

Les produits les plus rentables à exporter depuis l'Algérie

L'Algérie regorge de produits authentiques recherchés sur les marchés européens.

Avec un petit investissement et une bonne organisation, il est possible de bâtir une activité d'export rentable, même à petite échelle.

Les produits phares

Voici les **5 catégories les plus demandées** par les importateurs et épiceries en France :

1. Les dattes Deglet Nour

Produites dans le sud algérien, elles sont reconnues pour leur goût et leur qualité.

Faciles à conserver et à transporter, elles représentent le produit n°1 à l'export.

2. L'huile d'olive artisanale

L'huile algérienne est encore peu présente en Europe, mais très appréciée pour sa pureté et son arôme.

En bouteille de 500 ml ou 1 L, c'est un produit à forte marge.

3. Les épices et mélanges traditionnels

Ras el hanout, cumin, coriandre, paprika... vendus en sachets ou pots.

Peu de frais logistiques, grande valeur ajoutée.

4. Les figues séchées et produits de terroir

Produits naturels, sains et très demandés dans les circuits bio et diététiques.

5. L'artisanat (tapis de Ghardaïa, poterie, cuir, vannerie)

Parfaits pour les boutiques éthiques et les marchés artisanaux.

Pourquoi ces produits ?

- **Faciles à exporter** (non périssables à court terme).
- **Faible investissement initial.**
- **Image positive du "made in Algérie".**
- **Forte demande en France, Belgique, Allemagne et Canada.**

Mon conseil

Ne cherchez pas à exporter tout à la fois.

Commencez avec **un seul produit**, testez le marché, puis augmentez les volumes progressivement.

Envie d'aller plus loin ?

Le **Kit Export DZ–Europe** détaille les fiches techniques, marges, certificats et stratégies de vente pour chacun de ces produits.

[Téléchargez le kit complet pour 35 € et passez à l'action.](#)