LE PATRON DE DJEZZY LE CONFIRME

La 4G, option stratégique de l'entreprise

C'est en effet dans cette perspective que le président exécutif de l'opérateur de téléphonie Djezzy, Vicenzo Nesci, a situé son intervention devant une forte assistance dans la salle de conférences de l'hôtel El-Aurassi, sur les hauteurs d'Alger, en cette fin de journée de mercredi 7 décembre.

Visiblement, les responsables veulent croire que, désormais, leur entreprise a le vent en poupe, déterminés qu'ils sont à rattraper les retards par rapport aux autres opérateurs, prendre plus de parts de marché grâce à un plan d'action, fruit d'une stratégie renouvelée dans le domaine des nouvelles technologies pour «un nouveau Djezzy», dit-on. «Le processus de transformation que nous avons lancé en avril 2005 se poursuit pour aboutir à un nouveau modèle d'entreprise adaptée au développement extraordinairement rapide de l'internet mobile avec la 3G et la 4G». Ce constat fait par Vicenzo Nesci met en avant aussi la volonté de placer son entreprise «au cœur de la bataille du futur : celle de la data». Bien évidemment, dans un marché émergent porteur où la jeunesse représente un segment déterminant avec 47% de moins de 25 ans sur 40 millions d'habitants, 16 millions d'abonnés à Facebook et 8 millions de connexions à Youtube il y a de quoi se frotter les mains sachant aussi que l'avenir a ses portes largement ouvertes. Si le président exécutif ne veut pas entendre parler de concurrence avec les autres opérateurs ni des effets de la nouvelle loi de finances en matière notamment de TVA qui connaîtra une augmentation, a contrario, il met en avant les éléments commerciaux positifs parce que «Djezzy» veut être la référence digitale en Algérie. Quel autre meilleur argument que le chiffres : la base client data est passée à 87% de plus par rapport à la même période en 2015, soit 6,4 millions d'abonnés 3G. Les gains sont conséquents avec un chiffre de 2,1 milliards de dinars du fait des revenus data en hausse de 57%.

Ces indicateurs étant apparemment au vert, Djezzy ambitionne d'être «l'opérateur digital de référence en Algérie» en «offrant des formules simples, adaptées et à des prix imbattables avec en toile de fond, la démocratisation de l'accès à l'internet et aux appels gratuits illimités». C'est pourquoi le paquet est mis pour la couverture aujourd'hui totale en 3G des 48 wilayas avec les trois dernières, à savoir Khenchela, Illizi, Tamanrasset. La 4G bénéficie ainsi de toute l'attention. Bye bye la 2G dans dix ans. Lancée le 1er octobre dernier dans 3 wilayas, l'on promet la couverture, fin décembre, de 20 autres et donc 20% de la population.

Photo : DR

Vicenzo Nesci, président exécutif de Djezzy.

On attend beaucoup d'un gadget qui tient dans la paume de la main, le modem 4G (offert et 20 Go pour 6 990 DA). Ce sont là les éléments forts qui ressortent de cette soirée bilan de Djezzy qui, selon son président exécutif, a «démocratisé» la téléphonie mobile et dans le sillage va investir 1 milliard de dollars pour en faire «le plus grand réseau aux plus grands standards internationaux».

Brahim Taouchichet

EN DÉPIT D'UN CONTEXTE MONDIAL DE CRISE

Les bons chiffres de la Sonatrach

Malgré un contexte de crise, la Sonatrach se porte bien. En effet, ses exportations d'hydrocarbures devraient atteindre 109 millions de tonnes équivalent pétrole (Tep) en 2016 contre 98 millions de Tep en 2015, soit une augmentation appréciable de 11%, a annoncé mercredi à Alger le P-dg de la compagnie nationale, Amine Mazouzi.

Younès Djama - Alger (Le Soir) - Selon le premier responsable de la compagnie, cet accroissement reflète d'abord une augmentation de la production primaire d'hydrocarbures à partir du deuxième semestre 2016.

En effet, la production de pétrole brut est passée à 1,135 million de barils par jour à partir de novembre 2016 contre une production moyenne de 1,051 million de barils par jour sur l'année 2015 et 1,056 million de barils par jour au 1er semestre 2016, a encore précisé le P-dg lors de la cérémonie de signature d'un contrat entre Sonatrach et le groupe japonais JGC. Il se félicite que, depuis octobre 2016, Sonatrach a réussi à recouvrer sa capacité de production annuelle historique de 200 millions de Tep et table sur plus de 207 millions de Tep en décembre en cours. «Cet accroissement qui acte la volonté de Sonatrach de renforcer sa position sur ses marchés historiques devrait être particulièrement marqué pour le gaz naturel», a-t-il noté.

Pour les exportations de gaz naturel (gaz naturel et gaz naturel liquéfié), elles ont augmenté de 25% au cours des dix premiers mois de l'année 2016 par rapport à la même période de l'année 2016, a-t-il encore souligné.

En matière de production primaire, l'année 2016 devrait se terminer avec un niveau de production de près de 4 millions de TEP de plus par rapport à 2015, «confirmant le retour à une croissance positive après plusieurs années de baisse», a affirmé le premier responsable de Sonatrach.

En matière d'exportation, a-t-il poursuivi, cette même année devrait permettre d'exporter 11 millions de TEP de plus qu'en 2015. «Grâce à ce niveau d'exportation, Sonatrach pourra contrebalancer l'effet de la baisse du prix moyen du Brent qui est passé de 51 dollars en 2015 à 43 dollars en 2016», a souligné M. Mazouzi.

Les ventes aux clients italiens ont enregistré une très forte croissance

L'année 2016 sera également marquée par une forte croissance des exportations de Sonatrach sur ses marchés naturels, et plus particulièrement en Italie, selon le P-dg de Sonatrach. «Les ventes aux clients italiens ont enregistré une très forte croissance de près de 40% entre janvier-octobre 2016 replaçant l'Algérie comme seconde source d'approvisionnement de ce pays», s'est félicité Mazouzi. Les fournitures vers la péninsule ibérique, ajoute-t-il, ont quant à elles été stables. «L'Algérie étant déjà la première source d'approvisionnement de gaz naturel de cette région», note M. Mazouzi.

En outre, Sonatrach vise non seulement à renforcer sa position sur ses marchés traditionnels, mais également à pénétrer de nouveaux marchés en ciblant notamment les marchés émergents, tels que ceux du Moyen-Orient et l'est de la Méditerranée. «Des discussions sont déjà engagées dans cette optique», a-t-il encore fait savoir.

Par ailleurs, M. Mazouzi a indiqué que Sonatrach réalise environ 6% de ses ventes à destination des pays de l'Afrique. Au titre de l'exercice 2015, elle a exporté environ 6 millions de TEP vers les pays africains, 62% sous forme de gaz naturel (dont 8% sous forme de GNL, 38% sous forme de GPL). Sur les deux dernières années, Sonatrach a exporté vers 12 pays d'Afrique (Tunisie, Maroc, Égypte, Côte d'Ivoire, Libye, Mozambique, Ghana, Nigeria, Togo, Kenya, Mauritanie et Soudan).

«Sonatrach à travers son déploiement en Afrique apporte tout l'appui nécessaire à la concrétisation des objectifs de la politique énergique de chacun de nos pays frontaliers, en détenant des participations dans de grands projets pétroliers et gaziers en tant qu'investisseur ou opérateur et en honorant les engagements qui en découlent», a-t-il souligné.

Selon le même responsable, des opportunités de croissance et de partenariat sont en cours de maturation notamment au Soudan, en Ouganda, en Côte d'Ivoire, Mozambique ainsi que dans d'autres pays.

Y. D.

OUVERTURE DU SALON DE L'AUTOMOBILE D'ORAN

Colère et frustration des visiteurs

La 16e édition du Salon de l'automobile d'Oran s'est ouverte mercredi dernier dans une ambiance de grande frustration pour les clients qui se sont rués sur la poignée de marques présentes, dès l'ouverture des portes.

Et comme attendu, le stand de Renault Algérie est le premier à faire les frais d'un besoin de mobilité longtemps contenu, en raison de la réduction drastique des importations de véhicules et le manque désormais chronique de disponibilités.

Des centaines de clients se sont donc naturellement orientés vers le pionnier du montage de véhicule en Algérie dans l'espoir d'acquérir la voiture Made in Bladi et qui plus est, proposée en formule crédit. Ce fut une véritable prise d'assaut des espaces de Renault, les bureaux des agents commerciaux assiégés et les hôtesses d'accueil harcelées sous la pression des sollicitations et des questionnements des clients. Très vite, la situation se complique face à l'impatience des uns et l'indiscipline des autres. Des cris et des huées fusent de partout et le risque de dérapage se fait de plus en plus menaçant.

Impuissants devant une telle poussée de colère et un tel afflux, du reste, entièrement inattendu, les responsables de Renault décident de suspendre toute opération de prise de commande, dans l'attente d'un contexte plus favorable.

On apprendra plus tard que dans le lot de ces centaines de clients, figurent bien des particuliers et même des primo acquéreurs mais hélas et surtout beaucoup de revendeurs qui entendaient passer commandes pour des dizaines d'unités et de les proposer à la revente juste après.

Photo : DR

Rappelons que Renault propose ses deux modèles montés en Algérie, en l'occurrence Renault Symbol à partir de 1 299 000 DA TTC et Dacia Sandero Stepway à partir de 1 539 000 DA TTC.

Global Motors Industrie, une large offre de véhicules utilitaires

Le second assembleur algérien, Global Motors Industrie (GMI), spécialisé dans le montage de véhicules utilitaires de la marque Hyundai marque sa première présence à l'Autowest. Il arrive avec une large gamme de véhicules assemblés dans son site de Batna, de la famille des camions de petit et moyen tonnage, le HD 35, le HD 65 et le HD 72, déclinés en plusieurs variantes professionnelles, plateau, frigo, benne, châssis nu… Le visiteur trouve également le HD 120 en différentes versions, et la gamme des camions de chantier, notamment le HD 270 en déclinaison benne et malaxeur. Il en est de même pour les tracteurs dont le HD 450, 4X2 et le HD 700, tracteur 6X4. Global Motors Industrie présente, par ailleurs, le dernier né du constructeur sud-coréen, le H350, assemblé aussi à Batna. C'est un fourgon à multiple facettes, tôlé et vitré et qui ambitionne de se frayer une bonne place dans un segment à forte concurrence. Il est proposé à un prix qui débute à partir de 3 930 000 DA TTC et les premières livraisons sont attendues dès la fin du mois de janvier 2017.

Tahkout Compagnie, disponibilités et tarifs compétitifs

Le groupe Tahkout se distingue par une présence imposante lors de ce salon à travers ses trois principales marques, Hyundai, Chevrolet et Opel. Et c'est, à l'évidence, le stand de Hyundai, dont la gamme de modèles montés dans l'usine de TMC de Tiaret, qui suscite un large engouement de la part des visiteurs. Et pour cause, le vice-président du groupe, Bilel Tahkout, annonce une disponibilité de quelque 5 000 véhicules constituant actuellement un stock prêt à être livrés au cours des prochaines semaines.

C'est la i10 Hatchback GL 1.2 esse 87 ch à 1 599 000 DA TTC.

i10 Sedan GL 1.2 ess 87 ch à 1 649 000 DA TTC.

Hyundai Accent RB 4 portes 1.4 ess 107 ch à 1 887 400 DA TTC.

Hyundai Creta 1.6 diesel CRDi 128 ch (4X2) BVM à 2 999 000 DA TTC.

Hyundai Creta 1.6 diesel CRDi 128 ch (4X4) BVA à 3 188 875 DA TTC.

Hyundai Elantra 1.6 ess 130 ch BVM à 2 640 000 DA TTC.

Hyundai Elantra 1.6 ess 130 ch BVA à 2 840 000 DA TTC.

Hyundai New Tucson 2.0 diesel CRDi 177 ch (4X2) BVA à 4 399 000 DA TTC.

Hyundai Santa Fé 7 places 2.2 diesel CRDi 198 ch 4X4 BVA à 5 487 900 DA TTC.

D'autres disponibilités sont également signalées chez les deux autres marques que représente le groupe, à savoir Chevrolet avec la Cruze qui débute à partir de 2 999 000 DA TTC et le SUV Captiva à partir de 3 850 000 DA TTC, ainsi que Opel avec Adam à partir de 2 250 000 DA TTC, Corsa à partir de 2 150 000 DA TTC et Astra à 3 250 000 DA TTC.

Autant dire que TMC ne manquera pas avec autant de disponibilités et une grille tarifaire des produits Hyundai amplement abordable en comparaison avec l'affolement enregistré dernièrement sur les prix des véhicules importés, de soulager la pression exercée sur Renault Algérie et de répondre aux attentes d'une partie de la clientèle.

D'autant que le responsable du groupe annonce une augmentation de la production de l'usine de Tiaret à 60 000 unités dès la deuxième année ; autrement dit, à partir du second semestre 2017. On précisera aussi que TMC propose trois formules de crédit avec les banques BNA, CPA et AGB.

B. Bellil