



**Revue de presse quotidienne  
Presse Écrite**

***Date : 28/12/2019***

---

## الشعب تستطلع معرض الإنتاج الجزائري

معرض 28  
الإنتاج الجزائري

# متعاملون يطالبون بتسهيلات للتصدير

طالب مستثمرون مشاركون في معرض الإنتاج الوطني في طبعته 28 السلطات بتقديم تسهيلات لبلوغ مرحلة التصدير خاصة ما تعلق بالإجراءات الادارية والقانونية لانتهاج مسار التصدير والتوجه بالمنتجات الجزائرية إلى مختلف الأسواق العالمية .

### صونيا طيبة

#### تصوير : فواز بوطران

أكد مستثمرون في تصريحات لـ «الشعب» أن الأزمة الاقتصادية التي تعيشها الجزائر في هذه الفترة تقتضي بلوغ مسار التصدير ووضع حد للضوابط التي تواجه المنتجين الجزائريين الراغبين في إيصال منتجاتهم إلى الأسواق العالمية من خلال اتخاذ مختلف التدابير والترتيبات القانونية والتنظيمية الكفيلة لتحسين مناخ الاستثمار لدى المؤسسات الانتاجية مشدين على أهمية المساهمة في القضاء على الاستيراد والمستوردين الذين يفرقون السوق الوطنية بمواد تجهل نوعيتها وتركيبها ولا تتماشى جميعها مع المعايير المعمول بها دوليا.

#### بقاش ، فتلقى عدة طلبات على منتوجنا من الخارج



من جهته، أكد المدير التجاري للمؤسسة الوطنية للإنتاج اللوازم والسكاكين والسنابير وليد بقاش أن الشركة شرعت في تصدير منتجاتها في التسعينات إلى دول افريقية ولكن توقف نشاطها بسبب الظروف الأمنية الصعبة في تلك الفترة، مضيفا أنه إلى حد الآن ما تزال الشركة تتلقى عدة طلبات على منتجاتها من دول الخارج خاصة وانها تعتمد على النوعية والجودة في تصنيع المنتجات.

وأوضح المدير التجاري في ذات السياق قائلا، نأمل أن يتم تقديم تسهيلات فيما يتعلق بالإجراءات الادارية والتنظيمية من أجل التوجه مجددا إلى التصدير نحو الدول الافريقية وأوروبا الشرقية ولما لا افتحاحا مختلف بلدان العالم علما أن شركتنا مستعدة للقيام باستثمارات جديدة والرفع من نسبة إنتاجها بقية استهداف أسواق عالمية.

وكشف بقاش عن برنامج الشركة المخصص للتصدير والذي تم انتهاجه في 2018، مشيرا إلى أن تعزيز المشاركة في المعارض الدولية يهدف إلى دراسة الأسواق الافريقية والأوروبية والترويج لمنتجات الشركة والتعريف بها. مضيفا أن المؤسسة شاركت هذه السنة في 6 معارض دولية كانت ناجحة على غرار الغابون وموريتانيا والسينيغال ومصر وكندا بلجيكا .

وأنها تمتلك مصنعين بأحدث تقنيات التصنيع .  
المدير التجاري لشركة كوبرا ، الاستراتيجية تشجعنا على التصدير ،



من جهته، قال المدير التجاري لشركة كوبرا الكرتونيك عمارة مدني أن الاستراتيجية الجديدة المنهجية تشجع المؤسسات المنتجة على التصدير للمساهمة في رفع الاقتصاد الوطني متسائلا عن الأسباب التي تجعل الشركات الجزائرية منغلقة على نفسها وهي تملك جميع المؤهلات التي تمكنها من افتحاح الأسواق العالمية خاصة ما تعلق بالنوعية والجودة .  
ودعا محدثنا إلى أهمية تسهيل الإجراءات الإدارية لتصدير منتجات الشركة إلى الدول الافريقية والعربية، مشيرا إلى أن «كوبرا» سبق لها وأن صدرت منتجاتها إلى الدولة الشقيقة تونس وهي تسعى إلى توسيع رقعة نشاطها التجاري إلى بلدان أخرى.

#### متعاملون اقتصاديون يستحسنون قرارات رئيس الجمهورية

استحسن المتعاملون الاقتصاديون القرارات التي جاء بها رئيس الجمهورية عبد المجيد تبون في خروجه الأولي خلال افتتاحه معرض الإنتاج الجزائري، مؤكداً أنه أبرز استعداد الدولة لمراقبة المؤسسات الجزائرية ودعمها من أجل بحث ديناميكية وحماية المنتج الوطني وتشجيع الاستثمار وإعطائه بعدا عالميا والتحكم أكثر في الموارد مع فتح أسواق جديدة وافتحاح الدول الافريقية وحتى الأروبية .  
كما اعتبر ممثلو بعض الشركات الوطنية الحاضرة في للمعرض ان تصريحات رئيس الجمهورية بادرة حسنة لرفع المرافيل التي تواجه المستثمرين الراغبين في توجيه منتجاتهم إلى الأسواق العالمية خاصة ما تعلق بالإجراءات الادارية ومشاكل النقل البحري.

وأضافوا أن طمأننة رئيس الجمهورية لأصحاب المؤسسات المنتجة بالمراقبة والدمع من شأنها أن يساهم في تشجيع المؤسسات الوطنية على بذل مجهودات أكبر لزيادة القدرة الانتاجية لمختلف المنتجات التي عليها الطلب قصد تلبية الاحتياجات الوطنية وتحريك الآلة الاقتصادية التي عرفت ركودا منذ سنوات وهو ما سيسمح لها ببلوغ مسار التصدير والترويج بالمنتجات محلية الصنع في مختلف دول العالم.

وحسب المدير التجاري فان المؤسسة الوطنية للإنتاج اللوازم والسكاكين والسنابير مطالبة باحترام الضوابط القانونية في تصنيع مختلف منتجاتها بما يتماشى مع المعايير والمقاييس الدولية، وهو ما يجعل منتجاتها ذات نوعية جيدة عكس ما يتم استيراده على حد تعبيره من الهند والصين وهي منتجات فيها الكثير من التحاليل على اعتبار انها لا تحكها اية ضوابط ومعايير ما يجعلنا تجهل نوعيتها وتركيبها .  
فيما يخص القدرات الإنتاجية التي تحققها الشركة الوطنية للإنتاج اللوازم والسكاكين والسنابير، أفاد بقاش أنها تصل إلى تجهيز 100 ألف بناية وتسمى إلى رفع نسبة الانتاج.

#### ممثل شركة «بي ام سي» للكهرباء، تواجه مشاكل في النقل البحري



أما ممثل شركة بي أم أس للكهرباء المتخصصة في صناعة المعدات الكهربائية ولواحقها محمد معمري، فقد أكد أنه بالرغم من أن الشركة تصدر منتجاتها إلى الخارج إلا أنها تواجه بعض المرافيل التي تظهر في الممارسة الميدانية، حيث يأخذ نقل السلع من الجزائر إلى دولة معينة وقت طويل بسبب الإجراءات الإدارية والقانونية.

وأفاد أن مؤسسة بي أم أس الجزائرية تعرضها عراقيل في إيصال منتجاتها إلى الدول الأخرى بسبب مشكل النقل البحري الا انها تمكن من افتحاح 9 دول افريقية على غرار مالي وبوركينا فاسو والسينيغال وكوت ديفوار وتونس ولكن لم تصل بعد إلى دول أوروبا، مضيفا أن منح تسهيلات للمؤسسات المنتجة سيسكنها من إحراز مزيد من التقدم والتطور.

وأكد معمري أن شركة بي أم أس للكهرباء المتخصصة في صناعة المعدات الكهربائية ولواحقها استماعت في ظرف وجيز لا يتعدى 4 سنوات من النشاط ان تصدر السوق الوطنية بفشل منتجاتها التي تتميز بالنوعية الجيدة.

وتتمسك مختلف التشكيلات المنتجة الكفاءة والمستوى التقني لدى الشركة بالإضافة إلى التحكم في التكلفة التي تسمح بالحصول على منتجات ذات جودة عالية بأقل الأسعار مما يجعل من شركة بي أم أس في السوق خاصة

المكلفة بالإعلام بمجمع حياة لازري «جيكاء» لـ«الشعب»:

## نطمح لرفع كمية التصدير واقتحام أسواق جديدة

■ ساهمنا بصفة فعالة في تحقيق الاكتفاء الذاتي



النجباء بالمدرسة الابتدائية بلوادي الهواري بوهران، وكذا نشاط تعريفى بالمجمع بصالون الإنتاج الوطني هذا العام، قدمت خلاله أسئلة عن المجمع وهديا للفائزين، وكل هذا يدخل - حسبها - في إطار استراتيجية التسويق والتعريف بالمجمع. وأشارت لازري في الختام، أن الهدف من المشاركة بصالون الإنتاج الوطني 2019 هو الاتصال والتواصل مع الزبائن، وفرصة لقاء المستهلك الجزائري والتعريف بالمنتج والاستماع لطلباتهم وانشغالاتهم لتحسين خدمات المجمع، الذي يسوق - حسبها - منتوجات ذات جودة عالية ومطابقة للمعايير العالمية.

الاستماع لانفعالات الزبائن ومعرفة مطالبهم والتعريف بمنتجات المجمع. ولفتت لازري أن مجمع «جيكاء» هو شركة مواطنة قام بعدة نشاطات اجتماعية وأعمال خيرية على مستوى التظاهرات الاقتصادية التي يشارك فيها، مثل تنظيم صالون السلامة المرورية الموجه للأطفال بهدف التحسيس بأهمية السلامة المرورية حمل شعار «حافظو على الأرواح»، وقدمت خلاله هدايا، كما تم تنظيم نشاط للمحافظة على البيئة موجه أيضا للأطفال، ومبادرة خيرية بدار العجزة لوادي القضية بالشلف بالتعاون مؤسسة الاسمنت للشلف، وتكريم التلاميذ

الوطني، نشاطه الأساسي هو صناعة الاسمنت يضم 23 وحدة من بينها 14 مصنعا للاسمنت وشركتين للميانة والتركيب الصناعي و3 شركات لإنتاج الحصى والخرسانة الجاهزة، إلى جانب مركز للتكوين ومركز للمرافقة التقنية.

وقالت لازري إن المجمع حقق سنة 2018 أكثر من 13 مليون طن من الاسمنت، ويسمى في 2020 إلى 20 مليون طن بفضل المستعدين الجديدين ببشار وأم البواقي، وتوسعة خطوط الإنتاج على مستوى بعض المصانع الموجودة بعين الكبيرة بولاية الشلف، وزهانة بولاية معسكر. مضيفة أن السوق اليوم تتواجد به بالإضافة إلى كيس 50 كلغ هناك كيس من 25 كلغ على مستوى مؤسسة توزيع مواد البناء «صوديسمالك» والذي يباع حسب الطلب، إلى جانب كيس 7.16 كلغ على مستوى مصنع حامة بوزيان بقسنطينة.

وأكدت لازري أن المجمع الذي يضم 12 ألف عامل أصبح أول منتج للاسمنت الثروفي في إفريقيا والموجه لقطاع المحروقات، يستطيع تغطية الطلب الوطني وتصدير كميات إلى الخارج. لافتة إلى أن المجمع تحصل مؤخرا على شهادة المطابقة من المعهد الأمريكي للبترول «API»، ما يؤكد - حسبها - التوعية الرفيعة التي وصل إليها المجمع في إنتاج هذا النوع من الاسمنت، الذي سيسمح للجزائر بتقليص الاستيراد الذي وصل إلى حوالي 200 ألف طن سنويا من الاسمنت الثروفي أي ما يقارب 30 إلى 40 مليون دولار.

وفي إطار استراتيجية التسويق، أشارت لازري أن المجمع قام بمبادرة بداية 2019، تمكنت في تنظيم قافلة «الإغناء للزبون» التي هي عبارة عن تنظيم لقاءات مع الزبائن بالتنسيق مع مصانع الاسمنت للمجمع على مستوى التراب الوطني والسلطات المحلية، والتي تهدف إلى

يطمح المجمع الصناعي لاسمنت الجزائر «جيكاء»، إلى اقتحام أسواق جديدة خارج الوطن ورفع كمية التصدير وتلبية الطلبات، بعدما ساهم بصفة فعالة في تحقيق الاكتفاء الذاتي من الاسمنت وارتقاء الجزائر إلى الدول المصدرة لهذه المادة، حيث تم تصدير سنة 2018 حوالي 272 ألف طن من الاسمنت والكلينكر إلى دول إفريقيا الغربية، و500 ألف طن سنة 2019.

محمد مغراوي

تصوير : فواز بوطارن

ذكرت المكلفة بالإعلام بالمجمع الصناعي لاسمنت الجزائر «جيكاء»، حياة لازري، في تصريح لـ«الشعب» على هامش صالون الإنتاج الوطني، أن المجمع يسوق منتوجات ذات جودة عالية ومطابقة للمعايير العالمية، مشيرة أن الشركة مستعدة لدراسة جميع الطلبات التي تأتي من الخارج في إطار استراتيجية التصدير بعد مساهمة المجمع الفعالة في تحقيق الاكتفاء الذاتي من مادة الاسمنت، كاشفة أن أول عملية تصدير قامت بها الشركة كانت سنة 2018، حيث تم تصدير حوالي 272 ألف طن من الاسمنت والكلينكر إلى دول إفريقيا الغربية هي غامبيا، كوت ديفوار، موريتانيا والسنگال، مضيفة أن كمية التصدير ارتفعت سنة 2019 إلى 500 ألف طن. وكشفت لازري أن المجمع الذي ينشط منذ أكثر من 50 سنة في قطاع البناء، يتواجد على مستوى كل التراب

## PRODUCTION NATIONALE

# L'étude de marché fait défaut

**«RARES SONT CEUX QUI RÉALISENT UNE VÉRITABLE ÉTUDE DE MARCHÉ, cernent les besoins des consommateurs avant de lancer leurs produits. Seuls les gros investisseurs et industriels effectuent des sondages professionnels», a observé le président de l'Association de protection et orientation du consommateur et son environnement (Apoce), Mustapha Zebdi.**

**L**es producteurs nationaux, notamment dans l'agroalimentaire, n'effectuent pas une réelle étude de marché avant de lancer leurs produits. Le responsable de l'Apoce, rencontré au Palais des expositions de la Safex, à Alger, en marge de la Foire la production algérienne, confie avoir été approché, au cours de cette foire, par des producteurs pour la promotion gratuite de leurs produits. «Chose que nous acceptons de prendre en charge à condition que les produits en question soient de bonne qualité. Ainsi, nous soutenons le producteur dans la pérennité de son entreprise tout en encourageant les consomma-



personne de son entreprise tout en encourageant les consommateurs à consommer algérien», relève-t-il, déplorant que les besoins réels des consommateurs restent méconnus. Qu'en pensent les producteurs ?

Le directeur commercial de l'entreprise Bedraoui de production de l'huile d'olive indique qu'avant de lancer un nouveau produit, des tests sont effectués pour connaître la réaction des consommateurs. «Nous exposons les nouveaux produits au niveau de notre boutique et nous testons la réaction du consommateur. Si ce dernier en est satisfait et si nous confirmons une demande, nous le mettons officiellement sur le marché. Dans le cas contraire, nous le retirons», explique Ahmed Bedraoui, notant que la plupart des consommateurs ont un penchant pour les olives en saumure. La société agroalimentaire Traveps soumet également ses nouveaux produits à l'appréciation des consommateurs. «Nous exposons nos nouveaux produits au niveau des supérettes et des grandes surfaces pour une période de six mois. Nous avisons ensuite. Généralement, si le produit n'a pas l'écho escompté,

nous le reprenons et nous l'améliorons jusqu'à ce que le consommateur en soit satisfait», souligne le représentant commercial de cette société, Imad Tadjrouni. Selon lui, les consommateurs se préoccupent d'abord des prix avant de s'intéresser à la qualité. «Sauf quand il s'agit des produits bio. Là, les consommateurs s'y intéressent. A condition que les prix soient raisonnables», constate-t-il.

#### **CASSER LES PRIX POUR GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ**

L'entreprise de production de détergeants Biopac va plus loin. Elle effectue non seulement des sondages auprès des consommateurs avant de lancer ses produits, mais cassent aussi les prix de ces derniers. «Les nouveaux produits sont commercialisés à des prix promotionnels, inférieurs à ceux d'usine, dans le but d'attirer le maximum d'acheteurs. Nous gardons ces prix jusqu'à ce que les produits soient connus par le consommateur. Nous augmentons, par la suite, les prix de 25% pour commencer à en tirer bénéfice», explique le responsable régional de cette

entreprise, Salim Mehsas. Il signalera que les seuls produits qui attirent les consommateurs sont l'eau de Javel, les détergents pour la vaisselle et le linge. «Les produits anticalcaire, par exemple, ou antitaches ne marchent pas beaucoup. Notre production de ces produits est, par conséquent, très limitée», fait-il savoir.

Dans la biscuiterie, les producteurs, d'après la responsable commerciale de la marque Delidéllice, Sabah Bendema, s'intéressent plus à ce que fabriquent leurs concurrents qu'aux consommateurs. «Nous prenons des échantillons de nos concurrents et nous essayons de faire mieux. Ensuite, nous mettons les produits améliorés sur le marché. En outre, nous nous inspirons des recettes turques et italiennes. Dans ce secteur, le rapport prix-qualité est très important», observe-t-elle. Un avis que partage également Zebdi. «Plus le rapport qualité-prix est équilibré, plus le consommateur est intéressé et dire qu'il se soucie plus du prix que de la qualité est totalement faux.»

■ Farida Belkhir

## BAIC INDUSTRIE INTERNATIONALE ALGÉRIE participe à la 28e Foire de la Production Nationale Lancement de la première marque réservée à l'Algérie baptisée "BAIC BLADI", ainsi que de nouveaux modèles assemblés à l'usine de Batna

-BAIC Industrie Internationale Algérie lance, avec son partenaire chinois, une nouvelle marque conçue en Algérie pour le marché Algérien et international.

-À la 28e édition de la Foire de la Production Nationale, une nouvelle version 4x4 offroad du Pick-up Terralord est lancée, qui sera le premier modèle badgé du nouveau label "BB" pour BAIC BLADI.

-Exposition du BJ40, qui rejoint la gamme des véhicules BAIC assemblés au niveau de l'usine de Batna.

-Disponibilité et prise de commande au niveau du stand de quatre modèles assemblés en Algérie, avec des remises spéciale Foire.

Alger, le 23 décembre 2019 – BAIC Algérie marque sa participation à la 28e Foire de la Production Nationale par le lancement historique d'une nouvelle marque conçue en Algérie pour le marché Algérien et international, en partenariat avec le géant Chinois BAIC, marque baptisée "BAIC BLADI", répondant aux initiales "BB". Le premier modèle orné du nouveau label sera la version 4x4 Offroad du pick-up TERRALORD, lancée également à l'occasion de la FPA 2019. Le nouveau label se généralisera sur l'ensemble des modèles assemblés en Algérie au niveau de l'usine BAIC Industrie Internationale Algérie au courant de l'année 2020. Mr Sariaq Noureddine, PDG de la BAIC Industrie Internationale Algérie : "Avec BAIC BLADI, nous marquons une étape impo dans l'histoire de l'industrie automobile en Algérie. BAIC Bladi existe pour répondre au mieux aux exigences spécifiques du client Algérien, en préservant la qualité et les normes internationales des véhicules BAIC, ce géant mondiale de l'automobile auprès duquel nous avons prouvé que l'Algérie est bien capable de faire de l'industrie automobile, et pas que du



simple montage." Le lancement de BAIC BLADI est aussi une occasion pour les chinois de montrer leur engagement sur le marché Algérien. Prochainement, des modèles seront fabriqués à l'usine de Batna portant des dénominations 100% algérienne. Sur le stand de BAIC Algérie, les visiteurs pourront découvrir l'ensemble de la gamme assemblée au niveau de l'usine BAIC de Batna, dont deux nouveautés : le pick-up TERRALORD dans une nouvelle version 4x4 Offroad double-cabine, animée d'un bloc diesel 4 cylindres Turbo fourni par Isuzu reposant sur la technologie Toyota, 2.5l puissance de 140ch avec un couple de 340 Nm disponible à 2000 tr/min. Cette version est proposée en boîte manuelle ou automatique, particulièrement bien nanti avec caméra 360°, auto-stationnement, sièges chauffants, écran tactile de 8", six airbags...etc. Cette version est proposée à partir de 5.830.000 DZD TTC. Le BAIC Terralord assemblé chez Baic Algérie à Batna est également proposé en version 4x2 à partir de 5.300.000 DZD TTC. La

deuxième nouveauté sur le stand BAIC Algérie à la FPA 2019, c'est l'arrivée du BJ40, un vrai véhicule tout-terrain aux performances martiales, conçu avec un cadre en échelle solide, une transmission à quatre roues motrices commutable, un rapport de transmission hors route et une bonne garde au sol. Le BAIC BJ40 s'anime du bloc 2.3l Turbo fournissant 250 ch (Euro 5), associé à une boîte automatique ou manuelle à 6 rapports, il est doté de freins ABS avec EBD, les airbags frontaux, les ancrages ISO-FIX, le dispositif d'immobilisation électronique, les commandes de traction et de stabilité, l'assistant de démarrage sur les pentes, les barres de protection latérale et le capteur de pression des pneus, climatisation, un système d'information et de divertissement avec écran tactile de 7", USB, Bluetooth, AUX, caméra de recul, quatre vitres électriques, rétroviseurs thermiques, accès sans clé, capteur de stationnement arrière, alarme antivol, volant gainé de cuir, roues en alliage de 18 pouces, toit rigide amovible...etc.

Le BAIC BJ40 est disponible à la commande à partir de 4.200.000 DZD TTC pour la version de base, et à 5.600.000 DZD TTC pour la version LUXE, proposée en livraison immédiate. Les BAIC D20 et X25 sont également disponibles à la commande avec des remises spéciale FPA 2019 allant jusqu'à 20.000 DZD. La BAIC D20 est proposée à partir de 1.530.000 DZD TTC, alors que la X25 est à partir de 1.930.000 DZD TTC. Ces deux modèles sont proposés avec un délai de livraison allant de 15 à 30 jours selon les versions. Pour rappel, l'usine BAIC de Batna est la première usine d'assemblage CKD de véhicules particuliers portant un label chinois en Algérie. Un investissement de l'entreprise EURL SARIAK AUTO HANDLER en tant qu'actionnaire principal, et du groupe chinois BAIC, qui détient une participation minoritaire dans la joint-venture "BAIC Industrie Internationale Algérie", à hauteur de 10%. L'usine BAIC Industrie Internationale Algérie a été conçue pour la réalisation de procès d'assemblage en CKD, et a démarré ses activités d'assemblage avec un taux d'intégration de 26 %, atteint grâce aux partenariats avec des sous-traitants locaux, dont IRIS Pneus et une société locale spécialisée dans la fabrication des faisceaux de câblages automobile. Ce taux d'intégration a été obtenu aussi grâce au code d'identification du constructeur attribué par la "SAE International", un organisme international basé aux États-Unis, ce code qui permet à BAIC Algérie de graver son propre numéro de châssis, spécifique aux véhicules BAIC assemblés en Algérie. Les extensions prévues dans le plan de développement de l'usine, dont les travaux ont débuté et sont en phase d'achèvement, feront grimper le taux d'intégration à 34%.