

CLÔTURE DU PREMIER FORUM D’AFFAIRES DES ENTREPRISES ALGÉRO-ESPAGNOLES

Conclusion de cinq partenariats

Hier s’est clôturé le premier forum d’affaires algéro-espagnol organisé par le cercle de commerce et d’industrie, sous le sigle «ASBDF» Algerian Spanish Business Development Forum. Une rencontre qui s’est soldée par la conclusion de cinq partenariats dans l’agroalimentaire, dans l’infrastructure et dans le consulting.

Amel Bentolba - Oran (Le Soir) - Hier le temps était au bilan pour mesurer l’impact des travaux en ateliers consacrés à cinq secteurs à savoir, l’agro-alimentaire, des énergies renouvelables, le transport, le tourisme et les travaux publics et équipements. En tout, près de 52 demandes de particuliers ont été

exprimées en vue de rencontres et ce, précise M. Djaoued Salim Allal, président du CCIAE, en dehors de celles qui ont été faites de manière informelle.

«Il y a eu cinq conclusions de partenariats dans l’agroalimentaire, dans l’infrastructure et dans le consulting. C’est déjà prometteur et

même s’il n’y avait eu qu’une concrétisation on aurait été plus que content». Pour la suite, le cercle de commerce et d’industrie algéro-espagnol s’assigne le rôle d’encadrer et de suivre ces 52 rencontres pour savoir ce qu’il en résulte au courant de l’année. «Ces 52 rencontres, nous allons les suivre pour voir si ça se concrétise et la deuxième édition de l’ASBDF de l’année prochaine sera peut-être une conclusion de partenariat réel.»

Au courant de cette année, le Cercle de commerce et d’industrie algéro-espagnol compte aller vers

l’organisation de plusieurs séminaires sectoriels ou dédiés à des secteurs précis pour pouvoir identifier d’autres opportunités et aller dans une concrétisation pour que le prochain forum soit un message de partenariats réels. «Cet instrument supplémentaire que nous venons de mettre en œuvre est un outil supplémentaire qui se rajoute à la relation économique algéro-espagnole qui se veut d’impulser cette relation et nous voudrions voir une croissance du nombre d’entreprises mixtes aller à cent pour cent de croissance pour les deux ans à venir», dira l’intervenant.

Le but étant d’avoir un transfert de savoir-faire d’expertise espagnole en Algérie, pour le marché algérien dans un premier lieu et par la suite, conclure des partenariats pour s’exporter en Afrique et dans le monde arabe.

Le prochain «ASBDF» Algerian Spanish Business Development Forum, verra quelques modifications «on va affiner plus les thématiques et avoir beaucoup plus de rencontres spécialisées», conclut le président du CCIAE.

A. B.

ENTRETIEN AVEC LE PRÉSIDENT DU CERCLE DE COMMERCE ET D’INDUSTRIE ALGÉRO-ESPAGNOL M. DJAOUED SALIM ALLAL :

«Nous attendons de réelles concrétisations de partenariats»

Le Soir d’Algérie : Comment s’est fait ressentir la nécessité de passer de la formule «Cercle de commerce et d’industrie» à celle de Chambre de commerce et d’industrie algéro-espagnole ?

M. Djaoued Salim Allal : L’initiative qui remonte à 2011 est venue d’un processus qui avait déjà 4 ans d’existence. L’idée était d’organiser une conférence algéro-espagnole bilatérale et développer quatre secteurs. On a commencé à se réunir et à l’époque il n’y avait pas d’ingrédients pour pouvoir propulser cela. En 2009-2010, l’Algérie était devenue une destination phare. En 2011, il y avait un même groupe d’Espagnols qui œuvraient de la même manière en parallèle, on s’est alors associé ensemble.

L’idée était de créer une chambre de commerce dès le départ. Lorsqu’on a voulu la créer en 2011, on nous a dit non, vous ne pouvez pas venir et dire on est une chambre de commerce et d’industrie. Alors on est devenu cercle sans perdre de vue notre objectif de chambre de commerce. On s’est attelé à réunir toutes les conditions. Le processus d’accords nous a été donné indirectement en nous autorisant à faire le conseil exécutif en mai 2014 au niveau du palais consulaire de la CACI (Chambre algérienne de commerce et d’industrie) où celle-ci avait officiellement donné son accord pour le début de transformation en Chambre de commerce et d’industrie algéro-espagnole.

Quelques entreprises espagnoles sont actuellement installées en Algérie plus particulièrement à Oran, pensez-vous que cela est révélateur du niveau de partenariat entre les deux pays ?

Le nombre d’entreprises espagnoles recensé en octobre était de 270, comparé à 2010-2011 où il ne dépassait pas la soixantaine, il s’agit là d’une croissance considérable. Ça reste très peu par rapport à la force aujourd’hui espagnole de s’exporter. L’Espagne est parmi les pays qui encouragent l’exportation d’entreprises et d’une manière massive. Il y a un fait géographique qui est indéniable entre nos deux pays, on est condamné à aller de l’avant ensemble. Mais ça reste très faible parce qu’on ne connaît l’Espagne que dans le bâtiment, le tourisme mais on ne connaît pas l’Espagne dans les secteurs d’excellence tels que la technologie, les énergies renouvelables, l’agriculture, des secteurs très porteurs qui révèlent le savoir-faire espagnol qui s’exporte à travers le monde.

L’Espagne connaît une crise économique. Dans ce contexte peut-on toujours parler de partenariat gagnant-gagnant ?

Il faut peut-être relativiser, il y a certes une crise économique, mais je défie tout Algérien qui va en Espagne de ressentir qu’il y a une crise économique. C’est assez relatif la compréhension de cette crise, moi je dirai plutôt des perturbations que subit l’Espagne, de petites difficultés. Au contraire, les Espagnols sont en train de chercher des relais de croissance dans d’autres pays dans de nouveaux marchés qu’ils n’ont pas encore exploités comme le marché

nord-africain ; à part le Maroc qui avait un bon investissement, les autres demeuraient inconnus.

Quels sont les rapprochements possibles entre les hommes d’affaires des deux pays qui pourraient déboucher sur des partenariats efficaces et fructueux et quels sont les secteurs les plus porteurs dans ce cadre ?

L’agroalimentaire immédiat, le transport terrestre, l’énergie renouvelable, les technologies, la gestion des aéroports, des hôpitaux, la gestion des hôtels, le tourisme... Tout cela ce sont des domaines d’excellence que maîtrise l’Espagne et qu’on pourrait immédiatement mettre en place avec l’Algérie.

En tant que Chambre de commerce et d’industrie, quels appuis et soutiens attendez-vous des pouvoirs publics ?

Etant une chambre de commerce de droit algérien, je pense que l’Etat algérien, et c’est tout à fait normal, a appuyé cette éventualité parce qu’on figure dans le memorandum qui a été signé en 2013, nous sommes dans le point numéro un. Cette initiative est de droit algérien même s’il s’agit d’entreprises mixtes. Le processus de transformation en chambre est normal c’est montrer ce que vous savez faire et on vous donnera à la mesure de ce que vous déli-

vrez. Maintenant donner le titre de chambre de commerce, c’est sortir de l’anonymat et focaliser l’énergie sur une structure et la mettre en relais avec les chambres de commerce locales et aux organisations patronales. Aujourd’hui étant président du CCIAE et membre du FCE, ces derniers nous ont soutenus dans la démarche de transformer le Cercle en Chambre de commerce et d’industrie algéro-espagnole. Mais il manque encore un processus, c’est d’être reconnu chambre parmi les chambres et c’est un processus qui se met en place.

Par le passé, il était question de mettre en place un pont logistique entre Alicante et Oran. Où en est le projet ainsi que celui de la gestion du port d’Oran qui intéressait beaucoup de groupes espagnols ?

Les gens du pont logistique sont membres avec nous et ils regrettent que cette expérience n’ait pas été portée au niveau de ce qu’elle voulait et il y a aussi le fait de l’engagement de ce pont logistique, ce sont deux partenaires espagnols et algériens. Je pense que les pouvoirs publics algériens à travers les entrepreneurs ont fait le nécessaire, octroyer les terrains, enclencher le processus, mais il n’y a pas eu de suivi derrière ça. Donc on est resté pratiquement sur un projet qui s’est éteint et je trouve cela très dommage. On essaye au fur et à

mesure de le réanimer à travers d’autres ponts logistiques en allant dans le même sens. Aujourd’hui, Valence et Oran sont aussi deux ponts qui devraient communiquer constamment. Pour la gestion du port d’Oran, je dirai que les Catalans devraient être plus agressifs que cela.

Pouvez-vous nous expliquer ce que vous attendez concrètement des deux journées consacrées au premier forum d’affaires des entreprises algéro-espagnoles et des contacts en ateliers, d’autant que ces dernières années, des forums semblables ont déjà eu lieu ici à Oran ?

Nous attendons de réelles concrétisations de partenariats, il y a des entreprises qui vont venir signer, favoriser le Be to Be par rapport aux séances plénières et par rapport au protocole politique, c’est ce qu’on veut. On a certes besoin de l’appui politique mais derrière on veut concrétiser des partenariats. C’est un forum qui se veut annuel, j’espère que ce projet sera porté à un autre niveau, à un autre rang et qu’on aura l’attention nécessaire et j’espère qu’il y aura d’autres secteurs suivant la demande du plan stratégique du développement des pays, suivant également les feuilles de route dictées par la rencontre au sommet et on verra comment développer les choses.

A. B.

GRAND-MESSE MONDIALE DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE

Le Mobile World Congress s’est ouvert hier à Barcelone

Le plus grand salon de l’industrie de la téléphonie mobile, Mobile World Congress (MWC), s’est ouvert hier à Fira Gran Via (Barcelone). Cette grand-messe mondiale de la téléphonie mobile comprend les différentes marques et un congrès réunissant des exploitants, des vendeurs et des propriétaires de contenu de renommée mondiale dans ce domaine.

Pour l’édition 2015 qui se tiendra jusqu’à jeudi prochain, plus de 1900 exposants et 90 000 visiteurs sont attendus, soit un nouveau record à battre d’autant que le salon de l’année passée a vu la participation de 86 000 visiteurs.

Le Congrès mondial de la téléphonie fête sa dixième année d’existence. Pour la circonstance, un riche programme a été prévu par les organisateurs en sus des traditionnelles et attendues présentations des dernières nouveautés. En effet, jusqu’à jeudi soir, pas moins de 10 séances de discours dont les typiques présentations Mobile World Live sont programmées.

Le MWC, version 2015, permet, durant les 5 jours de l’événement, de mettre en avant ou présenter les produits, services et technologies intégrés dans les téléphonies mobiles et ce, en hard ou en soft. D’ailleurs ici à Barcelone, plusieurs grandes marques activant de près ou de loin dans ce secteur sont présentes. On peut citer ZTE, Wiko, Samsung, Huawei, IBM, Intel, LG et la liste est longue.

Au-delà de la présentation par les participants de dernières nouveautés, l’édition 2015 du marché de la téléphonie mobile pourrait être celle de la transition. Plusieurs facteurs plaident, selon les différents spécialistes présents ici à Barcelone, dans ce sens. D’abord, comme le soulignent certaines marques, le marché de la téléphonie

De notre envoyé spécial à Barcelone, Salah Benreguia



Photo : D. R.

mobile est globalement saturé dans les pays occidentaux, notamment dans le segment smartphones.

Et ce sont les pays émergents qui sont en ligne de mire des producteurs et créateurs, telle l’Afrique par exemple. D’ailleurs, plusieurs marques tablent sur les marchés africains notamment maghrébins, «des marchés porteurs», qualifient-ils. A titre d’exemple, la marque Wiko, dont la maison mère est à Marseille, compte énormément sur l’Algérie.

En parallèle, la montée en puissance des acteurs chinois marque actuellement et profondément le marché mondial de la téléphonie, et présage d’une «reconfiguration de la carte mondiale de la téléphonie».

S. B.