



Samedi 10 Janvier 2009.

Archives | Contacts | Publicité | Abonnement | Qui sommes nous

## L'ÉDITION

- Accueil
- Nation
- Régions
- Energie
- Finances
- Agriculture
- Entreprises
- Multimédia
- Emploi
- Tendances et marchés
- Immobilier
- Auto
- Focus
- Reportage

## DEBATS

- Idées
- Analyses
- Contribution
- Documents

## ENERGIE

Brent	44,1\$/baril
Londres	
WTI New York	41,22\$/baril

## CHANGE

Devise	Achat	Vente
Dollar	71.3242	71.3392
Euro	96.0166	96.0440
Livre	104.2447	104.2818
Yen (100)	76.2092	76.2497
SAR	19.0107	19.0197
KWD	254.2752	254.7829
AED	19.4185	19.4247

Cours valable: du 08 Janvier au 10 Janvier 2009

➤ Recherche avancée



Imprimer cet article | Envoyer cet article à un ami(e)

2008-12-27

### Salon de l'optique en Algérie, en janvier

## Il faudrait organiser la profession

Un salon de l'optique en Algérie sera organisé du 19 au 23 janvier prochain à Riadh El-Feth. "Ce salon permettra la mobilisation de tous ceux qui activent autour de cette industrie..." souligne le directeur général de la société RH International Communication, organisateur dudit salon, dans un communiqué de presse parvenu hier, à notre rédaction. Dans ce même document, l'organisateur explique que "cette manifestation est un moment fort pour la profession qui se veut solidaire et surtout créative d'outils de communication". Ce salon répondra à série de problématiques importantes, celles de savoir si "la majorité de nos opticiens se déplace t'elle à l'étranger pour visiter les salons mondiaux de l'optique pour tisser des relations et affiner leurs expériences... , faire valoir nos compétences ? Comment séduire les étrangers pour venir investir en Algérie ? Comment répondre à la demande des patients qui passe d'un chiffre 1 à chiffre supérieur ? " Les intervenants de la profession déplorent l'absence de communication entre opticiens, chacun construit à sa manière cette profession, lui donne son propre design et lui adapte sa propre vision... "Les Fabricants et importateurs gagneraient à conjuguer leurs efforts pour répondre au besoin du marché estimé à plus ou moins 100 millions de dollars et qui concerne près de 9 millions d'Algériens...(chiffres de 2005)" En 1994, lors du premier salon organisé à Riadh El-Feth par l'actuel directeur général de la société RH International, les opticiens avaient travaillé pour la création de leur association, tout était prêt, le bureau voté, les documents nécessaires avaient été réunis, puis, c'est le flou total. Aujourd'hui, voir plus clair dans la profession est une condition indispensable pour réussir. " L'espace que nous allons créer ce 19 janvier nous le voulons d'abord créatif, un endroit où les professionnels se rencontrent, discutent, examinent les différentes possibilités pour s'engager dans la mise en œuvre d'un programme de production et de création d'emplois. Les produits que l'on importe sont réalisables en Algérie, le verre il suffit de renforcer et de faciliter les moyens pour aboutir à l'échelle supérieure. Les compétences dans le domaine de la production, de la formation, de l'encadrement, de la création d'école d'enseignement de la discipline, de la créativité et de la recherche existent... souligne Rachid Hesses, directeur général de RH International, qui s'ouvre pour ce salon à un partenariat avec deux agences de communication de référence à l'échelle internationale, en l'occurrence MacCannalger et tawdif, qui travaillent sur une communication forte à même d'informer plus de 40 000 opérateurs économiques .

Nassima B

## L'ÉDITION EN PDF



## EDITO

### Protéger en priorité notre marché intérieur

Exporter. Certains recourent même à la malveillance, au brigandage pour exporter, et bien sûr, dans ces conditions détourner le montant des ventes qui devait être rapatrié. Sonelgaz et le secteur des télécommunications le paient cher, très cher, ou plutôt nos contribuables le paient cher, quand il est procédé au vol du cuivre pour l'exporter comme ferraille. Exporter en ferraille ce qui a été importé au prix fort. Il n'y a pas ainsi de conscience en l'intérêt général, mais exclusivement en l'intérêt personnel.

Faudrait-il alors donner de l'importance aux exportations, quand celles-ci ne contribuent nullement au développement puisque ce qui est exporté n'est pas le résultat du fonctionnement de nos usines, et ne traduit pas nos capacités de production ? Faudrait-il alors choisir à quoi donner la priorité, entre l'amélioration de l'environnement institutionnel de la protection du marché national contre les importations qui engagent à nos produits intérieurs une concurrence déloyale, et l'amélioration de l'environnement institutionnel des exportations ? On dit que le droit international encadre juridiquement les exportations mais cela suffit-il pour que nos entreprises rencontrent les conditions les meilleures pour que nos produits pénètrent le marché extérieur ? En plus du fait qu'il n'est