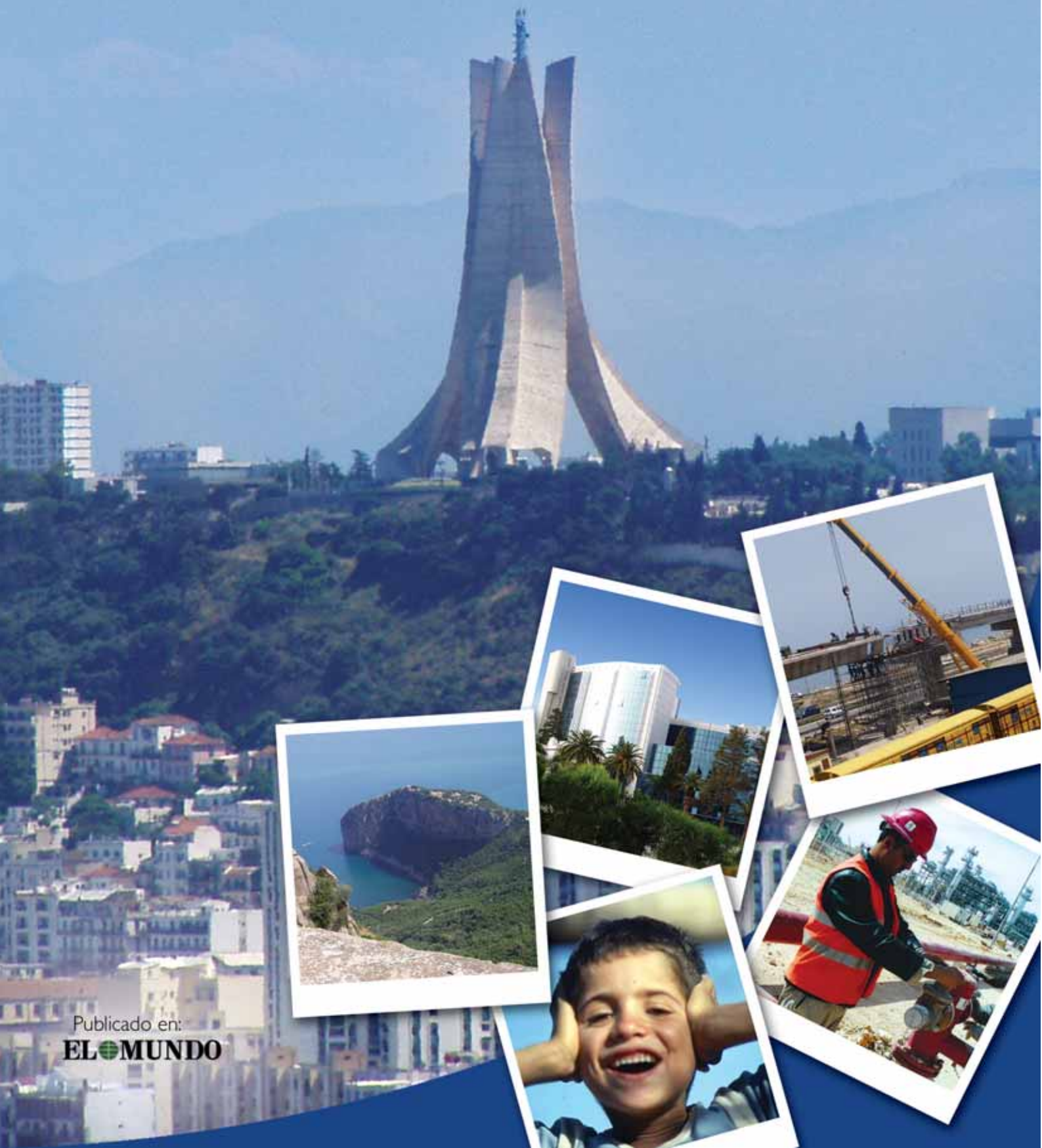


ARGELIA

2005

Mirando Hacia el Futuro



Publicado en:
EL MUNDO

La Nouvelle Algérie du XXI^{ème} siècle

Le pays du Maghreb ouvre ses portes à l'Europe



Marquée par une croissance économique effrénée au cours de ces dernières années, l'Algérie récupère peu à peu sa place légitime sur la scène internationale. Son Président, M. Abdelaziz Bouteflika, réélu en avril 2004 a rétabli la stabilité sociale et politique de ce pays du Maghreb. Lors de son premier mandat, M. Bouteflika a instauré la concorde civile, et pour son second mandat il a mis en marche différents projets visant à améliorer les infrastructures du pays et à poursuivre la libéralisation de l'économie. Les résultats économiques ainsi que la stabilité sociale ont représenté un solide appui pour M. Bouteflika qui a ainsi consolidé ses relations avec d'autres pays, particulièrement du bassin méditerranéen, parmi lesquels l'Espagne. Durant la visite d'Etat qui réunira l'Espagne et l'Algérie à Madrid pendant le premier trimestre 2005, plusieurs sujets seront à l'ordre du jour: la coopération économique et énergétique, la lutte antiterroriste, la coopération judiciaire et la coopération militaire. En terme de coopération économique, l'Algérie appelle à une présence majeure d'investisseurs espagnols sur son sol, et en ce qui concerne la coopération énergétique, la construction du gazoduc MEDGAZ demeure le projet stratégique pour les deux pays.

Le PIB a dépassé 6 % en 2004 et une croissance de 8% est prévue en 2005 grâce, en partie, à l'augmentation de la production de gaz. L'excédent de la balance commerciale dépasse les cinq Millions d'Euros. Avec des réserves de devises atteignant les 40 Milliards de Dollars, l'Algérie qui participe à un huitième round de négociations pour adhérer à l'Organisation Mondiale du Commerce, a mis en place des mesures très ambitieuses, destinées à impulser au cours de la prochaine décennie, entre autres, les secteurs des Finances, des Télécommunications et de l'Énergie. L'ouverture aux investissements étrangers et la libéralisation de l'économie comptent parmi les objectifs prioritaires du Gouvernement Algérien, qui, après la signature en 2002 du traité d'Amitié, de Bon Voisinage et de Coopération reliant Alger et Madrid, aspire à un renforcement de la présence espagnole dans ce pays du Maghreb comptant une population d'environ 32 Millions d'habitants. "Nous maintenons de très bonnes relations avec l'Espagne sur le plan politique et relativement

bonnes sur le plan économique. Il faut développer davantage les relations économiques car l'Algérie peut être un marché très important pour les agents économiques espagnols", déclare l'Ambassadeur d'Algérie en Espagne, M. Abdelmajid Fasla. Bien que les échanges commerciaux entre les deux pays aient dépassé les 4 Milliards de Dollars en 2004, et que l'Espagne représente le 4^{ème} client et le 6^{ème} fournisseur de l'Algérie, il n'occupe que le dixième rang en tant que pays investisseur. Naturellement, les dirigeants des principaux secteurs économiques de l'Algérie souhaitent voir, lors des prochains appels d'offre, une augmentation de la présence des compagnies espagnoles. "L'Espagne importe d'Algérie le triple de ce qu'elle exporte, et la présence d'entrepreneurs espagnols sur le sol algérien est nettement inférieure à celle d'autres nationalités", explique l'Ambassadeur. Concrètement, M. Fasla déplore l'absence d'un opérateur téléphonique espagnol en Algérie. "Le secteur des Télécommunications a connu une révolution durant les cinq dernières années grâce à la libéralisation de la téléphonie mobile et fixe, un secteur en constant développement et regroupant des entreprises très compétitives. Il y a beaucoup à faire dans ce secteur", déclare M. Fasla. Il est prévu que la compagnie publique de télécommunication Algérie Telecom ouvre son capital aux investisseurs étrangers, ce qui représenterait une nouvelle opportunité pour les compagnies espagnoles.

Le secteur financier va lui aussi connaître de nombreux changements. Après la signature de l'Accord d'Association avec l'Union Européenne en 2002, pendant la Vème Conférence Euro-Méditerranéenne de Valence, l'Algérie attend l'arrivée des banques internationales. "Il y a un consensus très fort sur la question de l'ouverture de l'économie algérienne pour une bonne raison: l'économie fermée a coûté très cher et n'a pas profité à nos citoyens", indique le Ministre des Finances, M. Abdelatif Benachenhou. La modernisation du système bancaire est l'une des priorités pour les années à venir. En effet cela permettra d'accélérer la signature de tous les accords commerciaux, en passe d'être menés à terme.

Le Président Bouteflika prévoit de stimuler la création de 100.000 nouvelles PME, et alors que les PME étrangères recevront l'appui de la banque algérienne dans différents secteurs, le Ministre des Finances considère comme "indispensable" l'arrivée prochaine des banques espagnoles afin de stimuler les accords commerciaux entre les deux pays. L'Ambassadeur d'Espagne en Algérie, M. Juan Leña, a récemment déclaré que des institutions financières espagnoles songent à s'installer en Algérie.

Un autre secteur où les compagnies espagnoles sont par contre très présentes c'est celui de l'énergie. L'Algérie est le premier fournisseur énergétique d'Espagne avec 60% du gaz qui se consomme en Espagne. Les exportations en provenance de ce pays Nord-africain se composent à 97% d'hydrocarbures et les entreprises espagnoles d'énergie ont obtenu des contrats pour l'exploitation de gisements en Algérie. Repsol YPF a multiplié par deux sa présence dans le pays et la compagnie pétrolière Cepsa est, aux côtés de Sonatrach, la principale entreprise à investir dans le projet Medgaz ; le nouveau gazoduc qui unira l'Espagne et l'Algérie et garantira l'approvisionnement de gaz en Europe pour les prochaines décennies.

L'Algérie a annoncé qu'elle va investir 50 Milliards de Dollars dans sa propre économie dans les prochaines années, ce qui suppose d'énormes opportunités d'affaires pour les entreprises internationales dans tous les secteurs. ■

Relations Algérie - Espagne

D'énormes opportunités



L'Algérie est le principal fournisseur de gaz de l'Espagne et les opportunités commerciales avec ce pays du Maghreb ne se limitent pas seulement au secteur des hydrocarbures. Avec une situation économique consolidée sur le plan international après la fin du terrorisme qui a frappé le pays et à freiner sa croissance, l'Algérie, Présidé par M. Abdelaziz Bouteflika, commence à reprendre ses forces dans différents secteurs et à susciter l'intérêt d'entrepreneurs internationaux qui veulent participer aux multiples projets mis en marche dans le pays. Ses relations avec les pays européens sont excellentes et un grand rapprochement avec l'Espagne a été remarqué, plus particulièrement au cours de l'année 2004. Le Ministre de l'Industrie, du Commerce et du

Tourisme espagnol, M. José Montilla s'est réuni au mois de janvier 2005 avec le Ministre algérien de l'Energie et des Mines M. Chakib Khellil pour impulser, non seulement le projet prioritaire du gazoduc Medgaz, mais aussi le projet de construction d'un câble électrique sous-marin et les relations entre les entreprises des deux pays. Le potentiel de l'Algérie n'est pas seulement énergétique, le tourisme, la construction ou encore les télécommunications sont des secteurs qui intéressent les compagnies espagnoles. Au mois de Juillet 2004, une dizaine d'entrepreneurs ont accompagné M. José Luis Rodríguez Zapatero lors de sa visite en Algérie. Aux côtés des dirigeants des principales compagnies pétrolières espagnoles, étaient également présents des représentants d'entreprises comme Telefónica, intéressée par l'idée d'entrer sur le marché après la libéralisation du secteur, CAF qui cherche à participer à la construction du métro d'Alger, Durofelguera, intéressée par la remise à neuf du port de la capitale, ACS et Befesa (filiale d'Abengoa), présentes dans les projets de dessalement d'eau, et l'entreprise leader en fertilisants, Fertiberia, qui veut accroître sa présence en Algérie. Une présence qui devrait se multiplier dans tous les secteurs pour atteindre l'équilibre de la balance commerciale, sachant que l'Espagne importe de l'Algérie trois fois plus que ce qu'elle exporte.

Les réformes en matière de douanes ont impulsé une cinquantaine de projets que les entrepreneurs espagnols développent en Algérie, bien que nous notons toutefois l'absence de l'Espagne dans certains secteurs comme par exemple le secteur bancaire et celui du tourisme: des secteurs où l'Espagne a pourtant été pionnière dans d'autres pays et jouit d'une expérience qui pourrait être profitable pour l'Algérie. Durant la période allant de janvier à octobre 2004, l'Algérie a été le quatrième pays où les exportations espagnoles ont connu la plus grande croissance avec une augmentation de plus de 7%. Les chiffres sont prometteurs et devront mettre en confiance les entrepreneurs espagnols. ■

Finances

Un appel aux investisseurs espagnols

Le marché algérien vit le meilleur moment de son histoire pour se développer aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de ses frontières, et n'attend plus que le feu vert de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) pour ouvrir complètement ses portes. Une situation qui, comme l'explique le Ministre des Finances algérien, M. Abdelatif Benachou, est marquée par la présence "active" à l'international de l'Algérie, "fruit de l'action diplomatique du Président de la République". Dans sa description de la situation actuelle de l'Algérie, le Ministre rappelle que "Pendant un certain temps, l'image de notre pays à l'étranger a indéniablement été altérée par le terrorisme qui a entraîné l'isolement de l'Algérie. Le fait que l'Espagne ait maintenu son Ambassade en service pendant les années noires du terrorisme est un point qui a été retenu par les Algériens comme un plus énorme dans la relation entre l'Algérie et l'Espagne." Il faut désormais, selon le Ministre, développer davantage les relations

entre les deux pays et créer un axe hispano-algérien qui rendrait plus faciles les échanges économiques. Pour atteindre cet objectif, M. Abdelatif Benachou plaide en faveur du "respect de quatre impératifs". Le premier d'entre eux, explique le Ministre, est le développement de la présence des investisseurs espagnols en Algérie. "Il ne peut y avoir de solution au terrorisme (l'Algérie a vécu dans les années 90 une confrontation civile qui a pris fin à l'arrivée du Président Bouteflika au pouvoir), sans une modernisation économique et sociale, ni de modernisation sans la présence plus active d'investisseurs étrangers dans tous les secteurs. Les Espagnols sont très présents dans le domaine des hydrocarbures, mais il est encore nécessaire que les deux pays encouragent le développement des investissements des entreprises espagnoles dans d'autres secteurs, comme les télécommunications, les infrastructures...", explique le Ministre.



Le deuxième impératif concerne la question de la dette de l'Algérie à l'égard de l'Espagne. "Dans cette vision globale de coopération, nous tenons à débattre du sujet de la gestion de la dette. La dette, et les intérêts qu'elle génère, représentent un obstacle au développement des infrastructures. En d'autres termes, nous parlons de l'impératif du développement infrastructurel soutenu par une gestion optimale de la dette."

Le troisième impératif souligné par le Ministre est la nécessité de collaborer avec des experts. "Nous avons beaucoup investi, cependant la gestion n'a pas été suffisante et les citoyens ne voient pas d'amélioration dans leur qualité de vie. Il ne suffit pas d'investir, les investissements doivent se transformer en services de qualité pour les citoyens. Les Espagnols ont beaucoup progressé dans ce domaine, et nous devons profiter de leur expérience pour améliorer la gestion des services publics", affirme M. Benachenhou. Dans son quatrième et dernier impératif, le Ministre remarque que l'absence de banques espagnoles en Algérie freine les échanges commerciaux entre les deux pays. "Nous avons actuellement trois banques françaises installées en Algérie, les italiens arrivent et les américains sont déjà présents. Rien ne peut substituer une banque lorsqu'il s'agit d'encourager des négociations. S'il n'y a aucune banque espagnole (en Algérie), les affaires avec l'Espagne doivent suivre un chemin tortueux, ce qui représente à la fois une perte de temps et d'argent", déplore le Ministre qui ajoute que "tant qu'il n'y aura pas de banque espagnole, il nous manquera quelque chose." M. Benachenhou explique que: "Si le secteur bancaire espagnol était présent sur notre territoire, nous pourrions aborder le sujet du financement des investissements étrangers en Algérie. Nous n'excluons pas la possibilité de permettre aux banques nationales de financer une partie des investissements directs étrangers dans les secteurs importants pour la modernisation du pays." C'est dans ce but qu'il est nécessaire d'instaurer un dialogue continu entre les deux pays dans tous les secteurs. Le Ministre attend dès lors un "accord global" de coopération qui permettra de consolider les relations entre les deux pays et de rendre à l'avenir les échanges plus actifs.

La présence des banques étrangères établies en Algérie n'est, pour le moment, pas suffisamment importante. "Une situation amenée à changer" selon une délégation du Fond Monétaire International (FMI) qui a visité le pays au mois d'octobre dernier. En effet, la réforme bancaire est indispensable pour relancer l'investissement privé et garantir la croissance. La réforme des banques, selon le FMI, doit jouer un rôle prioritaire et l'a-

rrivée d'entités étrangères peut suppléer le léger retard national en attendant la mise à jour du secteur bancaire algérien. ■

BNA – Union entre banque et technologie.

L'un des piliers les plus fondamentaux pour le développement de l'économie algérienne est la modernisation du système bancaire. Actuellement, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) est engagée dans un processus de réorganisation "Plan stratégique 2004-2008" avec l'objectif d'atteindre un réseau de 500 succursales réparties dans tout le pays d'ici 2008. "La banque a lancé un processus de restructuration qui lui permettra d'afficher une vocation plus commerciale et d'affirmer sa présence dans le financement des investissements" déclare le Président Directeur Général de la BNA, M. Mourad Chikhi.

Parmi ses clients figurent de grands noms tels que Algérie Telecom, Air Algérie et Sonelgaz, et la BNA qui est la banque la plus ancienne du pays est la seule à octroyer des micro crédits afin d'encourager la création de petites entreprises et aider les jeunes entrepreneurs. "Nous sommes convaincus que la banque, au delà de son rôle économique, doit financer les projets des citoyens en général; ce qui aujourd'hui n'est encore qu'un individu, une activité ou une mini-entreprise peut se convertir à l'avenir en une entreprise susceptible de rapporter à la banque des dizaines de milliers de clients", fait remarquer M. Chikhi. La banque prévoit également pour la fin de l'année 2005 d'actualiser le système d'information de façon à l'adapter aux normes internationales, surtout en ce qui concerne le développement des distributeurs automatiques qui ne sont pas très répandus en Algérie. L'un de ses principaux objectifs est d'offrir au client la fiabilité nécessaire pour l'utilisation de cartes de crédit, garantir la rapidité des transactions bancaires et offrir des produits qui existent déjà sur le marché international (crédits hypothécaires, achat de véhicules, cartes de débit...).

"La BNA présente un bilan de près de Sept Milliards de Dollars, elle occupe une position de leader, parmi les premières du pays", affirme M. Chikhi. La BNA ne s'arrête pas là et poursuit sa modernisation. En effet, son expansion est manifeste dans plusieurs domaines: les systèmes d'information se développent constamment, ayant intégré dans le réseau le système SWIFT qui n'existait auparavant que dans le cadre de la structure internationale. "Aujourd'hui, nous réalisons en 24 heures une opération de crédit qui tardait avant entre deux et trois semaines, que ce soit à Constantine, Annaba, Oran ou Alger" conclut M. Chikhi. ■

CAAR - La voix de l'expérience

Le sérieux, l'expérience, l'efficacité et la solvabilité sont les gages de qualité de la CAAR, la plus ancienne compagnie publique d'assurances en Algérie, comme le fait remarquer son Président Directeur Général, M. Ali Djendi, qui affirme qu'afin d'éviter les grands déséquilibres induits par des polices volatiles et à grosses primes, la CAAR, dans sa démarche stratégique a privilégié trois axes de développement :

- Fidélisation et gestion du portefeuille client particulier, PME-PMI.
- Développement de produits à primes génératrices de CASH FLOW.
- Gestion particulière de polices d'assurances à caractères volatile soumises à des contraintes de concurrence.

M. Djendi explique, qu'avec un volume d'affaires (année 2002) de l'ordre de 7 Milliards de DA et une rentabilité de 11%, la CAAR va poursuivre sa croissance telle que définie dans son plan de stratégie et dans le cadre du programme économique algérien. La libéralisation du marché de l'assurance et la levée du monopole, ont suscité un engouement de la part des investisseurs algériens et étrangers, et les qualités de la CAAR lui ont permis à ce jour de garder sa part du marché. De nombreux clients attirés par des tarifs réduits, sont revenus pour les garanties financières et la qualité de service de la CAAR. Il faut aussi noter dans cet ordre d'idée que le capital social de la

CAAR a évolué de soixante millions de DA en 1991, à quatre milliards de DA en 2005, soit une évolution de 70 fois.

La CAAR a mis en place un système d'outil informatique en tant qu'outil de gestion totalement intégré (gestion toutes branches techniques et comptables) et l'interconnexion de la totalité du réseau commercial a été finalisé en janvier 2005.

Pour les investisseurs espagnols intéressés par le marché algérien, M. Djendi souligne: "je voudrais proposer un partenariat sérieux sur des produits peu ou très peu développées avec une espérance de chiffre d'affaire de l'ordre de 1 Milliard de Dollars US. Notre attente se résume en un apport en savoir faire."

La CAAR propose la mise à disposition de l'ensemble de son réseau commercial aux investisseurs pour toutes leurs opérations d'assurance, (conseil, gestion, partenariat, réassurance, etc.). "L'Algérie est un grand pays avec un énorme potentiel, et des ressources humaines et naturelles très importantes, ainsi qu'un Code de l'Investissement qui donne toutes les garanties" conclut M. Djendi. ■



CAAT - Vocation internationale

Fondée en 1985 comme compagnie d'assurances de transport maritime, aérien et terrestre, quatre ans après sa création, la CAAT a diversifié ses produits et se trouve, depuis 1989, présente dans tous les secteurs. Cette entreprise publique est, avec la CAAR et la SAA, leader dans le secteur des assurances. Elle compte une équipe de près de 1500 personnes et s'adresse à une clientèle variée composée de grandes entreprises publiques et privées, PME, institutions et particuliers. "Les compagnies d'assurance couvrent une activité transfrontalière, ouverte sur le monde extérieur. Nous maintenons des contacts avec des associés étrangers, principalement avec le marché londonien, qui est le premier marché mondial d'assurances", déclare le Président Directeur Général de la CAAT, M. Abdelkrim Djafri. Cela étant, l'entreprise ne se tourne pas exclusivement vers le marché européen, mais également vers le marché arabe et africain.

Parmi ses clients figurent la compagnie publique Sonelgaz et une part des risques de la compagnie pétrolière nationale Sonatrach. Dans un marché concurrentiel comptant actuelle-

ment 16 compagnies d'assurance dont quatre publiques, la CAAT a prévu d'augmenter le nombre de ses clients avec l'entrée en vigueur de l'assurance obligatoire contre les risques et catastrophes naturelles pour tout le bâti, assurance née à la suite des tremblements de terre qu'a vécu le pays en 2003. "De la même façon, étant donné que les investissements nationaux et internationaux vont être considérables et que les compagnies d'assurances s'ajustent aux mouvements de l'économie, nous sommes certains que la production à venir va être beaucoup plus importante que celle réalisée en 2004", souligne M. Djafri. Au cours des Deux dernières années, selon son Président Directeur Général, le volume d'affaires a augmenté de 60% et les indemnités ont progressé de plus de 30%, ce qui indique que l'entreprise traverse un moment favorable. Actuellement, la moitié du portefeuille clients de la CAAT est constitué de grandes entreprises industrielles et le secteur du transport ne représentant que 20% des clients. Sa solvabilité et expérience lors de ces dernières années pour la couverture de séismes, inondations et explosions, ont renforcé la crédibilité de la CAAT, qui, forte de cette confiance renouvelée, poursuit sa collaboration avec Sonatrach et Sonelgaz. Dans les trois années à venir, la CAAT souhaite se moderniser et va, dans cette optique, créer de nouvelles équipes de Directeurs destinées à analyser toutes les activités de l'entreprise qui mise sur la modernisation technologique et l'informatisation. Pour ce dernier objectif, elle a investi dans des cours de formation pour ses employés. Confiant de son expérience avec des compagnies internationales d'assurances, le Président Directeur Général de la CAAT fait remarquer que la collaboration avec l'Espagne "s'impose, étant donné la qualité des relations bilatérales. S'associer avec les compagnies d'assurance espagnoles peut engendrer un phénomène d'imitation qui servira à renforcer les relations entre les compagnies d'assurances du Bassin Méditerranéen". ■

SAA - Pari sur les assurances vie

La Compagnie Nationale d'Assurances SAA avec 40 ans d'expérience, dispose du réseau le plus important du secteur (500 agences propres ou privées, réparties dans tout le pays), et elle occupe la position de leader pour les assurances vie. Dans ce domaine, elle souhaite développer de nouveaux produits pour poursuivre sa croissance.

Au cours des prochaines années, la compagnie va lancer de nouveaux produits sur le marché, il s'agit des plans de prévoyance sociale (couvrant les maladies, l'hospitalisation, les opérations chirurgicales...), des plans d'épargne et également des plans de pension. Pour développer ces derniers produits, la compagnie est à la recherche de partenaire. Même si l'une des caractéristiques de cette entreprise publique est d'être solide financièrement, elle n'exclut pas l'éventualité d'associations avec d'autres compagnies internationales d'assurances. "Nous sommes la compagnie publique d'assurances qui offre les tarifs les plus intéressants dans le domaine d'assistance à l'étranger. Nous avons été en contact avec MAPFRE et nous avons évoqué la possibilité de créer une compagnie d'assistance en Algérie", déclare le Président Directeur Général de la SAA, M. Amara Latrous. Monsieur Latrous précise que la SAA a besoin de l'expérience européenne surtout en matière d'ingénierie financière pour évaluer les risques industriels, pétroliers et environnementaux. Dans le cas des tremblements de terre, par exemple, M. Latrous souligne : "nous ne possédons ni une grande expérience ni une technologie de pointe qui nous permet de bien évaluer et calibrer tous les risques. " M. Latrous poursuit: "Les Espagnols ont démontré leur expérience dans le secteur des assurances et nous sommes ouverts à l'idée qu'une compagnie d'assurances espagnole, qui dispose d'un capital et d'un savoir-faire, puisse prendre des participation dans la SAA." La stratégie de notre compagnie d'assurances, ajoute M. Latrous, est de "conserver notre clientèle et nous orienter vers les grandes entreprises. ■

Télécommunications

Entrée dans la société de l'information

L'ouverture du secteur des télécommunications aux entreprises privées en Algérie a constitué, d'une part, un coup dur pour les compagnies nationales et, d'autre part le coup d'envoi d'une course à la modernisation dont a bénéficié la population algérienne qui a, aujourd'hui, l'embarras du choix grâce à la naissance d'un marché compétitif. Ce secteur a connu une croissance spectaculaire au cours de ces dernières années; preuve en est les trois opérateurs de téléphonie mobile qui existent déjà et qui se disputent la meilleure part du marché: Mobilis (filiale d'Algérie Telecom), Orascom Telecom Algérie (OTA, dont le nom commercial est Djezzy), et l'entreprise Kuwaiti, Wataniya Telecom, qui offre ses services sous le nom commercial de Nedjma. Aujourd'hui, il existe approximativement 5 millions d'abonnés à la téléphonie mobile dans ce pays de plus de 32 millions d'habitants.

Le Ministre de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication, M. Amar Tou, prévoit que, en 2008, Un million d'algériens utiliseront la ligne ADSL et 35,5% de la population aura accès à Internet. Dans le domaine de la téléphonie mobile et fixe, les perspectives sont également ambitieuses. "Nous relançons la vente de licences de téléphonie fixe, internationale et interurbaine", indique M. Tou optimiste. Au mois de Janvier 2005 se sont réunis des représentants du gouvernement algérien avec d'éventuels participants, incluant des opérateurs étrangers, intéressés par la licence de téléphonie fixe, et les résultats sont attendus pour mars 2005.

Le Ministre ajoute que "les appels d'offres sont transparents" et qu'ils sont ouverts aux compagnies internationales, parmi lesquelles figurent les entreprises espagnoles qui pourront aussi participer lors de l'ouverture du capital de la compagnie publique Algérie Telecom. "Nous espérons que les Espagnols se présenteront pour investir dans l'ouverture de capital de la compagnie", déclare M. Tou. Le Ministre ne recherche pas seulement un partenaire stratégique pour Algérie Telecom, il attend également une expertise et un savoir-faire dans le management de la compagnie publique pour faire face à la rude concurrence des entreprises privées bénéficiant davantage d'expérience dans le secteur. "Nous cherchons un partenaire stratégique avec un capital à investir dans la compagnie, et l'expérience nécessaire pour permettre à l'opérateur historique de se répandre sur le territoire nationale" rajoute M. Tou. Selon le Ministre, l'ouverture du capital sera finalisée avant la fin 2005.

Une autre mesure notable pour impulser la modernisation dans le domaine des télécommunications est la digitalisation de 400 agences de la Poste et la construction du Ciber Parc de Sidi Abdallah où l'on attend des investissements étrangers, après avoir reçu un crédit de la Banque Mondiale et l'approbation de l'Union Européenne. "Actuellement, l'Algérie a de l'argent et offre un marché compétitif; cependant il lui manque encore un savoir-faire en ce qui concerne les postes de direction. Nous avons donc besoin d'associés qui s'impliquent dans les différents projets", souligne M. Tou. Des projets comme l'installation de la fibre optique qui, selon le Ministre, va continuer sa croissance de 2005 à 2008 à un rythme exceptionnel. Il est prévu de construire 3500 kilomètres de fibre optique par an.

L'Algérie souhaite être considérée comme la clé de l'Afrique et du Monde Arabe aux yeux de l'Europe et c'est en ce sens qu'elle a développé un ambitieux plan dans le secteur des Télécommunications; plan qui donne déjà des résultats très positifs.

Au cours de l'année 2000, le nombre de clients de téléphonie (fixe et mobile) tournait aux alentours d'Un Million Six Cent mille personnes. En 2004, le chiffre a dépassé les Six Millions et demi. Le nombre d'internautes est passé de Dix Mille à plus d'Un Million de personnes et le nombre de cybercafés est passé de 100 à Six Mille en Quatre ans. Des chiffres qui démontrent le réveil et l'entrée en force de l'Algérie dans le monde de la société de l'information. Des chiffres qui se verront multiplier dans les cinq prochaines années. ■

Garantir la transparence - ARPT

L'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT) a été créée en 2000, avec l'objectif de réguler le secteur des communications, assurer la transparence, servir d'arbitre en cas de conflits entre les différentes entreprises du secteur, et protéger les intérêts du consommateur. Chargé d'octroyer les licences de téléphonie et autres projets, l'ARPT a comme nouvel objectif l'attribution de licence pour la téléphonie fixe et l'ouverture du capital de la compagnie nationale Algérie Telecom. "Le secteur des télécommunications est fondamental, indispensable et nécessaire pour toutes les activités économiques. L'ARPT a une mission régulatrice, et les membres de son conseil sont désignés par son Président. C'est une entité juridique autonome et indépendante, jouissant d'une autonomie financière et d'un status sui generis. Mon grand désir est de voir le secteur des télécommunications se développer rapidement et se convertir en un exemple d'impartialité", explique le Président du Conseil d'Administration de l'ARPT, M. Mohamed Belfodil. Monsieur Belfodil est également d'accord avec les experts du secteur sur le fait que ce dont a besoin le pays, ce sont des spécialistes capables d'occuper les postes clés à la tête des différents projets entrepris, et que la solution ne se trouve pas au sein du pays, mais dépasse ses frontières. C'est pour cela qu'il attend l'arrivée d'investisseurs étrangers. M. Mohamed Belfodil soulève aussi la question de la création de l'Association des Consommateurs en Algérie, qui défendrait les intérêts des clients dans un marché qui progresse très rapidement. "Je crois que nous avons dépassé la première étape consistant à ce que tout usager désireux d'avoir un téléphone pour communiquer puisse l'obtenir. Nous en sommes arrivés à l'étape suivante, dans laquelle l'utilisateur cherche de nouveaux services dans le secteur de la téléphonie mobile, et, nous sommes à l'heure actuelle dans une troisième étape qui offre une diversité de choix grâce à la concurrence" explique le Président du Conseil de l'ARPT. Deux licences pour l'exploitation de la téléphonie mobile par satellite (GMPCS) ont été octroyées en toute normalité au mois de décembre 2004 à France Telecom et à Thuruya Telecom. La transparence des appels d'offres est l'un des principes fondamentaux de l'ARPT qui veillera au bon accomplissement de toutes les conditions légales lors du prochain appel d'offre pour l'octroi de deux licences en faveur du développement d'un nouveau réseau de télécommunications offrant des services de téléphonie locale, interurbaine et internationale, et d'une licence concernant la mise en marche d'un service de gestion informatisée et de contrôle de la fréquence radioélectrique. Ces projets sont parmi ceux qui vont ouvrir davantage le marché des télécommunications algérien en attente d'investisseurs espagnols. La société algérienne, selon une enquête réalisée récemment par l'ARPT, est consciente du fait que la concurrence fait baisser les prix des communications de la téléphonie et que l'arrivée d'investisseurs étrangers permettrait aussi d'améliorer les infrastructures. ■

Algérie Telecom - Ouverture à la collaboration

La compagnie publique de télécommunications, Algérie Telecom, multipliera le nombre de ses abonnés au cours des prochaines années (actuellement les chiffres dépassent les trois millions d'abonnés entre fixe et mobile, et l'entreprise possède plus de 300 agences commerciales réparties dans le pays). "Dans son plan de développement actuel, l'entreprise va investir 2,5 Milliards de Dollars pendant les 4 prochaines années, essentiellement dans l'introduction massive de nouvelles technologies, pour assurer les réseaux de transmissions nationales et internationales, l'amélioration du réseau de Mobilis, et l'introduction de nouveaux services" nous informe son président, M. Brahim Ouarets. Le Ministre des Finances, M. Abdelatif Benachennou indique: "Algérie Telecom doit améliorer ses prestations techniques et sa capacité d'organisation et nous sommes convaincus qu'elle le fera avec un partenaire étranger". Une affirmation également partagée par le Président de la compagnie, M. Brahim

Ouarets, qui espère que l'entreprise espagnole jouera, dans un futur proche, le rôle de pont reliant l'Algérie aux réseaux de télécommunications internationaux. "Nous aimerions établir des relations commerciales avec Telefonica. L'Espagne est le pays le plus proche de l'Algérie, et Telefonica représente la passerelle qui nous permettra de nous interconnecter avec le réseau de télécommunications international" explique M. Ouarets. Algérie Telecom prévoit de développer avec Telefonica le projet d'un câble sous-marin de 220 Km qui reliera Oran à Carthagène, et qui assurera les communications internationales et le réseau d'Internet d'Algérie. Avec une connexion de 2 Gigabits par seconde, cette connexion aura un coût de 8 Millions de Dollars, qui sera couvert à parts égales entre les deux opérateurs. Algérie Telecom cherche un partenaire stratégique susceptible de lui apporter un capital, de l'expérience et un savoir-faire, lui garantissant une bonne gestion, indispensable au développement de la compagnie dans tous les secteurs. L'entreprise a misé sur le développement de ses services dans l'Internet et a aussi créé une entreprise de télécommunication spatiale. Elle offre aussi la technologie Wireless (sans câbles) dans les régions à accès difficile. L'objectif d'Algérie Telecom est d'occuper la place de leader sur le marché, et elle compte sur la participation des compagnies espagnoles pour mener à terme plusieurs de ses projets. ■

Mobilis - Récupérer la crédibilité

Mobilis, filiale d'Algérie Telecom pour la téléphonie mobile, a profité d'une période pendant laquelle elle représentait la seule offre existante sur le marché. Elle aspire aujourd'hui, sous la direction de son Président, M. Hachemi Belhamdi, à affronter la féroce concurrence d'Orascom Telecom Algérie (Djezzy) et Wataniya Telecom Algérie (Nedjma). "Mobilis vient de décoller, elle a moins de trois ans en tant qu'entreprise et dans la pratique, moins d'une année en tant qu'entreprise privée. Nous avons réussi notre objectif d'atteindre notre premier million d'abonnés début 2005, mais il reste beaucoup à faire", explique-t-il. Le Directeur de Mobilis est conscient que son entreprise doit mettre en oeuvre tous les moyens pour offrir, en un laps de temps court, de meilleurs services et augmenter le nombre de clients. "Nous devons réagir comme une entreprise, se former en marketing, apprendre à vendre, à observer la concurrence et à être rapides" affirme M. Belhamdi. "Nous avons mis en marche une campagne très agressive pour récupérer nos clients, nous avons baissé nos tarifs à plusieurs reprises, et nous avons renforcé notre réseau de distribution", déclare M. Belhamdi qui espère récupérer la crédibilité et le leadership sur le marché au cours des prochaines années. Mobilis a réussi en moins de 8 mois à augmenter les nombres d'abonnés de plus de 200% avec plus de 700.000 nouveaux clients. La filiale d'Algérie Telecom a déjà signé des accords de roaming avec 35 pays, parmi lesquels l'Espagne, permettant à ses clients d'appeler et de recevoir des appels sans souffrir de changement de numéro de téléphone lors de leurs déplacements à l'étranger. ■

Orascom Telecom Algérie (Djezzy) - Leader sur le marché de la téléphonie mobile

"A l'arrivée d'Orascom en Algérie, la surprise a été générale, pourtant début 2005, la compagnie présente un résultat positif s'élevant à plus de trois millions d'abonnés. S'il y a quelque chose que nos amis espagnols doivent comprendre c'est que plus on attend et plus on est perdant". Le discours du Ministre des Finances, M. Abdelatif Benachennou est un exemple clair du franc succès en Algérie de la compagnie Orascom Telecom Algérie, dont le nom commercial est Djezzy, depuis que celle-ci a gagné la deuxième licence pour commercialiser la téléphonie mobile en Algérie en février 2002. L'investissement de la compagnie égyptienne en Algérie tourne autour de 1,7 Milliards de Dollars. OTA a réussi à obtenir en moins de 3 ans plus de 3 millions d'abonnés, avec le dernier million en seulement 5 mois. La compagnie prévoit d'arriver à 6 millions d'abonnés fin 2005. "Nous couvrons aujourd'hui près de 85% des zones habitées même s'il nous reste encore du travail en perspective. Nous nous trouvons face à un marché très porteur, et en moins de six mois, nous allons avoir deux millions d'abonnés de plus", affirme le Directeur Général de la compagnie, M. Hassan Kabbani.

La téléphonie mobile est entrée vent en poupe dans la société algérienne et dans certaines régions elle est arrivée avant la

téléphonie fixe. La population a été la grande bénéficiaire de la libéralisation du secteur et de la guerre des prix qui s'est vue accentuée sous l'effet de la concurrence pour attirer de potentiels clients dans un marché estimé, selon M. Kabbani, à 30% de la population algérienne, soit entre 10 et 12 millions de personnes. "Il y a de la place pour tout le monde sur le marché, que le meilleur gagne. En ce qui nous concerne, je peux dire que nos produits ainsi que la qualité de nos services répondent aux attentes, c'est d'ailleurs pour cela qu'il existe plus de trois millions de personnes qui nous font confiance et nous en sommes fiers. Nous avons des projets visant à poursuivre l'extension de notre réseau, à améliorer davantage la qualité des services et à offrir à la fois de nouveaux produits et de nouvelles technologies", affirme le Directeur Général. OTA a déjà signé 205 accords de roaming permettant à ses clients une plus grande flexibilité de communication.

Un autre secteur d'intérêt pour OTA c'est celui de la téléphonie fixe. M. Kabbani précise que même si la compagnie est spécialisée dans la téléphonie mobile, elle n'écarte pas pour autant la possibilité de diversifier son activité vers la téléphonie fixe. "Dans ce domaine, nous sommes prêts à avoir un partenaire stratégique qui pourrait être une compagnie espagnole intéressée à nous accompagner dans le secteur de la téléphonie fixe ou dans d'autres activités". Monsieur Kabbani insiste sur le fait que dans le secteur de la téléphonie en Algérie "il existe d'énormes opportunités" et invite les compagnies du secteur à s'installer et à investir en Algérie.

Le groupe Orascom Telecom a initié un projet de câble sous-marin de fibre optique qui reliera l'Afrique du Nord à l'Europe (Alger-Marseille) et qui sera opérationnel en 2005. Ce projet en partenariat entre Orascom Telecom et ses filiales, dont OTA, permettra à l'Algérie de doubler ses capacités en termes de liaisons téléphoniques, et de diminuer les coûts des communications vers l'étranger.

"Djezzy a été pionnière en tant que compagnie étrangère à investir en Algérie et s'est convertie en modèle d'entreprise privée offrant un service de qualité à l'ensemble de la société, ce qui est une nouveauté dans le paysage algérien. Nous avons réussi à démocratiser la téléphonie mobile", indique M. Kabbani. Djezzy a 1800 employés, dans leur grande majorité algériens (seule une vingtaine d'entre eux sont étrangers). Et selon M. Kabbani, les algériens apprennent très rapidement. C'est pour cette raison que le Directeur estime que le pays ne manque pas d'experts, mais que les investissements demeurent indispensables dans la mesure où ils sont à l'origine de création d'emplois pour la population, parfaitement formée pour affronter les défis de la modernisation. "Il faut continuer à ouvrir l'économie, d'autant plus que la réélection du Président Bouteflika a rendu aux pays sa sécurité et sa stabilité", déclare M. Kabbani. Une conjoncture globale favorable qu'évoque également M. Naguib Sawiris, président de la compagnie égyptienne Orascom Telecom Holding. "Je pense que l'Algérie a fait un grand pas. Les jeunes sont plus heureux. Aussi, il y a un boom dans le secteur de la construction avec une demande qui ne cesse d'augmenter, Orascom est aussi présente dans ce secteur", déclare-t-il faisant allusion "au fort potentiel de croissance du pays". ■

SITEL - Succès d'une union internationale

La Société Industrielle de Télécommunications Algérienne (SITEL) est un exemple concret d'un partenariat réussi avec un opérateur international. Aux côtés de l'entreprise multinationale suédoise Ericsson, l'entreprise algérienne a réussi à avoir une très bonne place sur le marché de l'industrie des télécommunications en Algérie. La relation avec la multinationale a débuté en 1980, et se prolongera pendant au moins 15 ans grâce au renouvellement, en 2003, de l'accord entre les deux entreprises. Bien implantée sur le marché, SITEL, qui compte plus de 2500 centres répartis sur l'ensemble du pays, a misé sur la fabrication de téléphones portables et compte arriver en tête des ventes grâce à l'étiquette "made in Algeria" et aussi sensibiliser la population à l'importance de la lutte contre le marché noir. Deux autres secteurs se développent actuellement grâce au partenariat avec Ericsson: celui des lignes ADSL et celui des réseaux multiservices. "Nous sommes en train d'installer une plateforme pilote qui couvre tout le Nord de l'Algérie avec un réseau à large bande", explique M. Amine Baghli, Directeur Général de Sitel, qui espère que la libéralisation du secteur impliquera le lancement de nouveaux produits, et par conséquent la croissance de son entreprise. ■

L'Énergie

Un facteur de développement



Foto: Sonatrach

L'économie algérienne dépend en grande partie des revenus du secteur énergétique puisque les hydrocarbures représentent plus de 95% de ses exportations. De nombreuses entreprises internationales, attirées par les augmentations du prix et de la demande de l'or noir et du gaz, ainsi que par la stabilité de l'Algérie, se disputent leurs entrées dans ce pays ouvert aux capitaux étrangers et dont l'économie se libéralise progressivement. ■

Sonatrach - Un développement international

La compagnie Sonatrach, spécialisée dans l'exploitation, la production, le transport maritime et la transformation d'hydrocarbures et de produits dérivés, œuvre pour la consolidation de sa position sur le marché international. Leader en Afrique et dans le groupe d'élites des compagnies pétrolières internationales, Sonatrach, qui a été créée en 1963, a renforcé ses relations avec l'Espagne, un pays "stratégique" selon les propos du Président Directeur Général de Sonatrach, M. Mohamed Meziane, qui considère que les investissements réalisés entre l'Espagne et l'Algérie sont "très importants", à titre d'exemple le gazoduc Pedro Durran Farrel qui va du Maroc jusqu'en Espagne en passant par le détroit de Gibraltar, l'unité de réception et de regazéification de Renagosa ou encore les accords avec Cepsa. Les relations entre les deux pays sont excellentes et le gaz est l'un des combustibles prioritaires pour l'Espagne. Preuve en est que les groupes, pétrolier Repsol YPF et gazier Gas Natural ont décroché en novembre 2004 le contrat du projet "Gassi Touil" d'une durée de 30 ans. Les deux entreprises qui exploitent déjà un gisement en Algérie depuis juillet 2003 vont investir plus de 1,6 Milliards d'Euros pour produire et vendre du gaz naturel.

MEDGAZ, PROJET PHARE

Le projet phare est sans nul doute MEDGAZ, le nouveau gazoduc entre l'Espagne et l'Algérie qui reliera les puits algériens de Hassi R'Mel à Beni Saf à l'Algérie. Le Président de Sonatrach, M. Mohamed Meziane, souligne l'importance de cet accord: "Le

gazoduc qui unira l'Algérie à l'Espagne constitue un projet stratégique. Il fournira directement du gaz naturel à l'Espagne et va également permettre d'approvisionner d'autres pays européens comme la France par exemple", indique-t-il. "Il est stratégique non seulement pour l'Algérie et l'Espagne, mais aussi pour toute l'Europe puisqu'il garantira la sécurité de l'approvisionnement énergétique". Medgaz, qui bénéficiera d'un investissement initial de près de 650 Millions d'Euros, est constitué par la compagnie pétrolière Cepsa et par Sonatrach, avec 20% de la société chacune. Les 60% restant sont détenus par la compagnie britannique BP, les entreprises françaises Total et Gaz de France, et les compagnies espagnoles Endesa et Iberdrola, avec 12% chacune. A partir de la fin de l'année 2007 ou début de l'année 2008, on prévoit le transport de quatre milliards de mètres cubes de gaz en direction de la péninsule. Lors d'une seconde étape, on estime que les quantités augmenteront entre 8 et 10 Milliards de mètres cubes en 2010, et que le gaz arrivera au marché européen. Le Ministre de l'Industrie, du Tourisme et du Commerce espagnol, M. José Montilla, a confirmé que le Gouvernement rendra ces projets prioritaires, profitant de la réactualisation de la Planification Énergétique jusqu'en l'an 2011, laquelle sera achevée durant le premier semestre de l'année 2005. Les démarches administratives pourront commencer à partir du second semestre. Ainsi, M. Montilla a ratifié l'engagement assumé par le Gouvernement espagnol avec l'Algérie. La construction démarrera en 2005 et il sera fonctionnel en 2007-2008.

Parmi les autres projets mis en marche par les autorités espagnoles et algériennes en mars 2003 sur le sol espagnol figure le complexe pétrochimique de Tarragona. Une usine de production de propylène, gérée par Basf Sonatrach Propanchem, entreprise mixte entre l'allemande Basf et la compagnie algérienne Sonatrach. Ce projet dispose d'un capital de 240 Millions d'Euros et "permet l'exploitation de 450 000 tonnes de propylène par an", selon M. Meziane.

Cepsa, Iberdrola et Endesa collaborent aussi sur différents projets avec l'entreprise algérienne qui constitue un tiers du PIB du pays. "Nous sommes très optimistes, nous pensons que l'Algérie va être amenée à jouer un rôle principal dans le secteur énergétique international et sera indispensable pour l'Europe, et en particulier pour l'Espagne. Nous avons développé de nombreux projets avec les compagnies espagnoles et nous continuerons dans ce sens", conclut M. Meziane. Le Président Directeur Général de la Sonatrach annonce également que les investissements de Sonatrach au cours des prochaines années seront plus nombreux. "La moyenne sera d'environ 20 à 23 Milliards de Dollars tous les cinq ans. Les investissements couvrent toutes les activités que nous réalisons. Actuellement, sur les 21 Milliards investis, 12 d'entre eux sont le fruit d'un partenariat", fait remarquer M. Meziane. ■

SONELGAZ

La compagnie nationale de gaz et d'électricité Sonelgaz, restructurée en 2002, a réussi au cours de ces dernières années à faire parvenir l'électricité à 96% du pays et à rendre le gaz disponible dans la quasi-totalité des foyers. La compagnie, transformée en société par actions, a divisé ses activités en trois filiales. Ses filiales, d'un côté produisent de l'électricité, d'un autre la transportent, et enfin se chargent de l'acheminement du gaz. "Un

nouveau défi”, comme le souligne le Président Directeur Général de la Sonelgaz, M. Noureddine Boutarfa. “Nous devons tout d’abord nous assurer de l’autonomie de ces filiales par rapport au holding pour que celui-ci soit juste chargé de la définition des axes stratégiques et de la politique du groupe”.

L’ouverture du marché de l’électricité à la concurrence dans les domaines de la distribution et de la production a affecté Sonelgaz qui n’exclut pas une augmentation du capital à l’avenir, à laquelle participerait des entreprises privées. “Sonelgaz peut perdre la concession de distribution bien que nous ne souhaitons pas que cela se produise. C’est pour cette raison que nous devons améliorer notre efficacité ainsi que la qualité du service aux clients mais surtout réduire le nombre d’usines” explique M. Boutarfa. L’Algérie est l’un des principaux fournisseurs mondiaux d’électricité et de gaz, cependant la priorité de ses dirigeants reste que la population puisse profiter des bénéfices de ces ressources.

“Nous serons présents sur la scène internationale même si, dans un premier temps, nous voulons renforcer notre présence dans le marché du Maghreb. Ensuite, nous intégrerons ce marché à l’Europe avec le développement du câble électrique reliant l’Algérie et l’Espagne. En décembre 2003, les prémices d’un accord entre les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) et l’Union Européenne ont été signées dans le but d’étudier les conditions d’implantation d’un marché électrique dans les trois pays du Maghreb, et son intégration au marché européen. “Si nous souhaitons réaliser des interconnexions avec l’Europe, nous devons commencer par unir l’Algérie et le Sud de l’Espagne avec un câble électrique de 2000 mégawatts” déclare le Président Directeur Général de la Sonelgaz. Ensuite, indique-t-il, “cette même connexion pourrait exporter l’énergie, même produite dans le Sud de l’Algérie, vers l’Europe”. ■

CEPSA - Renforce sa présence.

Spécialisée dans les domaines du pétrole, du gaz, de l’électricité et de la pétrochimie, la compagnie espagnole CEPSA dispose d’un effectif de plus de 10 000 professionnels et affirme clairement sa vocation internationale. En Algérie, elle exploite avec la compagnie nationale Sonatrach les gisements Rhourde El Khrouf et Ourhoud et explore, aux côtés de la compagnie Total, les blocs algériens de Timimoun et Béchar. Au cours de ces dernières années, Cepsa a parié sur le gaz naturel liquéfié (GNL) qu’elle acquiert en Algérie et qui a été la base des négociations pour la construction du MEDGAZ, gazoduc qui unira l’Algérie à l’Espagne, et aux autres pays européens. La première entreprise espagnole d’énergie à s’installer dans ce pays du Maghreb entretient d’excellentes relations d’affaires avec l’Algérie, comme l’explique son président M. Carlos Pérez de Bricio. “Nos relations avec Sonatrach et le Ministère de l’Energie ont toujours été excellentes. Sonatrach participe avec nous dans une société commerciale et également dans la cogénération. La relation est extrêmement cordiale et constructive.” Des relations effectivement très productives si l’on considère que Cepsa représente (avec la Sonatrach) l’entreprise la plus importante dans la construction du Medgaz. Le gazoduc existant “gazoduc du Maghreb” part de l’Algérie, passe par le Maroc pour entrer en Espagne par le Détroit de Gibraltar. Au moment de sa construction, il n’existait pas de technologie permettant de construire un gazoduc direct et l’idée que nous avons, était d’une part d’économiser beaucoup de kilomètres, et d’autre part, d’établir une connexion directe”, affirme le Président de Cepsa, M. Pérez de Bricio. Il ajout que Medgaz, dans la mesure où il s’agit d’une construction de grande envergure, présente une série de difficultés “dues à sa profondeur, supérieure à 1800 mètres”. Une grande construction qui permettra le transport de 8 milliards de mètres cubes de gaz naturel et dont le coût

dépassera les 600 Millions d’Euros. Le projet bénéficie du feu vert de l’Union Européenne et le Ministre de l’Industrie espagnol, M. José Montilla l’a qualifié de prioritaire. Pour M. Pérez de Bricio, le gazoduc est “un projet important pour la sécurité de l’Espagne” qui n’aura plus à dépendre de la climatologie ni des mouvements du marché pour importer le GNL. “Il est arrivé à plusieurs reprises que les bateaux de gaz liquéfié ne puissent pas sortir de l’Algérie à cause du mauvais temps, ce qui a produit un manque dans notre pays. D’autre part le GNL est soumis aux cotisations internationales, concrètement à celles du marché Nord-Américain. Ce dernier point a causé des moments de forte préoccupation, puisqu’il est arrivé que des bateaux méthaniers qui se dirigeaient vers l’Espagne aient été déviés sur l’Amérique du Nord”, explique le Président de Cepsa.

M. Pérez de Bricio compte continuer à collaborer avec l’Algérie sur d’autres projets et signale que la croissance effrénée que vit ce pays du Maghreb représente une grande opportunité pour les entreprises espagnoles. “L’Algérie est géographiquement proche de l’Espagne et a besoin, entre autres, de commencer à créer un tourisme côtier. Elle jouit de plages importantes, et dans ce domaine, je suis persuadé que les entreprises touristiques espagnoles entreranno et qu’on assistera à une éclosion du tourisme. C’est ce dont a besoin l’Algérie pour donner du travail aux jeunes générations”, conclut M. Pérez de Bricio. ■

NAFTEC - Modernisation en vue

La société nationale de raffinement de pétrole Naftec, filiale à 100% du Groupe Sonatrach, cherche à se moderniser avant l’arrivée de la concurrence. Actuellement, 22 Millions de Tonnes de pétrole brut sont traitées tous les ans à travers les 5 raffineries que possède la société, distribués sur le territoire algérien (Alger, Arzew, Skikda, Hassi-Messaoud, Ain-Amenas). “Notre objectif est de moderniser nos cinq raffineries, au moins les quatre plus importantes, et de les préparer pour qu’elles puissent affronter la concurrence en 2009-2010. Nous souhaitons produire le maximum, tout en garantissant la qualité internationale et un coût réduit pour faire face à la concurrence sur le marché national et international” explique le Président Directeur Général de Naftec, M. Salah Cherouana.

La sécurité dans les installations et la construction de nouvelles usines qui répondent aux normes environnementales internationales dans les cinq raffineries fait parti des objectifs visés. “Offrir des produits de bonne qualité et également réduire les coûts, sont deux paramètres qui vont nous permettre d’être présents et compétitifs sur le marché international, de réserver une partie de notre production au marché national et de répondre à l’évolution de la demande des produits raffinés amenée à croître dans les prochaines années” déclare le Président de Naftec. Avec un effectif de 3200 employés, Naftec plaide en faveur du respect de l’environnement dans toutes ses usines. “Chaque raffinerie dispose d’une unité de traitement des déchets liquides, nous contrôlons ces déchets et nous sommes satisfaits de constater qu’ils n’excèdent pas les normes exigées. Nos déversements ne dépassent pas la base de 20 PPM, ce qui correspond aux normes prévues par le règlement. Naftec compte améliorer la situation environnementale dans ses usines et la mise en place de programmes de formation pour ses travailleurs. “Faire face à la concurrence de façon transparente et mener à bien nos objectifs stratégiques vont coûter près de 1,2 Milliards d’Euros. L’entreprise autofinancera 30% du projet, les 70% restants seront apportés par des banques nationales et étrangères; nous espérons que les banques espagnoles seront disposées à participer à notre financement” déclare M. Cherouana. “Les compagnies espagnoles peuvent développer des relations avec notre société

dans tous les domaines. En ce qui concerne la réhabilitation des raffineries, elles peuvent souscrire aux prochains appels d'offre. Ils ont aussi la possibilité de prendre part à d'autres petits projets que nous sommes en train de mettre en marche (rénovation de chaudières, de fours, dessalement d'eau, etc.). Par ailleurs et sachant que nous respectons les normes internationales, ces compagnies peuvent s'adresser à Sonatrach et acheter nos produits raffinés" explique le Président de NAFTEC. L'importance des hydrocarbures sur le marché international donnera à Naftal la possibilité de continuer sa croissance dans les prochaines années et d'augmenter le nombre de ses raffineries. "Nos partenaires espagnols jouissent d'une grande expérience dans le domaine du raffinement de pétrole. La compagnie Cepsa ou d'autres entreprises espagnoles font figure de spécialistes dans le domaine des hydrocarbures et peuvent à ce titre nous apporter leur aide", affirme M. Cherouana qui attend la collaboration espagnole pour poursuivre sa production de gasoil, essence, kérosène et lubrifiants dans les prochaines années, au cours desquelles l'entreprise s'attellera à se développer pour renforcer sa place stratégique et garantir l'approvisionnement des pays européens". ■

Naftal - Opportunités en Afrique sub-saharienne

Naftal, une filiale du groupe Sonatrach, spécialisée dans la distribution des produits pétroliers en Algérie, avec un chiffre d'affaires de 1,6 Milliards de dollars, la compagnie, dirigée par M. Akli Remini, cherche à augmenter ses activités sur le territoire algérien dans les années à venir, tout en cherchant à s'allier stratégiquement, en dehors de ses frontières, avec de grandes entreprises internationales. "Naftal est une entreprise disposant d'un collectif de 30 000 employés. Chaque année nous distribuons à peu près 10 millions de tonnes de produits pétroliers", déclare M. Akli Remini. Naftal possède plus de 1800 stations services réparties dans toute l'Algérie. La création d'entreprises mixtes avec des compagnies internationales comme Cepsa, Shell ou BP l'intéresse vivement, en vue d'accroître la production et la distribution du gaz liquifié dans les grandes villes de l'Afrique Sub-Saharienne. "Nous travaillons assidûment pour pouvoir implanter le GPL en Afrique, et notre souhait est que les entreprises espagnoles puissent nous accompagner sur ces marchés, et en Algérie, surtout dans le secteur de la distribution du pétrole brut. Ce serait très positif, d'une part pour l'Espagne qui pourrait ainsi s'introduire en Algérie dans ce secteur, et d'autre part pour nous, étant donné que nous pourrions ainsi avoir l'opportunité de bénéficier de l'expertise espagnole", affirme M. Remini qui conclut que: "L'Espagne pourrait accompagner l'Algérie dans tous les domaines". ■

AEC - GEIDA, Un exemple de partenariat

AEC (Algerian Energy Company), dont le capital est partagé à part égale (50%) entre les deux compagnies publiques algériennes d'énergie Sonatrach et Sonelgaz, a été créée afin de développer la production d'électricité, le transport, la distribution et la commercialisation d'énergie (électricité et gaz) ainsi que le dessalement d'eau de mer, et ceci aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Avec trois ans d'existence, l'entreprise AEC s'investit et mise sur le partenariat avec les compagnies internationales pour mener à bien de nombreux projets dans le secteur de l'énergie. "Pour tous ses projets, AEC recherche de façon transparente des partenaires sérieux qui s'engagent à ses côtés en Algérie et sur le marché international. Nous sommes ouverts à toute option, et même s'il est certain que les besoins algériens sont importants, urgents et prioritaires, notre vision est aussi résolument tournée vers la scène internationale". Le

dessalement d'eau de mer est l'un des projets mis en place par AEC à l'aide du consortium espagnol GEIDA, composé de Abengoa, ACS et Sacyr Vallehermoso. "Nous avons créé une usine de dessalement d'eau de mer à Skikda, le groupe GEIDA détient 60% du capital tandis que nous détenons les 40% restants", explique le Président de AEC, M. Amanallah Sari. GEIDA participe aussi à un autre projet dans une usine située à Beni Saf qui permet de dessaler 150 000 mètres cubes d'eau par jour. M. Sari félicite le travail du consortium espagnol et fait remarquer qu'étant donné son expérience dans le domaine, GEIDA a toutes ses chances pour les prochains appels d'offre.

Dans le secteur de la production électrique en revanche, M. Sari déplore l'absence de partenaires espagnols et mentionne l'existence de nouveaux projets. "L'Espagne est à une demi-heure d'avion, nous sommes voisins. Dans le domaine de l'énergie (gaz, pétrole ou électricité), nous pouvons réaliser ensemble de nombreux projets, comme par exemple la mise en place de connections électriques à travers la Méditerranéen", explique le Président de AEC, qui ajoute que les entreprises algériennes disposent de "tous les atouts pour se développer et coopérer avec les entreprises espagnoles, qui furent les premières à investir dans certains secteurs". ■

NEAL (New Energy Algeria)

NEAL (New Energy Algeria) a été créée en juillet 2002 dans l'objectif de développer des projets destinés à l'exploitation d'énergies nouvelles et renouvelables. Le Président Directeur Général de NEAL, M. Tewfik Hasni, souligne l'expérience espagnole dans le secteur de l'énergie solaire. "L'Espagne est très bien positionnée. Le centre de Simat situé en Algérie démontre que les espagnols sont capables de dominer la technologie des concentrateurs solaires. L'Espagne dispose d'avantages en comparaison d'autres pays européens dans ce domaine".

NEAL se fixe comme objectif de développer l'exploitation du désert algérien "qui permettrait, en y destinant seulement 10% de la superficie à l'énergie solaire, de satisfaire les besoins énergétiques de l'Europe entière" explique M. Hasni. Le Gouvernement algérien a approuvé un décret appelé "coûts de diversification" qui encourage le développement des énergies renouvelables. Conscient du fait que l'Algérie est l'un des principaux fournisseurs d'énergie pour l'Europe, NEAL veut assurer, à long terme, l'approvisionnement européen. "Pour préserver l'environnement et le développement durable, nous avons lancé l'idée de combiner l'énergie solaire et le gaz, un hybride qui permet de réduire les coûts étant donné que la partie solaire représente environ 10% du total, ce qui permet au cycle combiné de gaz de générer de l'électricité en cas d'absence du soleil, conservant l'approvisionnement du marché" explique le Président de NEAL qui souligne que son entreprise cherche à gagner la "crédibilité sur le marché européen, en termes de qualité et de sécurité dans la production". ■



Investissement et Privatisation

Opportunités d'investissement



“Je pense que l’Algérie offre de très bonnes opportunités pour les investisseurs. Son marché est solvable et n’opère aucune discrimination entre un investisseur national et étranger. Les secteurs sensibles à la privatisation sont des secteurs auxquels peuvent accéder aussi bien les compagnies nationales qu’étrangères”, déclare le Ministre Délégué chargé de la Promotion de l’Investissement et de la Privatisation, M. Yahia Hamlaoui. Le Ministre Délégué ajoute qu’il y a près de 1200 entreprises en Algérie ouvertes à l’arrivée de nouveaux investisseurs, parmi lesquels les espagnoles. “Nous avons beaucoup de compagnies espagnoles qui s’intéressent aux secteurs des travaux publics et de la construction et qui par ailleurs sont déjà présentes dans le secteur chimique. Les négociations sont en marche et bien que nous n’ayons pas encore signé d’accords importants, nous gardons l’espoir, et tout particulièrement après la dernière visite en Algérie, en juillet 2004, du Président du Gouvernement espagnol M. Zapatero” affirme M. Hamlaoui. L’un des objectifs de la prochaine visite de M. Abdelaziz Bouteflika en Espagne est d’impulser ces accords commerciaux. L’Algérie, selon M. Hamlaoui, investira de 2005 à 2009 environ 10 Milliards de Dollars chaque année pour “moderniser les infrastructures du pays, créer de meilleures conditions pour les investisseurs et relancer la croissance”. La transparence dans les appels d’offres est l’une des garanties qu’offre ce Ministère qui a veillé à l’accomplissement de toutes les normes, par exemple, au cours de l’ouverture du secteur des télécommunications dont les deux nouvelles licences en téléphonie mobile ont été attribuées aux entreprises internationales Orascom Telecom et Wataniya Telecom. Certaines entreprises espagnoles ont également profité de la libéralisation de l’économie même si, selon le Ministre, la “désinformation” perdure. “Je crois qu’il y a un problème d’information et que souvent les entreprises espagnoles ne connaissent pas toutes les offres disponibles sur le marché. Je crois, tout comme le Ministre des Finances, que nous avons besoin d’une banque espagnole en Algérie. Cela favoriserait beaucoup les relations commerciales entre les deux pays. La présence d’une banque ou du moins, d’une institution financière qui puisse informer en permanence les entreprises espagnoles de tout ce qui se passe dans le secteur économique algérien, est indispensable”, affirme M. Hamlaoui. Le Ministre lance aussi un appel aux entreprises espagnoles pour qu’elles participent au développement du secteur touristique. “Nous sommes prêts à offrir ce secteur aux compagnies espagnoles parce qu’elles sont expertes dans le domaine. Nous pourrions collaborer, via des contrats de management ou des prises de participations. Nous espérons que la visite du Président se traduise par des résultats notables en faveur de cette coopération; je pense que la situation politique est bonne et que dans le domaine économique il manque un peu de dynamisme pour intensifier les relations”, conclut M. Hamlaoui. ■

SGP EQUIPAG

La Société de Gestion des Participations Equipements Industriels et Matériels Agricoles (SGP Equipag) est composée d’une vingtaine d’entreprises qui sont réparties en trois filiales. La première “machinisme agricole” qui produit du matériel agricole, la seconde est chargée des équipements industriels, et enfin la troisième “engins de travaux publics et matériel roulant” qui fabrique tous les engins de travaux publics et bâtiment.

Avec un chiffre d’affaires de plus de 300 Millions d’Euros par an, les vingt entreprises de ces trois filiales sont parfaitement implantées dans le marché national algérien et bénéficient du soutien de la SGP Equipag comme l’explique son Président, M. Bachir Dehimi. “Notre principale mission est d’assurer et de conduire les entreprises vers une réorganisation qui puisse améliorer leur situation. Il s’agit également d’identifier et de chercher des partenaires potentiels pour collaborer avec ces entreprises”, déclare M. Dehimi. Il ajoute que l’objectif principal est que ces entreprises puissent avancer, accompagnées dans leur développement par des entreprises partenaires. “Nous ne voulons pas les voir évoluer seules, nous souhaitons que leur réorganisation se fasse aux côtés de compagnies techniques étrangères, capables de rivaliser, et de réussir à introduire nos entreprises sur d’autres marchés”, explique M. Dehimi. Dans les quatre ou cinq années à venir, le marché algérien va se libéraliser et le Président de la SGP Equipag cherche à placer ses entreprises de la meilleure façon possible, pour que, le moment venu, elles puissent résister à la concurrence.

Certaines entreprises de la SGP Equipag ont déjà signé des accords avec des compagnies italiennes, américaines et allemandes, mais aussi espagnoles. Avec celles-ci, il serait possible, d’après M. Dehimi, d’entamer des négociations, en particulier, dans le domaine des travaux publics. “Même si nous n’avons pas pu arriver, jusqu’à présent, à des accords avec les entreprises espagnoles, je reste convaincu que nous pouvons y parvenir. L’Espagne n’était pas très impliquée dans le secteur; cela dit, sa vision commence à changer. De notre côté, nous recherchons un partenariat pour deux entreprises: ENTP et German. Nous lançons, également, un appel pour le partenariat dans le domaine de l’équipement industriel. De plus, nous avons pris contact avec nos amis espagnols afin de conclure des accords dans le secteur des embarcations de pêche”, explique M. Dehimi qui précise que pour les 1200 kilomètres de côtes du pays, le nombre d’embarcations algériennes est tout de même restreint. “Nous aimerions pouvoir trouver un partenaire espagnol qui puisse travailler avec nous en raison de la proximité de nos deux pays. Il pourrait essayer de créer de petites sociétés, participer dans le capital ou racheter une entreprise. En ce sens, nous serions prêts à privatiser à 100%. L’Espagne est un grand pays dans le secteur de la pêche et possède des opportunités réelles”, affirme le Président de la SGP Equipag. De même que d’autres responsables d’entreprises et de Ministères algériens, M. Dehimi insiste sur le besoin de la présence d’une banque espagnole en Algérie, afin de faire connaître toutes les offres du marché algérien aux entreprises espagnoles. “Nous sommes à une demi-heure de l’Espagne, et en Algérie il existe des entreprises avec un savoir-faire, une connaissance du marché, un personnel qualifié et qui jouissent de nombreuses possibilités pour le partenariat avec des compagnies internationales sous plusieurs formes: en ouvrant leur capital, en privatisant complètement, ou encore en créant une société exclusivement consacrée au développement de nouveaux produits pour le marché algérien”, conclut M. Dehimi qui affirme que “les entreprises algériennes avancent progressivement vers la mondialisation”. ■

SGP GESTRAMAR - A la recherche de partenaires

La Société de Gestion des Participations GESTRAMAR compte cinq entreprises dans son portefeuille: la CNAN, qui s'occupe du transport de marchandises, l'ENTMV, chargée du transport de passagers, l'ERENAV, entreprise de réparation navale et enfin deux entreprises prestataires de services dans le secteur maritime, MTA et GEMA. L'objectif primordial pour la SGP est de privatiser ces cinq entreprises. "Nous souhaitons que l'ouverture du capital de ces entreprises puisse attirer les investisseurs étrangers", explique le Président de la SGP GESTRAMAR, M. Mohamed Snoussi. Le secteur maritime a connu une forte croissance au cours de ces dernières années et le volume de la société en 2004 dépasse les 200 Millions d'Euros. Le transit de passagers entre l'Europe et l'Algérie a également augmenté, comme l'indique M. Snoussi. "Le transport de voyageurs est en constante augmentation, il croît de 4% à 5% chaque année. Nous disposons d'un marché très important et les résultats sont très positifs", déclare le Président de GESTRAMAR. Il précise que son entreprise a chargé les chantiers navals espagnols IZAR de la construction de deux nouveaux ferry pour le transport de passagers, l'un d'eux a été mis à l'eau en Octobre 2004. "Nous avons signé deux accords en juin 2003, un protocole d'accord commercial qui établit une relation de type commercial entre ERENAV et IZAR pour l'approvisionnement en pièces de rechange et pour la formation du personnel", explique M. Snoussi. "L'idée est de créer un ou plusieurs joint-ventures dans le domaine de la réparation navale et de collaborer à la construction de petits bateaux (de pêche...) avec le groupe espagnol" ajoute-t-il. M. Snoussi souligne que dans ces deux derniers domaines, l'Algérie veut augmenter ses effectifs." Il déclare que "dans le marché de la réparation navale, il y a une marge de croissance très importante, et qu'en Algérie le mar-

ché est presque vierge, puisqu'il n'existe aucune autre entreprise, en dehors de la nôtre." GESTRAMAR emploie 5500 personnes, dont environ 2800 marins (900 à l'ENTMV et 1800 à la CNAN); qui est une grande équipe en restructuration. "Dans la configuration du futur de la CNAN tout particulièrement, nous prévoyons de créer de petites sociétés civiles pour le redéploiement d'une partie du personnel, d'autres personnes seront orientées vers des compagnies navales internationales", affirme M. Snoussi. Pour privatiser les entreprises MTA et GEMA, le Président de la SGP Gestramar opte en faveur d'une "formule de cession à ses employés" bien qu'il n'exclue pas la possibilité d'accords avec des partenaires étrangers. M. Snoussi ne doute pas qu'en 2005 les résultats seront aussi prometteurs que ceux obtenus en 2004. ■

SGP Somines - L'ouverture se manifeste

La Société de Gestion des Participations Somines a dans son portefeuille quatre entreprises du secteur minier (Ferfos, Enof, Enamarbre, Enasel), deux entreprises du secteur pétrochimique (Asmidal et Moubydal) et enfin une entreprise de bâtiment et de travaux publics (ENG). D'après M. Abdelhamid Slougui, Président du Directoire, la récente ouverture de l'économie a "rendu indispensable la participation de partenaires afin de pouvoir se développer sérieusement". M. Slougui rappelle que l'entreprise Asmidal et la compagnie espagnole Fertiberia, du Groupe Villar Mir, maintiennent actuellement des réunions pour développer la production de fertilisants en Algérie. Fertiberia, première entreprise de production et de commercialisation de fertilisants en Espagne, aspire également à prendre des parts lors de l'ouverture du capital d'Asmidal. Actuellement, Fertiberia s'est associée avec Asmidal pour impulser le développement du secteur agricole en Algérie. ■

Transport et Travaux Publics

Période de rénovation

Rénover la flotte aérienne ainsi que maritime, investir dans le transport ferroviaire et doter le pays d'un réseau de routes et d'autoroutes sont les objectifs que se sont fixés, à moyen terme, les Ministères du Transport et des Travaux Publics algériens. Pour mener à bien ces objectifs, ils comptent sur le partenariat avec des entreprises internationales. "Le secteur du transport a été l'un des plus affectés par l'époque d'instabilité de la dernière décennie. Il faut créer un climat favorable pour les investisseurs étrangers, et préparer les entreprises algériennes de transport de sorte qu'elles puissent s'associer avec des compagnies internationales", explique le Ministre du Transport, M. Mohamed Meghlaoui.

Le Ministre des Travaux Publics, M. Amar Ghoul souligne que l'un des principaux projets est la construction d'une autoroute traversant le pays d'Est en Ouest qui générera près de 100 000 postes de travail dans la région avec un total de 1216 km dont l'achèvement est prévu pour 2009. Le Ministère lance des appels d'offres pour les différents tronçons de cet important projet, auquel peuvent participer les entreprises étrangères. L'un des grands axes de communication à renforcer également sera la transsaharienne qui unira Alger, la capitale de l'Algérie, à Lagos, la capitale du Nigeria, et disposera de ramifications jusqu'en Tunisie, au Maroc, en Libye et en Egypte. Dans le Sud d'Alger, une nouvelle autoroute sera construite pour résoudre les problèmes de circulation dont souffrent les conducteurs dans cette zone de la ville et qui rendra, aussi, plus fluide la circulation autour du nouveau Cyber Parc de Sidi Abdellah. On prévoit l'ouverture à la circulation de ce nouveau tronçon, long de 70 kilomètres, à la fin de l'année 2006. Les projets du Ministère des Travaux Publics visent non seulement à améliorer la circulation à l'intérieur du pays mais aussi à développer la

communication avec les pays voisins. La sécurité routière est l'une des priorités du Ministère que dirige M. Amar Ghoul. "Le nombre d'accidents de la circulation est alarmant, les causes en sont multiples et parmi les plus importantes nous pouvons citer l'imprudence des conducteurs, ainsi que l'augmentation et la densité de la circulation" déclare le Ministre. La diminution des accidents et des points noirs sur les routes s'est convertie en objectif pour le Gouvernement qui est en train de rénover et moderniser les panneaux de signalisation sur les routes pour prévenir les accidents.

D'autres travaux importants sont, selon le Ministre du Transport, M. Mohamed Meghlaoui, l'aéroport d'Alger, la cons-



truction du métro dans la capitale du pays et l'installation d'un réseau électrique pour les voies ferroviaires de la région. Dans le secteur maritime, M. Meghlaoui souligne que les relations entre l'Espagne et l'Algérie sont optimales. "Les compagnies maritimes de transport des voyageurs jouissent d'une bonne santé, et il y a des investissements. Nous avons acheté nos deux derniers bateaux à l'Espagne" explique le Ministre qui ajoute qu'il existe un marché potentiel et qu'il faut aussi améliorer la qualité des services. Dans le transport de marchandises, l'entreprise algérienne spécialisée dans le secteur (CNAN) est en train de se réorganiser et va moderniser sa flotte. L'Algérie possède 12 ports commerciaux situés dans des zones stratégiques qu'elle espère exploiter avec la collaboration de compagnies internationales. Dans le domaine des transports de marchandises et leur stockage, l'Algérie ne possède pas une grande expérience et le gouvernement est disposé à ce que des entreprises internationales participent au développement de ce secteur surtout dans le port de Djen Djen, situé à l'Est du pays. Un autre secteur en cours de modernisation est le secteur aérien, la flotte, d'une moyenne d'âge de 20 ans, aura selon le Ministre, à la fin de l'année 2005, une moyenne de trois ans et demi. Les projets destinés à moderniser le pays respecteront, selon M. Amar Ghoul, l'environnement. "Dans le secteur de la prévention des risques de pollution, le Ministère des Travaux Publics siège au comité international Tel Bahr (pollution marine) et adhère aux directives internationales qui prévoient, entre autres, des refuges pour les bateaux qui transportent des rési-

du afin de réduire les dangers de la pollution à grande échelle", explique M. Ghoul. Les dirigeants algériens espèrent avoir mis à jour tout le réseau d'infrastructures de transport d'ici 2020, ce qui ouvre un large éventail d'opportunités de collaboration pour les entreprises espagnoles intéressées. ■

ETRHB

L'ETRHB est une entreprise privée de Travaux Publics spécialisée dans la réalisation de projets de grande envergure. Caractérisée par l'efficacité et le sérieux, l'entreprise oriente sa politique vers la recherche de partenaires nationaux et internationaux. L'ETRHB souhaite, grâce au partenariat avec des compagnies internationales, développer sa présence dans d'autres secteurs tels que le maritime, le ferroviaire et l'hydraulique, en plus de celui des infrastructures routières où elle possède une grande expérience. Elle espère en ce sens, l'arrivée des investisseurs et experts étrangers.

Aux côtés de certaines compagnies internationales, l'ETRHB participe à la construction du Métro d'Alger et aux différents projets de réalisation de routes pour l'amélioration de la circulation dans la capitale. A l'international, son objectif est d'augmenter l'exportation de ses services vers les pays du Maghreb. Dirigée par les frères Haddad, cette compagnie privée poursuit sa croissance basée essentiellement sur l'utilisation des technologies modernes dans la construction de ponts, routes et bâtiments. ■

Tourisme

Un secteur inexploité

Le tourisme est l'un des secteurs les moins exploités d'Algérie. Malgré le fort potentiel dont elle dispose, l'Algérie continue de souffrir des séquelles de sa récente histoire, se retrouvant ainsi en marge du panorama touristique international. Une situation amenée à changer en peu de temps grâce à la stabilité du pays qui compte désormais sur l'arrivée de compagnies internationales pour exploiter le secteur. Les dirigeants algériens espèrent surtout la participation de l'Espagne. "Je lance un appel aux entreprises espagnoles, en particulier à celles du secteur touristique. Nous sommes disposés à engager les espagnols, justifiant d'une grande expérience dans ce domaine. Nous allons mettre en marche un programme d'échanges avec les entreprises de la péninsule ibérique et intensifier les contacts avec les investisseurs espagnols", affirme M. Yahia Hamlaoui, Ministre Délégué chargé de la Promotion des Investissements des entreprises étrangères en Algérie. Le développement du secteur touristique peut être fondamental pour que le pays parvienne à faire baisser le taux de chômage, et peut aussi être le reflet des changements éprouvés dans le pays. Jouissant d'une superficie presque six fois plus grande que celle de l'Espagne, l'Algérie dispose de 1200 kilomètres de côtes (vierges dans leur majeure partie), du désert du Sahara et de nombreuses villes offrant un important héritage à la fois culturel et historique. Pendant la période couvrant les années 2004 à



2013, l'offre hôtelière affichera une capacité d'accueil de 115.000 places; 60.000 emplois directs et 180.000 indirects vont être créés et on attend l'arrivée de plus de trois millions de touristes. Pour absorber la demande croissante, il existe déjà dans le pays des chaînes internationales (type Sheraton, Hilton ou Accord, entre autres) bien qu'il reste encore beaucoup de chemin à parcourir dans un secteur qui vient de naître, et c'est pour cette raison que la présence espagnole est nécessaire. L'Algérie sait qu'elle a beaucoup à apprendre dans ce secteur et elle est disposée à le faire en collaboration avec ses voisins les plus expérimentés. ■

Pêche

Augmentation de la flotte de pêche

Au cours de ses trois dernières années, l'Algérie a multiplié par deux le nombre de travailleurs dans le secteur de la pêche grâce à la mise en place du Programme National de Développement de la Pêche et de la Pisciculture (PNDPA). En 2003, la valeur des exportations a dépassé les 16 Millions de Dollars et dans les années à venir, la flotte de pêche comptera un millier de bateaux en plus. Le secteur de la pêche a occupé

un second plan dans le pays bien que la situation soit en train de changer et qu'il connaît aujourd'hui une croissance notable. "Le secteur de la pêche a longtemps été marginalisé. A la fin de l'année 1999, grâce à la volonté des pouvoirs publics et à la politique du Président de la République, ce secteur a acquis un rang ministériel pour la première fois dans l'histoire de la pêche en Algérie", déclare le Ministre de la Pêche et des Ressources. ■

Halieutiques, M. Ismail Mimoune. Les prévisions annoncent que la population du pays augmentera sa consommation de poissons dans les années à venir. "Actuellement, le taux est de 5,12 kilos par personne et par an et il faudrait atteindre au moins le minimum établi par l'Organisation Mondiale de la Santé qui est de 6,2 kilos. Les premiers producteurs sont les japonais avec un taux de 80, arrive ensuite l'Espagne avec 44", explique M.

Mimoune. L'un des autres objectifs pour les prochaines années est de moderniser la flotte de pêche dont la moyenne d'âge est supérieure à 25 ans et d'augmenter les exportations de crustacés et de mollusques. Le Ministre indique aussi qu'il espère que les relations avec l'Espagne, qui s'est associée avec des entreprises de pêche algériennes pour exploiter les ressources du secteur, continueront leur prometteuse avancée. ■

Ressources en eau

Développer les réserves d'eau

La création de l'Algérienne des Eaux et de l'Office Nationale de l'Assainissement, pour gérer les ressources d'eau, constituent deux des mesures prises par le gouvernement pour améliorer les infrastructures et la gestion de ce liquide précieux. Le climat aride algérien et vingt années de sécheresse ont impulsé la mise en marche d'un programme élaboré par le Ministère des Ressources en Eau, que dirige M. Abdelmalek Sellal. Il s'agit de construire 24 barrages avant l'année 2012. Le dessalement d'eau de mer est un autre point à développer, et les bénéficiaires en seront surtout les habitants des 1200 kilomètres de côtes du littoral algérien, connu pour son manque d'eau potable. L'Agence Nationale des Barrages qui gère un parc de 54 barrages d'une capacité de plus de six millions de mètres cubes, se fixe comme

objectif de moderniser ses installations pour obtenir une gestion rigoureuse et rationnelle de l'eau. "Nous avons misé sur un système de communication par voie satellite pour donner en temps réel toute l'information nécessaire sur le fonctionnement de chaque barrage et pouvoir ainsi agir rapidement en cas d'apparition d'un quelconque problème". L'objectif du gouvernement est d'améliorer la qualité du service public "afin que le citoyen puisse bénéficier d'une eau de bonne qualité, vingt-quatre heures sur vingt-quatre, à un prix raisonnable". Pour y arriver, l'Algérie espère pouvoir compter sur les investissements de certaines entreprises internationales, expertes en la gestion économique, efficace et compétitive de l'eau. ■

Conclusion, Analyse Macroéconomique et Politique

Stabilité politique et économique, fondements d'une croissance durable

Après plus d'une décennie de détérioration du niveau de vie, la stabilité macro-économique de l'Algérie s'est vue renforcée par la hausse des prix du pétrole depuis l'an 2000. Les prix élevés du pétrole brut associés à des politiques fiscales prudentes ont conduit à des améliorations notables dans l'équilibre fiscal et externe. Dès le début de l'année 2004, les revenus fiscaux inespérés ont été transférés à un Fond de Stabilisation des Revenus, qui a obtenu un solde positif de plus de 5 Milliards de Dollars. Par ailleurs, l'excédent commercial a aidé à créer un matelas de réserves obligatoire de plus de 20 Milliards de Dollars. Selon le FMI, le taux d'inflation, en glissement annuel, a baissé de 4% en 2003 à 3,5% en 2004. Au cours des cinq dernières années, l'ensemble des recettes budgétaires et des subventions gouvernementales ont connu une augmentation d'une moyenne de 10 Milliards de Dollars à 22 Milliards de Dollars; le compte courant est passé d'un déficit de 1,9% du PIB à un excédent considérable de 14%; les réserves de change brutes sont passées d'approximativement 6,8 Milliards de Dollars à plus de 30 Milliards de Dollars; tandis que la dette totale a chuté de 64,3% du PIB à environ 41%. De plus, le ratio du service de la dette a baissé d'environ 20%. En conséquence, pour faire face à la pression du taux de change réel dû aux importantes réserves, la Banque d'Algérie a favorisé une dépréciation réelle du dinar algérien, en particulier par le biais d'une dépréciation nominale de 12% par rapport à l'euro, ce qui a permis de la même manière de contrecarrer les effets des réductions des tarifs douaniers dans le cadre de l'Accord Commercial avec l'Union Européenne. Malgré la soudaine hausse des prix du pétrole depuis 1999 et la forte augmentation des exportations d'hydrocarbures, la croissance économique globale est passée de 3,2% en 1999 à seulement 6,2% en 2004, ce qui reste insuffisant pour faire face aux besoins matériels et sociaux de l'Algérie. L'économie algérienne a besoin de croître d'environ 7,5% par an pour pouvoir faire face au fléau du chômage qui existe dans le pays et dont le taux avoisine les 30%, et pour améliorer de façon générale le niveau de vie, dont les standards demeurent bas.

Parallèlement, l'Algérie a récemment souffert d'une montée des perturbations sociales liées principalement au chômage et la pénurie de logement, lesquels ont contribué à maintenir une situation sociale tendue. Pour faire face aux défis socio-économiques, il y a un besoin, à court et moyen terme, d'une réforme structurelle qui fera incontestablement augmenter la croissance, diversifier les exportations et les revenus hors hydrocarbures. La dernière stratégie économique du gouvernement s'est révélée lors de l'été 2004 sous forme d'un

plan d'action. Profitant de la bonne santé financière de l'Algérie, impulsée par la hausse des prix du pétrole, ce plan consacre un budget d'environ 50 Milliards de Dollars pour la période allant de 2004 à 2009. Le principal objectif est de stimuler la demande, en mettant l'accent sur le développement d'activités à haute intensité de main d'œuvre à travers, par exemple, un soutien plus conséquent à la production agricole ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises dans le secteur des services et celui des travaux publics.

Dans l'ensemble, le plan est conçu comme un complément aux réformes structurelles en cours et qui continuent à être le principal objectif. Résoudre la faiblesse structurelle globale de l'économie sans mettre en péril la croissance est, par conséquent, la priorité des prochains efforts de réforme. Certains points positifs attirent particulièrement l'attention comme la libéralisation du secteur des hydrocarbures et des télécommunications, ainsi que le démantèlement tarifaire. Ce dernier constitue un aspect crucial de l'Accord d'Association avec l'Union Européenne et un point fondamental pour la prochaine adhésion de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce.

En ce qui concerne les investissements, l'Agence Nationale pour le Développement de l'Investissement (ANDI) a été créée pour fournir les informations sur le cadre de l'investissement en Algérie, et pour apporter un appui aux besoins spécifiques des investisseurs. Selon les données de l'ANDI, 153 petits projets à participation étrangère ont été enregistrés depuis début 1994, axés sur des secteurs clés tels que les services, l'industrie et l'agriculture. Le montant globale de ces investissements, hors hydrocarbures, n'a pas dépassé les 2,5 Milliards de Dollars, incluant les opérations des deux licences de téléphonie mobile. Parmi ces projets, 19 sont en partenariat avec l'Espagne, 20 avec les pays du Moyen-Orient, 25 avec l'Italie et 28 avec la France. Après l'étape de stabilisation sécuritaire, la tâche la plus délicate, dans le cadre de ce processus de réformes irréversibles demeure la poursuite de la stabilisation politique et la transition vers une situation de croissance économique durable. Cela ne pourra être atteint qu'à travers la modernisation aussi bien du mode de gouvernance que de l'environnement économique. La poursuite de ces réformes engendrera inévitablement, d'abord, l'impulsion de la création de nouvelles richesses hors hydrocarbures et ensuite, l'amélioration du niveau de vie de la population. ■

Arslan Chikhaoui, CEO, Nord Sud Ventures
Strategy & PR Consultants, tnsac@hotmail.com