OPÉRATION HADJ ET OMRA

«Plus de 50% des agences de voyages risquent de se retirer de l'organisation cette année»

La période du hadj approche à grands pas, cependant, selon M. Bachir Djeribi, président du Syndicat des agences de voyages (SNAV), rien ne semble être prêt pour accompagner et accueillir les candidats au hadj. Le manque d'organisation et de transparence de la part de l'Office national du Hadj et de la omra vis-à-vis des agences de voyages, ces dernières risquent de se retirer de l'organisation cette année, déclare le président du SNAV.

Saadia Gacem - Alger (Le Soir) - Environ 28 800 personnes sont concernées par le pèlerinage, dont 10 000 sont prises en charge par les agences de voyages, le reste c'est l'Office national qui s'en charge.

Le président du Syndicat s'inquiète du manque d'organisation et de transparence de l'Office qui risque de compromettre le bon déroulement du pèlerinage cette année, «il n'y a toujours pas de cahiers des charges, les agences de voyages n'ont aucune information sur les réservations des hôtels puisque maintenant, c'est l'Office national du hadj et de omra qui s'occupe des réservations !» explique M. Djeribi. En effet, cette année c'est l'Office national, organisme étatique créé en 2008, qui s'occupe des réservations d'hôtels pour tous les candidats au hadj, alors que les années précédentes, les agences pouvaient de manière indépendante choisir et réserver les chambres d'hôtels pour leurs clients ; «nous ne savons ni quels hôtels ont été réservés, ni dans quelles conditions seront accueillis les hadjis. Nous ne pouvons donner aucune information à nos clients», clame le président du Syndicat.

Ce changement de procédure apparaît comme «incompréhensible» et signe pratiquement «la mort de certaines agences de voyages qui survivent grâce à l'organisation du hadj».

Le président du Syndicat explique que ce revirement sur la procédure de réservation des hôtels est une «punition collective». Cette décision interviendrait suite à des dépassements de la part de certaines agences de voyages malveillantes ; «il faut sanctionner les agences de voyages qui ont commis ces dépassements mais ils ne peuvent pas faire une punition collective comme celle là !»

Photo : Samir Sid

Le bon déroulement du pèlerinage compromis ?

M. Djeribi ajoute qu'il faudrait créer une commission multisectorielle «afin que les procédures soient transparentes et mettre en place des contrôles des agences de voyages et bien entendu sanctionner lorsqu'il le faut.»

Selon le syndicat, le fait que l'Office national «s'accapare» le marché du hadj et de la omra constitue un fort manque à gagner pour les agences de voyages qui seront plus de la moitié à se retirer de l'opération hadj «plus de 50% des agences de voyages vont probablement se retirer de l'opération hadj c'est-à-dire ne pas organiser ni accompagner de groupe cette année. Nous ne pouvons travailler dans ces conditions», conclut le président du SNAV.

S. G.

À L'APPROCHE DES GRANDES CHALEURS

LG lance le climatiseur anti-moustiques

Un été de toute sérénité, des nuits paisibles, agréables, sans chaleurs et sans moustiques. C'est possible avec la nouvelle gamme de climatiseurs que LG lance dès cette semaine sur le marché algérien.

Le Mosquito Away, un climatiseur qui procure de la fraîcheur, de la quiétude mais qui aussi insupporte et fait fuir les moustiques et autres insectes désagréables. De fait, le leader de l'électronique lance à titre inédit en Algérie et à l'approche des grandes chaleurs, une gamme de climatiseurs résidentiels.

Lancés en plusieurs modèles (Art cool, Titan, Jetcool) et de capacités variables (de 9 000 BTU/h à 24 000 BTU/h), ces appareils sont dotés de nouvelles options dont un design rénové, un soufflage étendu (jusqu'à 10m) ainsi qu'un système anti-moustiques ultrasonique.

Certifié sans effets négatifs (risques sur la santé, interférences électromagnétiques…), le Mosquito Away est considéré très performant, efficace, d'autant qu'il a été testé et a été bien reçu dans des pays africains notamment qui souffrent autrement des méfaits des moustiques.

Autres caractéristiques, la possibilité d'utiliser le système anti-moustiques sans faire fonctionner le climatiseur, en tous temps. Mais aussi un démarrage en basse tension et une protection optimale des compresseurs en cas de perturbations électriques.

Destinés aux résidences, ces climatiseurs peuvent également servir aux besoins des mosquées et lieux de restauration. Des «bijoux climatisés», à même d'«apporter une valeur ajoutée aux consommateurs» et de «répondre à leurs attentes», relèvera le directeur général de LG Algérie, Woo Sang Ahn.

Et des produits dont la société compte commercialiser un volume de 80 000 unités, à des prix consommateurs supérieurs de 2 000 dinars aux tarifs des climatiseurs actuellement en vente.

Ce qui permettra ainsi de renforcer la position forte de LG sur le segment climatiseurs, la société étant classée première sur le marché domestique et en croissance de 25%.

Par ailleurs, LG lance cette année également en Algérie le Split le plus puissant en termes de capacité, le Titan Big (36 000 BTU/h) mais qui n'est pas doté de l'option anti-moustiques.

C. B.

LE GROUPEMENT PARTICIPE AU 17E BATIMATEC

CERALG mise sur l'innovation continue

L'innovation continue. C'est le credo que la Société des céramiques algériennes CERALG, un groupement d'entreprises privées, spécialisées dans les matériaux de construction, applique résolument.

Chérif Bennaceur - Alger (Le Soir) - Une entreprise qui n'innove pas, stagne, assure le président-directeur général de CERALG, Chakib Zani, rencontré, hier, au stand du groupement au pavillon central du Palais des expositions (Pins Maritimes), où se déroule depuis la veille la dix-septième édition du Salon international du bâtiment, des matériaux de construction et des travaux publics (Batimatec 2014).

Une démarche d'innovation, de développement de produits adaptés, de qualité, conformes aux normes mais aussi pionniers sur le marché et très avantageux que CERALG a toujours appliquée et diversifiée et entend poursuivre encore. Fondée en 1994, disposant depuis 2006 d'unités de production à Koléa et comptant un effectif bien formé, l'entreprise a misé sur la fourniture et la production locale d'éléments, hourdis et panneaux en polystyrène, de béton, l'importation de ciments et autres matériaux qui répondent à une demande domestique régulièrement croissante et exigeante en termes d'optimisation, rapidité et efficacité.

Une vocation pour laquelle le groupement a consacré d'importants engagements financiers durant les deux décades écoulées, indique M. Zani. Egalement, la société s'implique dans la fourniture de produits de technicité avérée, respectant l'environnement et à haute valeur ajoutée, sur la base d'une recherche-développement continue, la mise en place d'une logistique appropriée et d'une proximité efficiente avec les divers prestataires et partenaires ainsi qu'une adaptation rapide et proactive aux évolutions de la réglementation.

Une démarche d'innovation que CERALG applique notamment dans le domaine de l'isolation, en proposant des panneaux solaires thermiques pour les habitations. Présentant les activités de ce groupement, le P-dg de CERALG évoquera ainsi une pole position sur le marché domestique, des résultats très bons, assez supérieurs aux objectifs fixés, ainsi qu'un partenariat d'excellence avec les opérateurs et bureaux d'études et autres donneurs d'ordres privés.

Et cela, même si des contraintes d'ordre logistique, technique et d'assainissement au niveau de la zone industrielle de Koléa, une réactivité assez insuffisante des collectivités locales, se posent. Pour autant, le P-dg de CERALG insistera sur l'importance de développer l'ingénierie et l'intégration dans le domaine de la construction, tout en consolidant «le cœur du métier».

En ce sens, Chakib Zani estime que le développement de l'industrialisation dans le bâtiment et la construction est opportun à charge, cependant de satisfaire à certaines conditions.

Il s'agit fondamentalement «d'ouvrir la porte à l'innovation», de «donner des opportunités techniques aux produits à haute valeur ajoutée», d' «être à l'écoute des producteurs innovants» et d'assurer des «moyens logistiques, techniques».... Voire, de booster la professionnalisation du secteur et notamment celui du ciment, un marché «extrêmement porteur pour les professionnels» dont CERALG détient une bonne part du marché de l'importation, voire à terme de l'exportation (ciment blanc), et dont les capacités de développement s'avèrent positives à moyen terme.

Et cela même si des «opportunistes déstabilisent le marché», du ciment, relève le premier manager de CERALG, évoquant les perturbations que provoquent la spéculation et l'absence d'une bonne gestion planifiée de la demande et des prix.

C. B.

LUTTE CONTRE L'ANALPHABÉTISME

Le prix Ooredoo 2014 décerné à Larbi Merrad

Remis annuellement, le prix Ooredoo d'alphabétisation a été décerné hier à Larbi Merrad, un des membres fondateurs de l'association Iqraa. Les intervenants, lors de la cérémonie hier, ont également expliqué l'importance de l'alphabétisation via le téléphone portable.

F.-Zohra B. - Alger (le Soir) - Le prix a été remis hier à Larbi Merrad en reconnaissance de son travail contre l'analphabétisme, ont déclaré les responsables, de Ooredoo.

Selon ces derniers, il s'agit pour l'opérateur «de contribuer à promouvoir les talents algériens et à mettre à contribution les dernières innovations technologiques pour mener à bien ces actions et projets», ont expliqué les présents.

Pour sa part, Mme Aïcha Barki a affirmé que dans l'objectif de maintenir l'intérêt pour l'écriture et la lecture, le programme d'alphabétisation via le téléphone portable trouvera toute sa place auprès du citoyen utilisateur. Elle annoncera le programme d'alphabétisation via le portable avec une première étape d'un mois dans un centre d'alphabétisation.

Après cet apprentissage d'alphabétisation de base, commencera dans une deuxième étape le programme post-alphabétisation via le portable à travers des programmes chargés sur les appareils à l'aide d'applications spécifiques.

Pour sa part, le professeur Mustapha Mohamed-Cherif président du jury, a estimé que «lire et écrire sont la marque de la dignité humaine, tout être qui propage le savoir élève la condition humaine et favorise le vivre ensemble».

Durant la cérémonie organisée hier, un jeune développeur algérien, Nazih Dahouche, a présenté sa création «Hourouf El Hidja», une application dédiée à l'apprentissage de l'écriture arabe. Le projet a vu le jour dans le cadre du concours Oobarmijoo, lancé au sein du programme IStart, un programme visant à encourager la création d'applications et solutions mobiles sous le label «made in Algéria».

Le projet est le fruit d'un partenariat entre Ooredoo et l'Agence nationale de développement de la PME (ANDPME).

L'application est destinée non seulement aux enfants mais aussi aux adultes désireux d'apprendre la langue arabe.

Le prix Ooredoo institué en 2012, est revenu dans sa première édition à l'association Iqraa, de lutte contre l'analphabétisme.

F.-Z. B.