2381381 E-mail: info@raiffeisen.al
Tirana Bank	Blvd. Zogu i Pare, No. 55/1 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2233441 / 2233443
Union Bank	Blvd. Zogu i Pare (near the Train Station) Tirana, Albanie Tél: +355 4 2250653 E-mail: info@unionbank.al

United Bank of Albania	Blvd. Deshmoret e Kombit, No. 8 Tirana, Albanie Tel: +355 4 2228387 E-mail: UBA@albaniaonline.net
Funding Agencies	Albanian-American Enterprise Fund Deshmoret e 4 Shkurtit, Green Park Complex Tower 2, 11th Floor Tirana, Albanie Tél: (355) 4 2222408 E-mail: j.griffin@aaef.com.al
Albanian Guarantee Fund	Dora D'Istria (in front of Law Faculty), Ap No.3/3 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2247047 / 2247048 E-mail: aga@icc.al.eu.org
Tirana Stock Exchange	Dora d'Istria Str. No.2 P.O. Box. 274/1 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2271849 E-mail:tseinfo@abcom-al.com

CABINETS ET AGENCES

- **Bureaux de consultants**

EGIS INTERNATIONAL (conseil en ingénierie, montage de projets)	Rr. Perlat Rexhepi, No. 12, Ap. 6/F- Tirana pierre-francois.goullin@egis.fr http://www.egis.fr/contact/egis-international-branch-office
ENCON CONSULTING (business plans, études de marché)	Rr. Perlat Rexhepi, kati 2 zyra 4 (Pallati Edi Al) Tirana Tél:+35546302297 Fax +35546302297 Mob:+355692022566 Email: info@encon.al http://www.encon.al/contact-us.html
SEED CONSULTING LTD (conseil en transports et ingénierie)	Rruga Sami Frasheri, Palati TID Balkan, Sik.1, Kati II, Tirana Tél: +355 4243 0194 Mobile : +355 6944 11 979 Email: info@seed-consulting.al

- **Cabinets juridiques**

BOGA & ASSOCIATES

Ibrahim Rugova Street
Green Park, Tower I
P.O.Box 8264 Tirana
Tél: +355 4 225 1050
Fax: +355 4 225 1055
E-mail: boga@bogalaw.com
E-mail: venerajaupllari@lawfirmh-h.com.al
<http://www.bogalaw.com/>

DRAKOPOULOS LAW ALBANIA SH.P.K.
Mr. Besnik DURAJ (francophone)

Green Park Complex, Tower 1, 7/34, Tirana,
Ibrahim Rugova Street
Tél : +355 4 4500263
Fax: +355 4 4500264
E-mail: bduraj@drakopoulos-law.com

HAXHIA & HAJDARI

Bulevardi Deshmoret e Kombit, Kullat Binjake, nr.2
Suite 9/1 PO Box 123 Tirana
Tél +355 42 280 170
Fax +355 42 280 171
Email : office@lawfirma-h.com.al
www.lawfirmh-h.com.al

KALO & ASSOCIATES

Kavaja Avenue,
G-Kam Business Centre,
4th Floor, Tirana
PO Box 235
Tél: +355 42 233 532
Tél: +355 42 224 727
E-mail: info@kalo-attorneys.com
www.kalo-attorneys.com/members/partners.8.html

TASHKO PUSTINA
Flonia Tashko-Boriçi

Rr. Deshmoret 4 Shkurtit
Sky Tower, 13/4
1000 Tirana, Albania
Tél direct: +355 4 238 91 93
Tél/Fax: +355 4 238 91 90
Mobile: +355 67 20 61 020
E-mail: flonia.tashko@tashkopustina.com
www.tashkopustina.com

- **Cabinets d'experts comptables**

ERNST & YOUNG (audit, conseil)	Str. Ibrahim Rugova Sky Tower Building- Tirana Tél: + 355 4 24 19 571 Fax: + 355 4 24 19 570 www.ey.com
GJINI CONSULTING (audit firms)	Rr. "Pjetër Bogdani", Pall. 39/1, Ap.4/4 Tel:+355 4 2222889 Fax:+355 4 2222889 t.gjini@gjiniconsulting.com www.gjiniconsulting.com
MAZARS IN ALBANIA (audit, expertise comptable, conseil)	Rruga Emin Duraku, Pall. Binjaket, No.5, Tirana, 1000, Tél : +355 4 222 2889 http://www.mazars.al/

- **Sociétés de renseignement de notoriété**

STRATEGIE ACTION INTERNATIONAL (tous pays)	info@strategy-action.com www.strategy-action.com
GREEN TECHNOLOGIES	Président M. Julien Roche- Twin Towers ; Bul. "Deshmoret e Kombit" Tower 1, Kati 7, Tirana Tél : +355 4 2280 228/6 E-mail : julien.g.roche@gmail.com www.green-technologies.biz

- **Agences de recrutement**

ERCA	Rruga Emin Duraku -Tirana Tél +355 69 930 6646 http://erc-a.com/
EUROPE AGENCY	Rruga Bardhok Biba, Pallati LID, Kati 2, Zyra 6 -Tirana Tél +355 69 209 3800 http://www.europeagency.al/
KLIKPUNE	Rogner Europapark- Tirana. Tél +355 4 223 6380 http://www.klikpune.com/

KOUZON ALBANIA	Bulevardi 'Deshmoret e kombit Kullat Binjake, Hyrja Qendrore, Kati i 3-te (mbi Segafredon)-Tirana Tél +355 69 541 7385 http://www.kouzon.com.mk/
SELOS	Rruga e Kavajes , Condor Center Kati i II- Tirana Tél +355 68 452 0600 http://www.selosagency.com/

INSTITUTIONS

- **Ministères**

Ministère de l'Intégration Européenne	Papa Gjon Pali II Str. No.3 P.O. Box 8302 Tirana, Albanie Tél: +355 4 2228645
Ministère des Finances	Blvd. Deshmoret e Kombit, No. 4 -Tirana Tél: +355 4 2267654 / 2226002 http://www.minfin.gov.al/
Ministère des Affaires Etrangères	Blvd. Zhan D'Ark No. 6- Tirana Tél: +355 4 2364090 / 2362084 http://www.mfa.gov.al/
Ministère de l'Economie, des Echanges et de l'Energie	Blvd. Deshmoret e Kombit No. 1-Tirana Tél: +355 4 2223119 / 2223455
Ministère de l'Education et des Sciences	Durresi Str. No. 23- Tirana Tél: +355 4 2226307 / 2230747
Ministère de la Santé	Blvd. Bajram Curri No. 1- Tirana Tél: +355 4 2362937 / 2364908
Ministère des Services Publics, des Transports et Télécommunications	Blvd. Deshmoret e Kombit- Tirana Tél: +355 4 2380833 / 2234695 / 2222653
Ministère de l'Agriculture et de la Protection du Consommateur	Skenderbej Square No. 2 Tirana Tél: +355 4 2232796 / 2227924

Ministère du Tourisme et du Sport	Kavaja Str. Tirana Tél: +355 4 2222508/ 2222392
Ministère du Travail, des Affaires Sociales et de l'Egalité des Chances	Kavaja Str. Tirana Tél: +355 4 2251008 / 2228340
Ministère de l'Environnement, des Forêts et d'Administration de l'Eau	Durrresi Str. Tirana Tél: +355 4 2270623 / 2270630 / 2270621 Tél: +355 4 2234674 / 2232389 / 2222653

- **Autres administrations et organismes publics**

Agence Nationale pour la Société de l'Information	www.akshi.gov.al
Agence du Tourisme National	www.akt.gov.al
Institut des Statistiques	www.instat.gov.al

- **Services de soutien aux investisseurs**

Agence Albanaise pour le Développement de l'Investissement -AIDA	Tirana Business Park: Ndërtesa nr. 07, Kati I, Njësia 2, Rruga Rinas, Tirana E-mail: info@aida.gov.al http://aida.gov.al/home
Appels d'offres et projets en Albanie	http://www.tendersinfo.com/global-albania-tenders.php?lien_externes_oui=Oui http://www.globaltenders.com/tenders-albania.htm?lien_externes_oui=Oui

Ces listes de contacts ne sont pas exhaustives et n'engagent pas la responsabilité du Bureau Business France. Le réseau Business France ne saurait en aucun cas être responsable d'éventuels changements.

AUTRES INFORMATIONS DISPONIBLES

Retrouvez tous les titres de la collection « Guide des affaires » en suivant ce lien :

<http://export.businessfrance.fr/prestations/conseil/marches-et-secteurs/guide-des-affaires.html>

Rendez-vous sur la présentation du bureau Business France en Grèce et Balkans d'un clic sur le lien suivant :

<http://export.businessfrance.fr/grece/export-grece-bureau-ubifrance.html>

Recherchez nos ouvrages dans le catalogue de la Librairie en ligne :

<http://export.businessfrance.fr/librairie-du-commerce-international.html>

AUTRES SERVICES ET PRODUITS BUSINESS FRANCE

Business France vous propose quatre gammes complètes de produits et services d'accompagnement pour vous aider à identifier les opportunités des marchés et à concrétiser vos projets de développement international.

- **Gamme Conseil** : pour obtenir la bonne information sur les marchés étrangers et bénéficier de l'expertise des spécialistes du réseau Business France.
- **Gamme Contacts** : pour identifier vos contacts d'affaires et vous faire bénéficier de centaines d'actions de promotion à travers le monde.
- **Gamme Communication** : pour communiquer à l'étranger sur votre entreprise, vos produits et votre actualité.
- **Volontariat International en Entreprise** : pour optimiser votre budget ressources humaines à l'international.

Retrouvez le détail de nos produits sur :

www.export.businessfrance.fr

50,00 € HT