

INFRASTRUCTURES ET TRAVAUX PUBLICS

Création de quatre joint-ventures algéro-américaines en 2007

Sept grandes entreprises américaines participeront au 2^{ème} Symposium algéro-américain qui se tiendra le 25 février prochain à l'hôtel El-Aurassi. Organisée conjointement par le World Trade Center Algeria (WTCA), l'United State Algeria Business Council (Conseil d'affaires algéro-américain, USABC) et la Chambre de commerce américaine en Algérie (AmCham), cette rencontre sera consacrée aux opportunités d'affaires en Algérie dans les domaines des travaux publics, les infrastructures et le logement. Selon des précisions du président de l'USABC, Smail Chikhounne, apportées hier au siège du WTCA lors d'un point de presse, quatre des entreprises américaines hôtes de ce symposium veulent concrétiser effectivement des opérations de partenariat. Il s'agit des entreprises Parsons Corporation, Encorp International, IWAC Corporate (Floride) et Pulsar Development (Californie). Spécialisée dans la construction maritime, des chemins de fer et des grands ouvrages de transport et classée deuxième dans son pays,

l'entreprise Parsons s'intéresse fortement au secteur portuaire algérien. Regroupées au sein d'un consortium, trois sociétés américaines dont Parsons Corporation signeront lors de ce symposium un accord avec des entreprises algériennes. Cet accord porte sur la création d'une joint-venture en vue de la réalisation du nouveau port des Issers (wilaya de Boumerdès), un projet au montant de 10 millions de dollars. La société Parsons signera également un accord de partenariat avec deux autres sociétés algériennes. En ce sens, l'année 2007 devrait voir la création de quatre joint-ventures algéro-américaines. Quant à la société Encorp International, spécialisée dans la construction aéroportuaire et de logements et représentée par son staff dirigeant, elle est intéressée par l'ouverture d'un bureau de liaison en Algérie, en tant que hub au niveau régional pour ses affaires. En charge de projets de reconstruction en Irak, la société IWAC Corporate est présente dans le secteur des infrastructures routières et ferroviaires.

Intérêt américain pour le marché algérien

De fait, cette entreprise affiche un intérêt pour le projet de la rocade des Hauts-Plateaux ainsi que pour l'accompagnement (électrification, restauration...) du projet en cours de réalisation de l'autoroute Est-Ouest.

Quant à la société Pulsar Development, qui a construit 70% des infrastructures hospitalières de la Californie, elle a déjà ouvert un bureau de liaison dans notre pays. Cela étant, la participation de ces entreprises vient renforcer le flux d'affaires entre les deux pays, avec un montant d'investissements de l'ordre de 5 milliards de dollars, en majorité dans le secteur des hydrocarbures.

En signalant également qu'en Algérie une vingtaine de sociétés américaines opèrent dans le domaine des hydrocarbures et une dizaine environ dans les infrastructures. En fait, le marché algérien, engagé dans un processus de relance économique et de privatisation, intéresse fortement les opérateurs américains, en dépit de ses lourdeurs bureaucra-

tiques, admises au demeurant. Cela même si le flux des échanges commerciaux entre les deux pays reste encore dominé par les exportations algériennes d'hydrocarbures. En effet, les hydrocarbures constituent l'essentiel du volume d'exportations enregistrées en 2006 et qui était de l'ordre de 14 milliards de dollars. Appelant au développement des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie, le président de l'USABC a rappelé que les entreprises algériennes peuvent profiter du système de préférences généralisées, en vigueur au Etats-Unis.

Les exportations algériennes bénéficient des généralisées

Mal connu des exportateurs algériens, ce système permet cependant à quelques 3000 produits, de l'agroalimentaire et de l'artisanat notamment, de diverses régions du monde de pouvoir bénéficier d'une exonération de taxes à l'export vers les Etats-Unis. En outre, l'Algérie figure parmi les six pays africains retenus dans la liste des bénéficiaires de ce système. Ce faisant, du 19 au

22 mars prochain, se tiendra à San Francisco (en Californie) une rencontre dédiée aux High Tech et qui verra, parmi celle de 21 ministres africains, la présence du ministre algérien de la Poste et des Technologies de l'information et de la communication, Boudjemaâ Haichour, accompagné des responsables d'Algérie Télécom notamment.

Par ailleurs, une dizaine d'entreprises algériennes de l'agroalimentaire dont les groupes Cevital, Sim et Vitajus, participeront au sein du pavillon Algérie à la Foire commerciale de Chicago (Illinois) qui se tiendra en mai prochain. Les opérateurs écono-

miques de 52 pays participeront à cette foire commerciale, véritable opportunité d'affaires.

Outre le volet commercial et économique, la coopération entre les deux pays s'intensifie également dans le domaine bancaire puisque un symposium bilatéral sur le système bancaire se tiendra au mois de septembre prochain aux Etats-Unis. Ce symposium aura lieu en marge des travaux des réunions annuelles du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale dont la présidence est revenue pour cette année à l'Algérie.

Chérif Bennaceur

LE MINISTRE DU TOURISME SIGNE UNE CONVENTION AVEC LA BDL

Pour un meilleur accès aux crédits d'investissement

L'accès aux crédits pour le financement de projets d'investissement dans le secteur du tourisme auprès de la Banque de développement local (BDL) sera désormais plus facile et ce, à la faveur d'une convention signée, hier, à Alger entre le ministère du Tourisme et ladite institution bancaire.

La cérémonie de signature de la convention s'est déroulée en présence du ministre du Tourisme, Noureddine Moussa, et celui des Finances, Mourad Medelci. Ainsi, les investisseurs algériens ou étrangers dans le domaine touristique peuvent profiter des avantages qui leur seront accordés par la BDL pour financer leurs projets.

Outre des délais de traitement des demandes de financement relativement courts, 30 à 40 jours, la BDL s'engage à octroyer

dans le cas où la demande est acceptée un crédit sur une durée de 10 ans et qui peut aller jusqu'à 60% du montant total de l'investissement. "Les demandes de crédits seront étudiées au cas par cas et les taux d'intérêt fixés ultérieurement", a souligné le P-dg de la BDL, Mohamed Arslane Bachetari.

Dans son intervention, Noureddine Moussa a indiqué que cette convention avec la BDL intervient après celle signée avec le Crédit populaire d'Algérie (CPA) en novembre 2005. "Elle permettra dans un premier temps de relancer les 254 projets touristiques qui sont actuellement à l'arrêt en raison d'un manque ou de l'insuffisance de financements", dit-il. Des projets qui permettront, selon le premier responsable du secteur, d'augmenter les capacités

d'accueil de 20 000 lits supplémentaires et qui viendront s'ajouter aux 85 000 déjà existants. Noureddine Moussa fera dans le même contexte état de quelque 353 projets initiés par son secteur pour une capacité d'accueil de près de 35 000 lits.

Prochainement, et toujours dans le cadre de la mise en place de mesures de soutien aux investisseurs potentiels, notamment pour ce qui est des facilitations d'accès au financement des projets touristiques, une troisième convention sera signée avec la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (Cnep).

A travers ces différents mécanismes incitatifs tant pour les banques que pour les investisseurs, il est donc question non seulement de diversifier les sources de financement

des projets touristiques, mais aussi d'aider les investisseurs potentiels à accéder aux crédits bancaires.

Les institutions financières sont, en effet, frileuses quant au financement des investissements touristiques vu que leur rentabilité n'est perceptible qu'à moyen et long terme. D'où l'importance de ces conventions qui visent à mieux accompagner les investisseurs potentiels dans le domaine touristique et donner une nouvelle dynamique à la cadence de réalisation de leurs projets.

A titre indicatif, la BDL a financé en 2003 pour l'équivalent de 250 millions de dinars en investissements dans le secteur du tourisme. En 2006, ce montant est passé à 1,7 milliard de dinars.

Lotfi Mérat

LE 1^{er} SALON INTERNATIONAL DES SERVICES S'EST OUVERT

HIER A LA SAFEX

Les prestataires n'offrent pas leurs services

Si une nette amélioration est enregistrée ces dernières années chez les prestataires de services, notamment sur le plan du design, il reste que la qualité et l'accueil sont encore loin de répondre aux exigences des clients.

Les entreprises de services, qui pourtant représentent les deux tiers de l'économie nationale, n'ont pas encore conscience de l'importance de la prestation de service. C'est du moins, ce qui a été remarqué hier, au premier Salon international des services qui s'est ouvert hier et qui s'étendra jusqu'au 24 février, au Palais des expositions (Safex). L'initiative elle-même est louable.

En invitant plus d'une centaine de prestataires à prendre part au salon, l'organisateur Exposervices avait comme objectif de casser les barrières existantes, jusque-là, entre le fournisseur de service et son client. Mais il semblerait que la culture des services n'est pas encore acquise, particulièrement chez les prestataires. Seuls 47 entreprises ont, en effet, répondu à l'appel. Pour la première journée, 35 environ étaient présents.

Du côté des autorités gouvernementales, le ministre du Commerce, sollicité pour inaugurer le salon, qui d'ailleurs est parrainé par le président de la République, n'a pas non plus répondu à l'invitation. Il faut dire que le client n'a jamais été roi, dans notre société. "Nous n'avons pas de culture des services", nous a indiqué, hier, M. Mohamed Toufik Khiaï, directeur du salon, qui s'est dit désolé que ce premier salon, n'ait pas eu l'impact voulu chez les prestataires de services. Car, faut-il le signaler, l'objectif principal de cette activité était "de rassembler dans le même espace et au même moment, différents acteurs qui tirent leurs profits grâce à des activités de prestations de services et qui contribuent au développement des autres branches de l'économie".

Cependant, seules quelques compagnies d'assurances, des banques et des entreprises de communications ont saisi l'enjeu. Il reste à savoir si le client, lui, a cette volonté de changer les choses en se rendant au salon. Des conférences-débats seront par ailleurs organisées en marge du salon afin de renforcer la vision économique des prestations de services et le rôle de celle-ci dans le développement de la société.

Rosa Mansouri