



**Revue de presse quotidienne
Presse Écrite**

Date : 28/12/2019

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.

Les 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 Sariaak Nouredine, 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%.



**Revue de presse quotidienne
Presse Écrite**

Date : 29/12/2019

FOIRE DE LA PRODUCTION NATIONALE

Une forte affluence et des nouveautés

La 28^e édition de la Foire de la production algérienne a été marquée cette année, à un jour de sa clôture, d'abord par l'inauguration officielle par le président de la République, par la présence très remarquée de l'industrie militaire, par la participation exclusive des start-up mais aussi par l'engouement fort perceptible des visiteurs dont le nombre s'est amplifié de jour en jour.

Abdelhalim Benyelles - Alger (Le Soir) - La programmation de la Foire au niveau des Pins-Maritimes (du 22 au 30 décembre) coïncidant avec la période des vacances scolaires a favorisé la présence en force des visiteurs, dès les premiers jours, a-t-on relevé auprès des exposants. Selon la responsable de communication de la société organisatrice de l'événement économique annuel (Safex), l'accueil des visiteurs a connu une courbe ascendante depuis son inauguration, car « la masse des citoyens visiteurs s'est amplifiée de jour en jour ». Mais c'est la journée du vendredi qui a accueilli le plus de public. Néanmoins, tout le monde s'est accordé à dire que la journée la plus défavorable qu'a connue la 28^e édition de la Foire de la production algérienne aura été celle de mercredi, qui a coïncidé avec les funérailles du chef d'état-major, le général Gaid Salah. Selon les quelques renseignements recueillis, les pavillons étaient presque vides. Mais, du point de vue de la Safex comme celui des participants, il est attendu que les deux derniers jours connaissent une affluence record, comme à l'accoutumée.

Selon Mokdad Hafidha, la chargée de communication de la Safex, l'ouverture d'un pavillon destiné à la vente a accentué la présence des visiteurs venus en famille pour la plupart, d'autant plus que les tarifications spéciales étaient fort alléchantes, nous a-t-elle rapporté. Vérification à l'appui, la représentante d'une société de fabrication d'appareils électroménagers et électroniques nous a affirmé que les promotions de fin d'année ont atteint les quelque 46%, ce qui est une première, d'après elle. Notre présence au niveau du pavillon « S » réservé aux ventes promotionnelles l'a bien confirmé. Il y avait grande foule autour des produits nationaux. Un visiteur questionné nous a déclaré qu'il est à sa 2^e visite à la Foire après avoir constaté de visu lors de sa première venue que les prix de certains produits, notamment les téléviseurs, étaient fort attractifs.

La responsable de la Safex nous a déclaré, par ailleurs, que tous les facteurs étaient réunis pour la réussite de cette édition, d'autant plus que les surfaces allouées aux exposants ont dépassé celles des éditions précédentes. D'une part, certains



Photo : Newpress

Tous les facteurs étaient réunis pour la réussite de cette édition.

exposants ont présenté une gamme de produits plus variée cette année, un espace a été dédié aux 40 start-up venues pour la première fois, mais aussi la présence de l'industrie militaire qui a réuni 15 unités et entreprises de l'ANP. Mais ce qui mérite d'être signalé c'est l'intérêt porté par les visiteurs au pavillon réservé à l'ANP. Le chargé de communication, le capitaine Mahdi Amine, l'a bien confirmé en disant que le pavillon qui a réuni des véhicules civils et militaires a attiré l'attention des visiteurs. Les questions des citoyens étaient justement axées dans ce sens, puisqu'ils ont cherché à confirmer que ces véhicules étaient bien de fabrication algérienne.

Un fabricant privé de peinture de différents types (bâtiment, industrie, carrosserie et bois), qui s'est dit être présent à toutes les éditions de la Foire de la production nationale ainsi que celle

du bâtiment (Batimatec), s'est montré satisfait. Pour lui, la 28^e édition revêt un cachet particulier avec la présence du président de la République qui a veillé à la diversité et insisté sur l'exportation du produit algérien, et s'est dit prêt à relever ce défi. « Pourvu que les intentions du Président soient accompagnées par des mesures concrètes afin de nous faciliter la mission de l'exportation du produit algérien à l'étranger », a-t-il estimé. Parmi ces mesures d'accompagnement d'un produit qui bénéficie de toutes les normes internationales, et apte à conquérir les marchés étrangers, c'est la revendication de l'accompagnement des banques algériennes à l'étranger. Il a affirmé que son produit jouit de larges sollicitations à l'étranger, mais il s'est dit hésitant au vu des barrières qui enfreignent la mission d'exportateur du produit algérien.

28^e FOIRE DE LA PRODUCTION ALGÉRIENNE

Des curieux et des acheteurs à l'assaut

La 28^e édition de la Foire de la production algérienne qui s'est ouverte au public dimanche dernier, au Palais des expositions de la Saïex, aux Pins maritimes d'Alger, prendra fin demain.

Une édition qui, selon bon nombre d'entreprises publiques et privées participantes qui représentent tous secteurs d'activités confondus : énergie, chimie et pétrochimie, industrie diverses et de transformation, bâtiment et travaux publics, agroalimentaire et services, ainsi que selon les citoyens habitués à être présents à ce rendez-vous, « devenu incontournable », notamment pour ceux ayant des préférences de consommation du produit « made in Algeria » qui nous ont livré leurs appréciations, peu de temps avant la tombée de rideau, sur cet événement.

Organisée durant la période des vacances d'hiver, la Foire de la production nationale attire du monde. Les nombreux visiteurs qu'on a vu affluer dans la journée d'hier, étaient plus intéressés par les articles au détail : nourritures, habits et produits artisanaux.

LES STANDS QUI ATTIRENT LA CURIOSITÉ

Les différents stands d'expositions des produits d'électroménager étaient pris d'assaut par les visiteurs, sans oublier le stand du ministère de la Défense nationale (MDN) dédié à l'industrie militaire qui suscite l'engouement et la curiosité des visiteurs aux armes, modèles de camions, bus et autres véhicules destinés à usages militaire et civil, produits par les 15 unités et entreprises de production de l'ANP. Il est 10h30, une demi-heure avant l'horaire d'ouverture, les visiteurs sont déjà devant les



Ph. : Le Courrier d'Algérie

escaliers du pavillon central du Palais des expositions. En attendant l'ouverture de la foire certains enfants étaient autorisés à monter à bord des véhicules de transport de troupes et les autres véhicules blindés fabriqués par le MDN, exposés à l'entrée du pavillon précité, et à prendre des photos, également à l'intérieur des tentes et des chapiteaux qui ont été installés à l'occasion. « Je vois que l'industrie militaire est capable de produire tout type de matériels », témoigne sur place un père de famille accompagné de sa femme et de ses trois enfants, rencontré après l'ouverture de la foire aux stands réservés à la rénovation des matériels aériens.

LE PAVILLON SAOURA, TRANSFORMÉ EN MARCHÉ DE VENTE DIRECTE

Tel que nous avons pu le constater de visu hier sur place, le pavillon Saoura était un véritable lieu d'attraction des visiteurs. Les stands de vente de cette surface dédiée aux artisans qui fabriquent eux-mêmes leurs produits, biscuiteries,

miel, dattes, huile d'olive, fromagerie, des pièces en céramique, de poterie, des bijoux. C'est un lieu de « bonnes occasions », nous dira l'une des ménagères venues hier en grand nombre à la Foire de la production algérienne.

NAWAT, DU COSMÉTIQUE À BASE D'HUILE DE NOYAUX DES DATTES

Les visiteurs de la 28^e édition de la Foire de la production algérienne ont également découvert les mélanges de l'agroalimentaire et les différents produits cosmétiques naturels à travers les stands du pavillon A. « NAWAT », une entreprise privée basée à Constantine spécialisée dans l'extraction d'huile de noyau de date utilisée dans la fabrication de différentes formules de cosmétiques a suscité la curiosité des visiteurs.

Amar Metaïr, manager de cette entreprise, nous a indiqué que « les noyaux de dattes constituent une biomasse locale, disponible et bon marché. Il nous a également expliqué que « la valorisation d'un déchet

organique, comme le cas des noyaux de date est notre secret. Après le nettoyage le traitement et le broyage, le processus d'extraction privilégie les méthodes d'extraction à froid qui permettent de restituer les trésors des noyaux de date en préservant leurs propriétés actives.

Poursuivant, Amar Metaïr, nous a fait savoir que « l'équipe de professionnels de NAWAT fabriquent avec l'huile extraite des noyaux de date, huit produits bourrés de vitamines et aux multiples bienfaits, à savoir des shampoings et des crèmes de soins.

L'orateur nous a également expliqué que les déchets des noyaux broyés peuvent être aussi utilisés comme des engrais, un aliment pour bétails et comme un produit absorbant pouvant être utilisé dans le traitement des eaux.

GOLDEN PALM, DES PRODUITS DATTIERS ALLIANT SAUVEUR ET THÉRAPIE

Une farine de date, des chocolats de date, des compléments alimentaires à base de

date, et un complément pour les bébés à base de date, sont les innovations en produits dattiers, qui sont présentés par l'entreprise privée Golden Palm de Biskra et qui ont suscité la curiosité des visiteurs de la Foire de la production algérienne. Le gérant de Golden Palm, Djemouïai Brahim, nous a affirmé que « le complément pour les bébés à base de date sera disponible dans les pharmacies à partir du mois de février prochain.

IRIS À LA RECHERCHE D'UN NOUVEAU SOUFFLE À SES PNEUS

Les stands dédiés à l'électroménager étaient de véritables lieux d'attraction, pour n'en citer que celui du groupe IRIS, leader du marché algérien des produits électroniques et électroménagers qui participe à cette 28^e édition de la Foire de la production algérienne, avec une gamme riche et variée de produits, comme des mobiles IT, des TV, des cuisines encastrables, les blenders, les pétrins, centrales à vapeur, et des aspirateurs. Les visiteurs de ce stand n'ont pas seulement été attirés par les remises et prix promotionnels « Spécial Foire » pratiqués sur place mais aussi, par les pneus de qualité « premium », fabriqués par l'usine IRIS TYRES, le méga-complexe pneumatique implanté à Sétif. « Après des tests de production au mois de février dernier, avec une capacité de production de 2 millions de pneus par an, nous avons effectué récemment notre première exportation vers l'Espagne, de ces pneus fabriqués dans nos usines à Sétif », nous a affirmé hier Hichem Hammoudi, manager d'IRIS TYRES.

« Notre pneu détient le meilleur rapport qualité-prix. C'est un pneu de technologie européenne qui répond à toutes les normes. Il est très compétitif par rapport aux prix des pneus chinois par exemple », nous a-t-il précisé d'avantage.

Mohamed Amorani



**Revue de presse quotidienne
Presse Écrite**

Date : 30/12/2019

Foire de la production nationale Une affluence timide au pavillon des marques automobiles

PAR FAZIL ASMAR

Le pavillon G, où sont exposées quelques marques automobiles et motocycles, est le moins visité de la 28^e Foire de la production algérienne, qui prendra fin aujourd'hui, au palais des expositions, la Safex. Les exposants, d'ailleurs, déplorent le manque d'affluence par rapport aux années précédentes. «Lors des précédentes éditions, il y avait grand monde au niveau de notre stand pour connaître nos produits, nos prix... mais, cette année, c'est le calme plat», indique l'une des responsables commerciales de la marque Renault. Elle a tenu à préciser que ce stand n'est pas destiné aux ventes et aux commandes mais pour montrer au grand public la technicité et le savoir-faire de cette marque automobile. Des techniciens et des ingénieurs font des simulations et des démonstrations sur certains équi-

pements pour démontrer la qualité de leur travail aux quelques visiteurs de passage. Au niveau du Baic Industrie, les visiteurs se contentent d'admirer de loin les véhicules rutilants exposés. Cette marque, pourtant, affiche des prix promotionnels à l'occasion de cette Foire et contrairement à Renault, Baic Industrie soumet ses produits à la vente. «A plus de 5 millions de DA un 4 + 4 ! C'est de la folie. Regardons de loin», murmure l'un des visiteurs à son compagnon, en passant près de ce stand. Les motos et les scooters, par contre, attirent du monde. Au niveau du stand As Motors, il y a un certain engouement. «Nous avons réalisé, depuis le début de la foire, une vingtaine de ventes, de scooters surtout. Pour nous, c'est une bonne prise», confie le responsable marketing de cette marque. Selon ce dernier, la demande sur les scooters en particulier a considérablement augmenté ces dernières

années et le secteur a vu l'émergence de plusieurs marques. «Le problème qui se pose, cela dit, c'est la qualité, où plutôt la puissance des engins. Nos jeunes sont inexpérimentés pour ce type d'engins. Il leur faut des moteurs qui ne soient pas de grandes puissances pour éviter les accidents qui sont causés par le manque de maîtrise de nos jeunes», affirme-t-il, en appelant la prévention routière à jouer son rôle de sensibilisation auprès des jeunes, surtout.

Parmi les exposants également au niveau de ce pavillon, les installateurs des systèmes de GPL. Selon eux, le nombre des installateurs connaît une hausse vertigineuse, plus de 500 entreprises en quelques années. La formation sur ce type d'installation fait défaut, pourtant. Elle n'est pas encore enseignée dans la formation professionnelle et ce sont les anciens installateurs qui forment les nouveaux.

Ce ne sont pas tous les installateurs, affirment les exposants, qui procèdent de façon professionnelle. «Ce qui les intéresse, c'est de vendre et avoir plus de clients. La qualité des installations et des équipements n'est pas leur préoccupation principale, mettant ainsi la vie des conducteurs en danger», soulignent-ils. Les équipements utilisés, par ailleurs, sont chinois pour la plupart. «La contrefaçon sévit également dans ce domaine. C'est ce qui cause aussi les accidents de la route. Déjà que la demande sur le GPL n'est pas encore au niveau souhaité, la mauvaise qualité de ces produits peuvent décourager les clients et les détourner du GPL», disent-ils, précisant que 300 000 véhicules seulement ont été convertis au GPL durant les 20 dernières années. La culture relative au GPL n'est pas encore bien implantée, constatent-ils, bien que le parc national automobile compte des millions de véhicules. ■