

dimanche, 29. Janvier 2017



SOMMAIRE Cliquez sur les titres pour lire les articles

Marché & Economie.....	2
<i>L'Algérie compte augmenter ses livraisons de gaz vers l'Espagne, l'Italie et le Portugal.....</i>	<i>2</i>
<i>La facture d'importation de lait en baisse de 18,66%.....</i>	<i>2</i>
<i>Prévisions de la BM : Le pétrole à 55 dollars en 2017.....</i>	<i>3</i>
Commerce	3
<i>Saidal : De nouvelles unités en 2017.....</i>	<i>3</i>
<i>Une filiale d'Asmidal commercialisera 150.000 tonnes d'engrais en 2017</i>	<i>4</i>
<i>Le groupe Benhamadi crée Condor Sicpa.....</i>	<i>5</i>
<i>Djezzy : Mathieu Galvani décline sa feuille de route.....</i>	<i>5</i>
Transactions & Contrats	7
<i>Sonatrach signe 2 contrats d'études avec des entreprises italienne et indienne</i>	<i>7</i>
Régions.....	7
<i>Ghardaïa: La mise à niveau de 201 Km au Sud d'El Menea achevée en juin</i>	<i>7</i>
<i>NAPEC 2017: Oran abrite en mars la 7e édition</i>	<i>7</i>
<i>Aéroport d'Es-Sénia : Une croissance de 11 % du nombre de voyageurs en 2016</i>	<i>8</i>
<i>Plus de 140 projets d'investissement de 2012 à 2016 dans la wilaya d'Alger</i>	<i>8</i>



CCI ALGÉRO-FRANÇAISE

غرفة التجارة و الصناعة الجزائرية-الفرنسية

Siège social : 38 rue Abou Noues Hydra, Alger

Accueil & Bureaux : Villa Malgaive

01 rue du professeur Vincent Telemly, Alger

Tél: +213 (0) 23 507 019

Fax: +213 (0) 23 507 032

cciaf@cciaf.org

www.cciaf.org

NOS EVENEMENTS SUR

WWW.CCIAF.ORG

L'Algérie compte augmenter ses livraisons de gaz vers l'Espagne, l'Italie et le Portugal

Source : Maghreb Emergent

La production algérienne en gaz devrait atteindre les 141 milliards de mètres cubes en 2017 contre 132,2 milliards de mètres cubes en 2016, soit en augmentation de près de 9 milliards m3.

Les exportations de gaz algérien vers l'Espagne, l'Italie et le Portugal vont augmenter en 2017. Elles devraient atteindre 57 milliards de mètres cubes, contre 54 milliards de m3 en 2016, selon l'Agence Reuters, citant une source anonyme à la compagnie nationale Sonatrach.

En 2016, l'Algérie a approvisionné l'Espagne de 20 milliards de mètres cubes de gaz couvrant ainsi 55% des besoins de ce pays. Elle a aussi couvert 16 % de la demande Italienne et 15% des besoins portugais en gaz.

Selon la même source, la production algérienne en gaz devrait atteindre les 141 milliards de mètres cubes en 2017 contre 132,2 milliards de mètres cubes en 2016, soit en augmentation de près de 9 milliards m3.

L'Algérie voudrait renouveler les contrats de livraison avec des pays comme l'Espagne, la France ou l'Italie qui arrivent à leur terme durant la période 2019-2021, en se présentant comme fournisseur fiable, grâce à ses immenses réserves et ses capacités de production.

L'Algérie "restera un producteur et un fournisseur gazier à court, moyen et long termes (...). Nos gisements sont exploités de manière très rigoureuse, d'ailleurs nous avons des taux d'extraction parmi les plus faibles

au monde car nous travaillons d'abord pour la préservation des gisements avant de penser aux augmentations de nos capacités de production", a indiqué jeudi le PDG de Sonatrach, Mohamed Mazouzi.

Selon lui, les réserves de gaz suffiront pour une production de plus d'un (1) siècle alors que celles de pétrole ne s'épuiseront pas avant 2050 ou 2060.

La facture d'importation de lait en baisse de 18,66%

Source : L'Econews

L'Algérie a importé moins de lait en 2016. La facture a d'ailleurs reculé à 849,2 millions de dollars en 2016 contre 1 milliard de dollars en 2015, soit une baisse de 18,66%, selon les douanes.

Les quantités importées de ce produit ont également reculé pour s'établir à 358 943 tonnes contre 372 126 t, soit une réduction de près de 3,54%. «Cette réduction de la facture d'importation s'explique non seulement par le recul des quantités importées mais aussi par la chute des prix à l'importation par l'Algérie de cette denrée alimentaire», explique la même source. Durant les dix premiers mois de l'année 2016, le prix moyen à l'importation par l'Algérie des poudres de lait s'est établi à 2.311 dollars par tonne contre 2.834 dollars par tonne à la même période de 2015, soit une baisse de 18,5%. Même tendance baissière enregistrée pour les matières grasses laitières dont le prix moyen à l'importation était à 3.743 dollars par tonne contre 3.951 dollars par tonne, en recul de 5,3% entre les deux mêmes périodes de comparaison.

Le gouvernement veut réduire les importations de 50% en 2019

Afin de réduire les importations de ce produit subventionné et de promouvoir la filière lait, des mesures avaient été décidées par le gouvernement en faveur des éleveurs et des opérateurs de ce secteur en augmentant la subvention du lait cru et en encourageant l'investissement, avec l'objectif de baisser les importations de la poudre de lait de 50% à l'horizon 2019. Le gouvernement a ainsi décidé que le prix de référence du litre de lait cru de vache soit fixé à 50 dinars (contre 46 dinars auparavant), se répartissant entre 36 dinars le prix de cession du lait cru aux laiteries et 14 dinars de subvention de l'Etat, contre, respectivement, 34 dinars et 12 dinars auparavant. En réponse à la préoccupation des éleveurs relative à l'accès à l'aliment de bétail et à la régulation du marché de ce produit, il a été décidé d'approvisionner directement les éleveurs en matière de son (résidu de mouture de blé). D'autres mesures de facilitation à moyen terme ont été prises par le gouvernement afin d'asseoir une stratégie de relance de la filière lait.

Il s'agit notamment de l'accès des professionnels de la filière lait au foncier agricole pour leur permettre d'investir en amont de cette filière et concourir au développement des grandes cultures (céréales et fourrages). Les pouvoirs publics ambitionnent, dans ce cadre, de promouvoir la création de fermes modernes intégrées pour l'élevage bovin laitier et la production de céréales et de fourrages dans le cadre de contrats-programmes. Il s'agit aussi d'encourager l'utilisation du crédit de campagne "R'fig" pour investir dans la production des fourrages, tandis que les coopératives des éleveurs seront incitées à recourir à l'exploitation des périmètres irrigués, notamment dans les Hauts-Plateaux et le Sud.

Prévisions de la BM : Le pétrole à 55 dollars en 2017

Source : El Watan

En raison d'un resserrement de l'offre et de l'augmentation de la demande, les prix du pétrole brut, au même titre que ceux des métaux, devraient connaître durant l'année en cours une hausse sensible par rapport à l'année précédente.

C'est ce qu'anticipe la Banque mondiale dans son édition 2017 de sa publication trimestrielle sur les perspectives des marchés de matières premières, Commodity Markets Outlook. La Banque mondiale maintient, en effet, ses prévisions concernant les cours du pétrole pour l'année 2017 à 55 dollars le baril, soit un bond de 29% par rapport à 2016. «Les prix de la plupart des produits semblent avoir atteint le sommet l'année dernière et sont sur la bonne voie pour augmenter en 2017», a indiqué John Baffes, économiste et auteur principal du rapport en question, précisant, cependant, que «des changements dans les politiques pourraient modifier cette tendance».

Les prévisions de la Banque mondiale pour les prix de l'énergie reposent sur l'hypothèse selon laquelle «les pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et d'autres pays producteurs de pétrole se conformeront en partie à l'accord de limitation de la production, après une longue période de production effrénée», explique l'institution financière. Beaucoup d'experts qui scrutent le marché pétrolier rejoignent cette analyse et avancent deux hypothèses. La première consiste en un scénario «haut» entre 50 et 60 dollars le baril, une situation qui prévaut actuellement et suppose «un bon respect» de l'accord conclu fin novembre par l'OPEP et d'autres pays

producteurs pour limiter leur production et permettre aux cours de se redresser, après une chute liée à un excédent d'offre depuis mi-2014. L'OPEP s'est fixé un objectif de production de 32,5 mbj pour six mois à compter de janvier, tandis que ses pays partenaires devraient réduire leur production de 558 000 barils par jour. Ces efforts sur la production font suite à une précédente stratégie d'inondation du marché pour concurrencer le pétrole de schiste américain.

La deuxième hypothèse concerne le «scénario bas» lié à une reprise plus rapide de la production américaine de pétrole de schiste pouvant engendrer un retour des niveaux de 40 à 50 dollars le baril. Il faut dire, à ce propos, qu'en raison de la remontée des prix du pétrole sur les marchés mondiaux, les grandes compagnies américaines tablent, au jour d'aujourd'hui, sur une relance de la production d'huiles de schiste (shale oil), redevenues rentables avec un baril américain passé depuis près de deux mois au-dessus de 50 dollars. A ce propos, le cabinet Baker Hughes a constaté dernièrement «une forte augmentation des puits pétroliers aux Etats-Unis», ce qui est généralement considéré comme un indicateur anticipé d'une augmentation de la production, précisant par la même que «depuis maintenant six mois, le nombre de forages américains s'oriente vers la hausse».

COMMERCE

Saidal : De nouvelles unités en 2017

Source : El Moudjahid

Le groupe Saidal va élargir sa voilure, au cours de l'année 2017, avec l'entrée en activité de nouvelles unités de production, dont celle d'insuline en flacons, a indiqué le directeur général de cette société publique, M. Yacine Tounsi, dans un entretien accordé à l'APS.

Il s'agit de l'entrée en production de deux catégories de projets : des unités de fabrication de médicaments génériques et des unités spécialisées. Pour les génériques, 3 unités devront être réceptionnées avant la fin du premier semestre 2017 : celle de Cherrhell, pour les formes sèches, avec une capacité annuelle de 25 millions unités-ventes (uv), celle de Zemirli (El-Harrach), pour les formes sèches également (55 millions uv) et celle de Constantine pour les formes liquides (28 millions uv). Quant aux unités spécialisées, il s'agit du projet de production d'insuline humaine à Constantine, en partenariat avec le groupe Novonordisk, pour l'ensemble de sa gamme d'insulines. «Le projet est dans un état d'avancement appréciable», relève le même responsable. Lancés en août 2015, les travaux de réalisation de ce projet, composé de deux unités, seront achevés à la fin du premier semestre 2017, pour ce qui concerne l'unité de production d'insuline en flacons. Quant à l'unité de production d'insuline nouvelle génération en cartouches (stylos), les travaux de réalisation devraient être finalisés vers fin 2018. Concernant le projet de fabrication de médicaments anticancéreux (25 millions uv/an), qui est une société mixte avec l'entreprise koweïtienne North Africa Holding Company, M. Tounsi fait savoir qu'il est en cours d'étude et que les travaux devraient être lancés au cours du premier semestre 2017.

Renforcer la production des médicaments génériques

Pour consolider sa position de leader national dans le générique, Saidal investit aussi dans la réalisation d'un nouveau Centre de Recherche et Développement à la nouvelle Ville de Sidi Abdallah, comme elle projette de fabriquer des médicaments issus de la biotechnologie, particulièrement des bio-similaires et des vaccins, «un axe stratégique majeur dans le développement du

groupe», avance le même responsable. En outre, le groupe a signé récemment un accord de partenariat avec la société jordanienne Acdimia portant sur la réalisation d'études de bioéquivalence en Algérie. Cet accord consiste en la création d'une joint-venture entre les deux parties, qui sera chargée des études de conformité des médicaments génériques avec les princeps (médicaments originaux), et ce dans le nouveau Centre de bioéquivalence du groupe Sidal sis à Hussein Dey (Alger). Pour M. Tounsi, tous ces projets contribuent à la réalisation des objectifs fixés par les pouvoirs publics de couverture des besoins nationaux en médicaments par les entreprises pharmaceutiques publiques et privées, et, par ricochet, dans la réduction des importations. Une fois opérationnels, ces projets permettront à Sidal de passer d'une capacité de production actuelle de 130 millions uv/an à plus de 300 millions uv/an. Il est aussi envisagé qu'un surplus de production soit dégagé, après satisfaction des besoins nationaux, pour conforter les exportations de cette société. Produisant plus de 200 médicaments répartis entre 20 classes thérapeutiques et sous diverses formes pharmaceutiques (sèche, pâteuse et liquide), ce groupe public détient actuellement une part de marché de 16% au niveau national, sachant que le pays compte plus de 80 entreprises pharmaceutiques. Questionné sur la formation dispensée aux pharmaciens par les universités, le DG du groupe cite particulièrement la filière pharmacie industrielle qui n'est pas enseignée dans les Instituts de pharmacie, en dépit de son importance. Pour pallier l'absence de cette spécialité, Sidal assure à ses nouvelles recrues diplômées de pharmacie, des formations adaptées avant de les enrôler dans ses laboratoires.

Mise à niveau des sites existants

Pour mener à bien la mise à niveau et le développement du groupe Sidal, une enveloppe financière étatique lui a été attribuée pour un montant global de 20 milliards de DA alloué en deux tranches (en 2009 et en 2015). Outre la réalisation de nouvelles usines de médicaments, ce programme prévoit ainsi la mise à niveau des sites existants, à travers les infrastructures et l'acquisition de nouveaux équipements de production et de laboratoire. C'est dans ce sens que le groupe a entamé la mise à niveau des sites de Dar El-Beida (production des formes sèches pâteuses et liquides), de Gué de Constantine (Alger) et de Médéa (production des antibiotiques). Sur le site de Gué de Constantine, il est aussi question de réaliser une nouvelle unité pour renforcer les capacités de production des solutés massifs, fait savoir M. Tounsi. Quant au site d'Oran, la mise à niveau sera assurée sur financement propre du groupe. Pour ce qui est des projets d'exportation, il affirme que des accords ont été conclus avec 13 pays africains avec lesquels Sidal a ficelé des contrats d'exportations via un distributeur de médicaments en Afrique. Pour 2017, le groupe ambitionne de concrétiser ses premières opérations d'exportation de produits de différentes classes thérapeutiques vers, notamment la Mauritanie, le Niger, la Côte d'Ivoire, le Cameroun et le Burkina Faso.

Sidal en quelques chiffres

Le chiffre d'affaires provisoire de Sidal est de 10,2 milliards de DA en 2016, contre 9,9 milliards de DA en 2015 (+2%). Jusqu'à fin 2016, Sidal a produit 119 millions d'unités vente (uv), soit 94% de l'objectif de production qui a été fixé à 127 millions uv, mais une production en hausse de 9% par rapport à celle de 2015. Le groupe se compose de 6 sites de production à Alger, Cherchell, Annaba, Constantine et Médéa, auxquels s'ajoutent un Centre de recherche et développement, et

un Centre de bioéquivalence chargé des études de conformité des médicaments génériques avec les princeps (médicaments originaux.) Sur le plan commercialisation, Sidal dispose de 3 centres régionaux de distribution pour les régions Centre, Est et Ouest, respectivement à Alger, à Batna et à Oran. Celui d'Alger sera délocalisée prochainement vers Beni Tamou (Blida), suite au réaménagement d'Oued El-Harrach et au projet de réalisation de la Grande mosquée d'Alger.

Une filiale d'Asmidal commercialisera 150.000 tonnes d'engrais en 2017

Source : Transaction d'Algérie

L'entreprise "Asfertrade Spa", filiale du Groupe Industriel ASMIDAL, chargée du conditionnement et de la distribution des engrais et autres intrants agricoles, ambitionne de tripler le volume des engrais commercialisés et atteindre cette année les 150.000 tonnes, a-t-on appris de la directrice régionale Ouest de cette entité.

"Nous aspirons à commercialiser plus de 150.000 tonnes en 2017, eu égard à l'année agricole qui s'annonce très bonne, avec les fortes précipitations survenues au moment opportun", a indiqué à l'APS Bouach Fatiha, en marge de la quatrième et dernière journée du Salon international de l'Agriculture "Agripro expo". En 2016, année marquée par une grande sécheresse ayant sévi dans une grande partie du territoire national, la société Asfertrade n'avait commercialisé que 50.000 tonnes, performance jugée très loin des objectifs fixés pour cette période estimés à 100.000 tonnes, a précisé la même responsable. Actuellement, la société a un contrat pour commercialiser 100.000 tonnes avec le distributeur

officiel des Coopératives de Céréales et de Légumes Secs (CCLS) et l'Union des Coopératives des Céréales (UCC), chargés de vendre le produit directement aux agriculteurs. Pour les nouveautés dans ce domaine, la même responsable a évoqué la commercialisation, depuis peu de temps, de l'Urée, engrais azoté, susceptible de chauffer les sols agricoles en périodes de grand froid. "Nous sommes en relation contractuelle avec Sorfert, société d'ammoniac et d'urée, basée dans la zone industrielle d'Arzew, pour livrer 70.000 tonnes d'urée azotée ainsi qu'avec la Société Aljazairia El Omania lil Asmida (AOA) pour livrer 80.000 tonnes", a-t-elle fait savoir. Les spécialistes et les utilisateurs considèrent que l'urée constitue l'engrais azoté le plus riche disponible sur le marché. Grâce à sa granulation et sa teneur en azote, l'urée est facile à stocker, à transporter et à épandre sur de grandes surfaces. Il représente également l'engrais le plus adapté aux cultures exigeantes en azote et contribue au développement rapide des différentes cultures.

[Le groupe Benhamadi crée Condor Sipca](#)

Source : Liberté

"C'est à travers la diversification des activités qu'on assure la survie." Telle est la stratégie adoptée désormais par le groupe Benhamadi qui active sous la marque commerciale Condor. Le conglomerat algérien qui s'est imposé, entre autres, dans les domaines de l'électronique et l'électroménager vient ainsi rajouter une corde à son arc en créant une nouvelle filiale baptisée Condor Sipca. C'est du moins ce qui a été annoncé hier par Abderrahmane Benhamadi, président du conseil d'administration de Condor, lors d'une rencontre bilan organisée au Centre international des conférences (CIC) au Palais des nations (Club-des-Pins). L'occasion pour l'opérateur de récompenser ses partenaires distributeurs et revenir sur les réalisations

de 2016 tout en révélant la feuille de route pour l'année en cours. Des objectifs plutôt ambitieux avec pour avant goût la présentation de la dernière des technologies au niveau mondial en matière des téléviseurs à savoir la 8K (Ultra Haute Définition). Sur ce chapitre, Condor s'impose encore une fois en tant que performeur puisqu'il est pionnier dans le domaine comme il a été pour l'Oled TV (55 et 65 P). "Nous avons réalisé une croissance des ventes de l'ordre de 20% pour atteindre un chiffre d'affaires de l'ordre de 900 millions de dollars pour 2016 (+17%). L'année qui a marqué également l'augmentation des parts de marché à 50% sur la plupart des produits", a déclaré Benhamadi, ajoutant : "Nous avons également commercialisé de nouveaux produits sur le segment IT avec 18 nouveaux modèles entre tablettes et smartphones. Comme nous avons produit, et pour la première fois en Algérie, la Kidswatch." Une année plutôt prolifique à tout point de vue qui, semble-t-il, a ouvert l'appétit à l'opérateur économique national. Celui-ci compte briller tout autant pour 2017 et annonce déjà la mise à niveau des équipements de l'unité de production de climatiseurs à gaz R32. Condor mise aussi sur de nouvelles lignes de production de congélateurs (200 000 unités supplémentaires), d'équipements de cuisine et de cuisinières. Mais le fait le plus marquant reste sans nul doute dans l'évolution à l'international avec un travail profond sur l'image et l'amorce de l'exportation. Aussi, Condor a ouvert pour la première fois un showroom en Mauritanie et compte s'étendre prochainement à Bamako (Mali), au Sénégal, au Bénin, en Tunisie et en Jordanie. "Le marché algérien est difficile, mais les marchés extérieurs le sont plus", a reconnu le patron de Condor. Et d'expliquer : "Chaque marché a ses spécificités, ses traditions et ses difficultés. Il nous faudra donc relever le défi car, jusque-là, nous n'avons pas encore réalisé les objectifs escomptés, mais ce n'est que le début et nous ambitionnons d'arriver à exporter 50% de notre production dans l'avenir." Il est

question aussi de partenariat avec des étrangers dans le domaine électronique, mais pas seulement. Condor inaugure l'année en s'associant à Sipca, créateur de systèmes innovants, associant la technologie des encres de sécurité basée sur la matière et la technologie de suivi sécurisé et de traçabilité basée sur l'information. Et c'est à travers Condor Sipca que le groupe Benhamadi œuvrera, cette fois-ci, dans la protection du consommateur des produits contrefaits dans différents domaines qui concernent le médicament, les boissons minérales et le tabac, pour ne citer que ceux-la.

[Djezzy : Mathieu Galvani décline sa feuille de route](#)

Source : Liberté

Lors d'une rencontre qui s'est déroulée au siège de l'opérateur, Mathieu Galvani a révélé les grands axes de sa feuille de route. De l'organisation en passant par le client jusqu'aux offres et aux plans d'investissement, le nouveau DG de Djezzy ambitionne de tout transformer pour réussir son challenge. Djezzy leader du marché, Djezzy leader digital, c'est parti !

Pour un retour, c'en est un ! Mathieu Galvani revient en Algérie pour prendre ses fonctions de directeur général de l'opérateur de téléphonie mobile Djezzy. Ayant occupé le poste de directeur commercial de 2004 à 2009, M. Galvani avait activement participé à la croissance de Djezzy avant de s'envoler pour l'Arabie Saoudite et la Tunisie. "Je n'ai jamais perdu de vue ce qui se passait en Algérie. Je suivais de près tout ce qui avait trait à l'économie, à la téléphonie mobile, notamment Djezzy. Moi je vibre pour cette marque et pour l'Algérie." Quid de son retour au bercail sept ans après son départ sous d'autres cieux ? M. Galvani annonce d'emblée la couleur : "Djezzy va jouer, à

nouveau, un rôle majeur. J'ai rejoint le groupe VimpelCom en avril 2016 et j'étais chargé des activités commerciales pour les marchés émergents et, aujourd'hui, je suis à Djazzy. Je suis venu avec une feuille de route très ambitieuse. Je pense qu'il faut se transformer." Déclinant ses priorités, M. Galvani estime que Djazzy devra passer par un nouveau plan d'organisation. "C'est une urgence. Il faut remodeler l'organisation interne de l'entreprise. L'urgence est donc d'apporter un nouveau souffle à son dynamisme, à son moral et à son agilité. Du coup, il y a un changement culturel de l'entreprise à faire aussi. Ça, c'est en tête de ma feuille de route. Djazzy a été organisée d'une certaine manière pour travailler pour la révolution du mobile. Demain, c'est la révolution du digital. C'est une réalité économique qui est devant nous, car Djazzy a été le premier opérateur qui a permis la démocratisation de la téléphonie mobile. Raison pour laquelle, il faudra bien se préparer au marché du digital."

Exigences business

L'objectif étant de donner un coup d'accélérateur au marché, il révélera que le client sera au cœur des préoccupations de Djazzy, et ce, de plusieurs manières. "Ma seconde priorité est d'aller vers un rapprochement intensif vers le client. On doit davantage l'écouter et répondre à sa demande. Nous avons le meilleur réseau, un portefeuille client de 17 millions d'abonnés, 6 300 sites pour la 2G, 4 083 sites pour la 3G, 1 100 sites pour la 4G, donc nous sommes les meilleurs sur la 4G en termes de couverture de la population, un taux largement plus important que celui fourni par la concurrence et c'est une obligation que nous avons prise dans notre licence. Nous comptons ouvrir des centaines de boutiques et transformer ces espaces au bénéfice du client. On doit aussi diversifier les offres,

même si nos offres actuelles sont très concurrentielles, que ce soit à l'échelle locale ou régionale. Bien plus, le client aura les meilleurs prix chez Djazzy", a révélé encore M. Galvani. Celui-ci assujettira cette offensive par les investissements à tous les plans. "On veut être les meilleurs. C'est une question de leadership. Pour y parvenir, il faudra beaucoup de moyens et des investissements. Nous allons aussi augmenter le nombre de magasins pour le besoin des clients. Djazzy ressent un besoin de recrutement nécessaire de jeunes fraîchement sortis des universités pour booster nos produits", explique-t-il. De la fidélisation, de la proximité et de la conviction, il dira que "Djazzy recèle les meilleurs arguments de vente. Maintenant, on comprend, il faut qu'on s'adapte pour promouvoir les opportunités qui se présentent. Donc, il faut se transformer au long terme et faire les investissements nécessaires." Aux yeux de notre interlocuteur, les usages ont changé et Djazzy devra, dans l'urgence, bousculer les codes, tous les codes, pour pouvoir, dit-il, "servir au mieux le client. Pas uniquement à travers les points de vente indirects". Et d'ajouter : "On a un vrai travail de proximité à reconstruire. Concernant la fidélisation, le client n'est pas forcément obligé d'acheter en entrant dans les magasins. Nos magasins doivent être des espaces de communication et d'échanges aussi, nous avons un rôle pédagogique à accomplir."

Quid de la politique tarifaire ?

"Si vous comparez aujourd'hui les prix, vous trouverez que Djazzy a fait un travail de simplification de l'offre. Nous avons lancé le 19 octobre dernier Djazzy Carte, une formule très simple que tout le monde comprend. Cela est fondamental pour nous", a indiqué M. Galvani. Ainsi, révèle-t-il, en trois mois, ce sont trois millions de clients qui ont souscrit à Djazzy Carte. Rien que ça ! Et

selon le rythme des ventes, on s'achemine vers les 4 millions de clients sur la même formule. "Moins la formule est compliquée, plus il y a un engouement naturel extraordinaire. C'est un niveau de prix très compétitif", développe notre interlocuteur. Identifiant les deux types de consommateurs, il expliquera que "Djazzy offre un maximum de valeurs, à savoir la Data et les appels illimités. Quelques mois en arrière, on était légèrement plus chers. C'est cela la compétitivité. La formule est passée de 150 à 100 DA et on a rajouté de la Data ! Il faut que nos revendeurs, nos magasins et nos agents puissent expliquer ces choses aux clients. Si le client venait à nous exiger une formule à 20 DA, on y travaillerait dessus. On doit étudier son besoin !" En revanche, M. Galvani déplore qu'on casse les prix à tout va sans apporter un service de qualité, citant, entre autres, la Data bradée à des prix dérisoires contre une qualité de service loin des attentes du client. "Il faut qu'il y ait un engagement du meilleur prix. En octobre, on a donc relancé Djazzy Carte et la formule Millénium sur le marché avec la Data et la voie illimitée", dit-il. Citant les tarifs et les formules qu'on présente en Europe, notamment, M. Galvani a indiqué que "dans les pays émergents, il y a une vraie substitution du fixe par le mobile. Avec autant de couches ajoutées à la 3G et à la 4G, on est ultra-compétitifs par rapport à l'ADSL. Donc, nous démocratisons l'accès à la Data pour un prix inférieur à celui de l'ADSL avec une meilleure qualité de service. Avec Djazzy, on a accès partout ! Et là, je comprends l'inquiétude de nos concurrents". À la question de savoir si Djazzy compte asseoir cette nouvelle philosophie et une approche commerciale basée sur des enquêtes clients, M. Galvani a révélé que "Djazzy possède les profils des clients. Nous allons nous doter des plateformes dont nous avons besoin pour analyser les attentes de nos clients. On est assis sur une mine d'informations. On est en train de chercher à recruter des jeunes universitaires ayant un bagage dans

les analyses en mathématiques et en statistiques pour faire fructifier ces informations par géographie, par secteur d'activité, etc.". Et d'ajouter que "le baromètre client de Djezzy est établi chaque mois, en sus d'une opération effectuée tous les deux mois pour interroger les clients à l'échelle nationale".

TRANSACTIONS & CONTRATS

[Sonatrach signe 2 contrats d'études avec des entreprises italienne et indienne](#)

Source : APS

Le groupe Sonatrach a signé jeudi à Alger un protocole d'entente avec la société italienne Versalis (filiale du groupe italien ENI) et un contrat avec la société indienne Engineers India Limited (EIL) pour la réalisation d'études relatives à des projets pétrochimiques.

Le protocole d'entente avec Versalis (filiale à 100% d'ENI) porte sur les études de faisabilité de réalisation de complexes pétrochimiques en Algérie, et le renforcement de la coopération entre les deux sociétés dans le domaine de la pétrochimie.

Le document a été signé par le vice-président de l'activité liquéfaction-raffinage-pétrochimie de Sonatrach, M. Akli Remini, et le directeur général de Versalis, M. Daniel Ferrari.

Quant au contrat paraphé avec EIL, il porte sur la réalisation d'études-suivi-conseils pour la réhabilitation de l'unité d'éthylène du complexe CP1K de Skikda.

Ce contrat a été signé par M. Remini et le Directeur exécutif des projets de la société indienne EIL, M. Miraj Sethi.

REGIONS

[Ghardaïa: La mise à niveau de 201 Km au Sud d'El Menea achevée en juin](#)

Source : Maghreb Emergent

Les travaux de modernisation du tronçon routier de la RN-1 sur 201 Km reliant El Menea (270 km au sud de Ghardaïa) à Tamanrasset seront achevés en juin prochain, a-t-on appris du directeur des travaux publics.

Ayant atteint un taux d'avancement estimé à 75%, ces travaux ont été dictés par l'état de dégradation jugé avancé de ce tronçon reliant le Nord au Sud du pays sous l'effet conjugué des aléas climatiques et du trafic des poids lourds, a expliqué à l'APS Ali Tegggar.

Ce projet de modernisation contribuera fortement à l'optimisation des conditions de sécurité routière et de transport entre le nord et l'extrême Sud du pays, a-t-il assuré.

Une action de renouvellement et de modernisation de la signalisation verticale (balise virage, bornes kilométriques, panneaux de signalisation toutes catégories) ainsi que l'aménagement des intersections jugées importantes, ont été engagés en parallèle, selon la même source.

Ces actions visent à améliorer la fluidité du trafic, la sécurité routière, en particulier sur certains points noirs et réduire la durée du trajet sur l'axe routier (RN -1) très fréquenté entre Ghardaïa et l'extrême sud du pays, tout en contribuant à favoriser l'essor économique et social des wilayas du Sud et l'extrême Sud avoisinantes.

Un projet similaire a été aussi lancé ciblant le tronçon de la RN -51 reliant El Menea et Adrar sur 36 Km.

Le réseau routier de la wilaya de Ghardaïa est constitué de 1.037 km de routes nationales (sans tenir compte des 50 km de la route d'évitement de la vallée du M'Zab non encore classée) dont une cinquantaine de Km dédoublée, de 292 Km de chemins de wilaya et 463 km de chemins communaux, dont 258 km revêtus.

Le trafic enregistré sur la RN-1, de Ghardaïa vers le Nord du pays, est estimé à 15.000 véhicules/jour dont 30% de poids lourd et 3.000 véhicules vers le Sud dont 40% de Poids lourds, selon les statistiques de la DTP.

[NAPEC 2017: Oran abrite en mars la 7e édition](#)

Source : APS

La 7ème édition de la conférence internationale sur l'industrie pétrolière et gazière dans la région Nord Afrique (NAPEC 2017) se tiendra du 21 au 24 mars prochain au Centre des conventions d'Oran, ont annoncé samedi les organisateurs de cet événement.

Cette manifestation prévoit également l'organisation d'un salon professionnel international de l'industrie pétrolière et gazière en Afrique, qui sera consacré aux différentes activités liées au secteur de l'énergie ainsi qu'aux fournisseurs de produits, services et technologies ayant trait au développement du secteur énergétique à l'échelle mondiale.

Initiée par une entreprise faisant dans l'événementiel "NAPEC", la conférence doit accueillir près de 500 exposants venant d'une trentaine de pays d'Afrique, d'Europe, d'Asie et du continent américain.

Cet événement table sur un nombre de 20.000 visiteurs. Il se veut une plate-forme idéale pour explorer les opportunités d'affaires dans le secteur gazier et pétrolier, notamment dans la région nord-africaine. Des conférences-débats, des ateliers techniques et autres activités figurent également au programme.

La précédente édition du NAPEC a été organisée mars 2016 à Alger.

[Aéroport d'Es-Sénia : Une croissance de 11 % du nombre de voyageurs en 2016](#)

Source : Le Quotidien d'Oran

Le traitement des passagers de l'international au niveau de l'aéroport international d'Es-Sénia est passé de 1.675.930 passagers en 2015 à 1.851.910 passagers l'année passée, a-t-on appris auprès de la cellule de communication de l'Etablissement de gestion des services aéroportuaires (EGSA) d'Oran. L'aéroport international a ainsi enregistré durant l'année 2016 une croissance de 11% du nombre de voyageurs par rapport à l'année 2015. Selon la même source, «le trafic de fret à l'aéroport d'Oran a terminé en 2016 avec une progression de 50,6% avec 1.270.209 kg, par rapport à l'année 2015, qui avait enregistré 843.361 kg avec un taux de 0,12%. Aussi le nombre de vols a connu une évolution pour l'aéroport d'Oran Ahmed Ben Bella avec un taux de 8,15%, soit un total de 21.929 mouvements comparativement aux 20.276 pour l'année 2015». D'autre part, dans le but d'améliorer les prestations et offrir de bonnes conditions pour l'accueil des passagers, les responsables de l'Etablissement de gestion des services aéroportuaires (EGSA) d'Oran ont inauguré en octobre dernier l'extension de la nouvelle salle d'arrivée internationale à l'aéroport Ahmed Ben Bella. La

réfection et l'agrandissement des salles d'arrivée avec de nouveaux tapis de livraison des bagages de dernière génération entrent dans le cadre de la politique de modernisation de l'aérogare, en prévision de la croissance future du trafic.

Cette salle est dotée d'un nouveau tapis à bagages. Cette opération a permis d'accroître la capacité d'accueil et la qualité de service à travers l'extension de la salle d'embarquement. Avec un nouveau tapis à bagages, l'aéroport est passé de deux à trois tapis pour l'arrivée internationale. Donc maintenant la salle peut accueillir 3 vols à la fois afin d'améliorer le confort des passagers et fluidifier les conditions de circulation. L'ensemble de ces caractéristiques doit permettre d'améliorer le flux des opérations de débarquement et de limiter les temps d'attente des passagers à l'arrivée, surtout que la nouvelle ligne aérienne Paris-Charles de Gaulle/Oran est opérationnelle depuis le 27 juillet dernier. La compagnie, qui assure actuellement trois vols par semaine, compte renforcer progressivement ses vols à destination d'Oran en passant à quatre vols par semaine, entre Oran et l'aéroport CDG à Paris, à partir de mars 2017. Pour ce qui est du futur terminal aéroportuaire d'Oran actuellement en cours de réalisation, le ministre des Travaux publics et des Transports, Boudjemaâ Talaï, a instruit les responsables en charge du projet de la nouvelle aérogare d'accélérer les procédures permettant le lancement des travaux d'aménagement dans les plus brefs délais afin de livrer l'infrastructure avant la fin de la prochaine année. Le projet dans sa nouvelle version s'étale désormais sur une superficie globale de 41.000 m² et selon la norme universelle qui fixe la surface de 12.000 m² pour le traitement annuel d'un million de passagers. Les modifications retenues porteront sur l'augmentation du nombre de banques d'enregistrement qui passera de 18 à 32 ainsi que le nombre de tapis à bagages (carrousel)

à l'arrivée qui passera de 3 à 4 permettant ainsi de traiter simultanément 4 arrivées internationales.

[Plus de 140 projets d'investissement de 2012 à 2016 dans la wilaya d'Alger](#)

Source : APS

Cent quarante-quatre (144) projets d'investissement dans différents segments industriels ont été approuvés entre 2012 et 2016, pour un montant global de 579,02 milliards de dinars algériens, a indiqué jeudi à Alger le directeur de l'industrie et des mines de la wilaya d'Alger, Hamou Benabdellah.

Sur 144 projets approuvés, 36 projets concernent le pôle pharmaceutique et biotechnologique de la nouvelle ville de Sidi Abdellah, a déclaré M. Benabdellah à l'APS, ajoutant que ces projets ont permis la création de 22811 postes de travail.

65 projets concernent les services avec la création de 11130 postes de travail), 45 le secteur de l'industrie avec 4155 postes de travail, 24 le secteur du tourisme et la création de 5038 postes de travail et le 4 les nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC) avec 455 postes de travail.

27 dossiers d'investissement ont reçu l'approbation de financement dans le domaine des petites et moyennes entreprises (PME) pour un montant global de 839021290 DA, induisant 390 postes de travail au niveau du Fonds de garantie des crédits (FGAR), a précisé M. Benabdellah.

S'agissant du développement industriel, il a été examiné 14 dossiers relatifs à l'approbation du système CKD/SKD notamment en matière de production et d'assemblage

de produits électroniques et matériels informatiques, la fabrication des véhicules industriels et équipements de transport, élevant ainsi le nombre de dossiers approuvés à 55.

Evoquant des projets en cours de suivi, M. Benabdellah a cité le projet du centre de facilitation, dans la commune d'El Mohammadia qui entrera en service durant le premier trimestre 2017, le projet d'aménagement et de modernisation du quartier des affaires de Bab Ezzouar et le projet d'aménagement et de réhabilitation de la zone industrielle de Rouiba et Reghaia. Des bureaux d'étude ont été sélectionnés pour ces deux derniers projets et les études ont débuté durant le mois en cours.

A cela s'ajoute, a-t-il dit, un autre projet d'aménagement et de réhabilitation de la zone industrielle de Oued S'mar dont l'appel d'offre a été relancé pour le choix du bureau d'étude.