

RÉTROCESSION D'UN LOGEMENT AADL

LA PÉRIODE RAMENÉE À DEUX ANS

Page 4



ISSN : 1112-7449

MIDI

L'info, rien que l'info

QUOTIDIEN NATIONAL D'INFORMATION *Libre*

N° 2913 | Jeudi 20 octobre 2016 - Prix : 10 DA • www.lemidi-dz.com

LIGUE 1 MOBILIS (8E J)

USMA-JSK, CHOC DES TITANS



Page 17

RETRAITE ANTICIPÉE

LE PROFIL BAS DE L'UGTA

Page 3

PROPOS D'AMAR SAADANI

LE GÉNÉRAL TOUFIK VEUT SAISIR LA JUSTICE



Page 5

RUMEURS SUR LES VISAS

L'AMBASSADE DE FRANCE DÉMENT TOUTE MALVERSATION

Page 4

LE FMI À PROPOS DE LA CHUTE
DES PRIX DU PÉTROLE

UNE CONJONCTURE « PARTICULIÈRE- MENT DÉLICATE » POUR L'ALGÉRIE



Page 5

La question de l'annulation de la retraite anticipée, qui ne cesse d'occuper la scène politique nationale notamment ces derniers jours à travers la grève initiée par un groupement de syndicats, a permis de constater l'absence presque totale du débat de la plus grande centrale syndicale du pays.



PENSIONS DE RETRAITE PROPORTIONNELLE EXCEPTIONNELLE DES PATRIOTES

ÉTUDE ET RÉGULARISATION "AU CAS PAR CAS"

Page 4





55
participants au
Festival
national des arts
plastiques

4
nouveaux
projets pour le
secteur de
l'action sociale à
Laghoua

8
trafiquants de
corail neutralisés
à Annaba

Hamel souligne l'impératif respect des droits de l'Homme par les agents de police

Le Directeur général de la Sûreté nationale, le général-major Abdelghani Hamel, a souligné l'impératif respect des droits de l'Homme et des libertés, par les agents de police lors de l'accomplissement de leurs missions, indique un communiqué de la DGSN.

"On ne peut rétablir la sécurité sans respecter les droits de l'Homme, tout comme il convient d'assumer les responsabilités avec dévouement au service de la patrie", a indiqué M. Hamel qui intervenait lors d'une rencontre avec les forces de sûreté, organisée à la salle des conférences au centre d'entraînement de Kouba (Alger).

Le Directeur général de la Sûreté nationale a estimé nécessaire "d'intensifier les efforts pour assurer la protection des citoyens et de leurs biens en luttant contre la criminalité avec détermination". "La renommée dont jouit la police algérienne au triple plan régional, territorial et international est le résultat de l'intérêt majeur accordé par les hautes autorités du pays et à leur tête le président de la République, Abdelaziz Boufelflika, qui a de tout temps soutenu le corps de la Sûreté nationale afin qu'elle puisse s'adapter aux derniers développements outre les efforts considérables consentis par les forces de police sur le terrain et leur dévouement dans l'accomplissement de leurs missions", a indiqué



le responsable. Après avoir rappelé que la mission principale des forces de police était la sensibilisation et la répression, le général major Hamel a souligné l'"importance cruciale" que revêt l'action de proximité du fait qu'elle a pour objectif de gagner la confiance du citoyen, "élément essentiel dans l'équation sécuritaire".

L'APS lancera courant 2017 de nouveaux sites Web



Agence Algérie presse service (APS) lancera courant 2017 de nouveaux sites web d'information, a indiqué à Batna son directeur général, Abdelhamid Kacha.

L'initiative portera sur le lancement d'un premier site dédié aux jeunes et aux sports et un deuxième consacré aux informations économiques dans un souci de mise en valeur des efforts consentis par l'Etat algérien

dans le développement multidimensionnel, a précisé le responsable au cours d'une communication portant sur : "l'APS, des contraintes aux nouvelles opportunités du numérique" inscrite dans le cadre de la 10ème conférence sur les médias "le citoyen a droit à une information fiable" tenue en présence du ministre de la Communication, Abdelhamid Grine, et des directeurs généraux de la télévision et la radio algériennes.

"En dépit de certaines contraintes techniques, l'APS est déterminée à enrichir et diversifier ses sites électroniques et son fil d'information", a ajouté M. Kacha qui a souligné que l'actuel challenge de l'Agence consiste à moderniser ses modes de travail et fournir à ses clients une information crédible, de haut niveau professionnel et de contenu intéressant. Les efforts sont ainsi dirigés vers la création et la diversification des supports d'information de sorte à élargir l'audience de l'Agence et développer ses espaces d'annonces, a ajouté le directeur général de l'APS qui a rappelé les missions de l'agence, son histoire, ses couvertures de toute l'actualité politique, économique, culturelle et sportive et sa présence dans l'ensemble des wilayas ainsi que dans 12 capitales du monde. Il a également indiqué que l'Agence est considérée comme le principal pourvoyeur en informations des journaux, des chaînes télévisions et des radios soulignant que l'APS est tenue de fournir l'information à partir de ses sources sans prise de position, ni commentaire.

Salon international du chocolat et du café ouvre ses portes à Oran

La deuxième édition du Salon international du chocolat et du café (CHOCAF) se tient au Centre des conventions d'Oran, du 19 au 22 octobre. "CHOCAF", dédié exclusivement au chocolat et au café en Algérie, réunit des fabricants de chocolat et de café, algériens et étrangers, des artisans et des écoles spécialisées.

Des "grands chefs" chocolatiers et pâtisseries, des designers et des experts perennent part à cet événement pour partager leurs recettes et au niveau d'ateliers qui sont organisés sur place ainsi que d'autres animations autour du chocolat.

Un défilé de robes en chocolat et un concours régional du meilleur pâtissier figurent par ailleurs au programme de cette édition. Ce salon se veut un espace d'échanges entre amateurs et professionnels sur les délices du chocolat et du café. Il se définit également comme un univers de communication et de partage d'expériences avec des démo-essais, des dégustations et des expositions. La manifestation s'adresse à "un public raffiné amateur de chocolat et de café ainsi que des professionnels du secteur, organismes et associations professionnelles et des écoles spécialisées", souligne les organisateurs.

Le salon vise, selon ses initiateurs, à accompagner les secteurs du chocolat et du café, en plein essor en Algérie en faisant découvrir ses potentialités et le savoir-faire des producteurs et artisans, nationaux notamment, à un public de professionnels et d'amateurs de chocolat.



M'hamed Sahraoui, architecte et promoteur immobilier :

« Le ministère de l'Habitat ne m'a rien retiré et il n'y a rien d'officiel là-dessus. En tout cas, je n'ai toujours pas été notifié. Comment enlever l'agrément à quelqu'un qui cumule 50 ans d'activité et qui est connu en Algérie et ailleurs. Quelqu'un qui a travaillé sur plus de 900 projets depuis 1968 sur lesquels il n'a eu aucun problème. Et puis, le retrait d'un agrément obéit à des règles et je suis bien placé pour le savoir. La suppression de l'agrément vient comme la finalité de l'enquête qui débouche sur un constat qui donne éventuellement lieu à des sanctions graduées qui vont du simple gel provisoire jusqu'à la suppression définitive de l'agrément. Elle ne peut pas être un préalable. Et il n'y a pas eu d'enquête. »

Cette jeune femme n'aurait vraiment pas dû frapper ce cheval

Non seulement ce défi ne s'est pas déroulé comme prévu mais il pourrait se terminer en prison. Des étudiants canadiens se sont amusés à parcourir la ville de Kingston pour claquer la croupe des chevaux de la police montée. Une fausse bonne idée qui a pourtant fait rire des centaines de milliers de personnes. La vidéo partagée sur les réseaux sociaux a été vue plus de 700.000 fois.

"Ça c'est vraiment drôle", peut-on entendre au début de la vidéo devenue virale en moins de trois jours. Une jeune femme blonde se dirige vers un cheval de la police montée pour lui donner une claque sur la croupe en espérant peut-être le voir filer à toute vitesse. L'animal n'a cependant pas réagi comme attendu.

Ces images ont été tellement vues que la police de Kingston y a répondu sur son compte Twitter. Les autorités de la ville canadienne ont précisé que leur cheval, Murney, avait été frappé sur la croupe trois fois en un soir et que les personnes qui se sont amusés à ce petit jeu ont eu la chance que l'équidé ne réagissent pas avec plus de violence.

Selon Vice, deux hommes et une femme ont été arrêtés pour avoir frappé un cheval sur la croupe. La police de Kingston n'a cependant pas précisé s'il s'agissait de la jeune femme et des personnes qui l'accompagnaient. Les trois personnes arrêtées encourrent une peine de 5 ans de prison.

États-Unis : levée de fonds pour restaurer les chaussures rouges de Dorothy

Le musée national d'histoire américaine de Washington avait levé mardi près d'un tiers des 300.000 dollars qu'il espère collecter par une campagne de financement participatif pour restaurer les célèbres chaussures rouges portées par Dorothy dans Le Magicien d'Oz.

La paire vieille de près de 80 ans, rendue culte par le film de Victor Fleming sorti en 1939, a urgemment besoin d'être restaurée pour retrouver son lustre d'antan, assure le musée qui a lancé son projet lundi sur le site Kickstarter. La Smithsonian, institution publique-privée qui gère la plupart des musées de la capitale américaine, dont celui d'histoire américaine, avait ainsi levé plus de 88.000 dollars mardi après-midi. Il lui reste 29 jours pour collecter les plus de 200.000 dollars manquants et ainsi rendre aux souliers leur couleur "rubis", comme l'indique le hashtag lié à l'opération (#keepthemruby). Les conservateurs du musée déplorent notamment, photos à l'appui, que le brillant des escarpins s'efface, dévoilant une couleur terne peu reluisante et loin du rêve suscité par le film devenu un classique.

Les chaussures sont exposées de manière quasi-ininterrompue au National Museum of American History depuis 1979, lorsqu'elles ont fait l'objet d'une donation anonyme.

La Smithsonian avait déjà fait appel à la générosité du public l'an dernier, lorsqu'elle avait levé 719.779 dollars grâce à une autre campagne de financement participatif pour restaurer la combinaison spatiale de Neil Armstrong, exposée au musée national de l'air et de l'espace.

D
I
L
I
T



RETRAITE ANTICIPÉE

Le profil bas de l'UGTA

La question de l'annulation de la retraite anticipée, qui ne cesse d'occuper la scène politique nationale notamment ces derniers jours à travers la grève initiée par un groupement de syndicats, a permis de constater l'absence presque totale du débat de la plus grande centrale syndicale du pays.

PAR KAMAL HAMED

L'Union générale des travailleurs algériens (UGTA) brille en effet par son absence. Au moment où les syndicats autonomes font preuve d'une grande combativité en déclenchant un mouvement de débrayage de deux jours qui sera reconductible la semaine prochaine pour dire non au projet de loi instituant l'annulation de la retraite anticipée, l'UGTA, elle, fait carrément le profil bas.

L'organisation que dirige Abdelmadjid Sidi Saïd, qui a été partie prenante dans la décision d'annulation de la retraite anticipée, au même titre que le gouverne-



Abdelmadjid Sidi Saïd

ment et les organisations patronales, fait montre d'une grande discrétion. Ni le premier responsable de l'UGTA ni ses plus proches collaborateurs ne se sont illustrés ces derniers jours pour défendre le projet de loi en question. A croire qu'ils ont très peu d'arguments convaincants à avancer ou, pis encore, qu'ils sont très gênés par cette position de soutien à un projet de loi fort décrié depuis qu'il a été annoncé lors de la dernière réunion tripar-

tite. D'ailleurs cette gêne était apparente lors de l'audition par la commission de la santé de l'APN de représentants de l'UGTA. Cette commission permanente de l'APN, qui a entamée cette semaine l'examen du projet de loi a en effet invité ce syndicat pour défendre sa position et éclairer les représentants du peuple sur cette question controversée. Selon des sources parlementaires les représentants de l'UGTA n'ont, en l'absence de

Sidi Saïd qui a brillé par son absence lors de cette audition, guère été à la hauteur et ont surtout jeté la balle dans le camp des députés.

Selon ces mêmes sources ils se sont contentés de reprendre à leur compte le discours officiel consistant à dire que cette mesure est inévitable pour éviter la faillite de la Caisse nationale de retraite.

En vérité, l'UGTA est dans cette posture depuis l'annonce de cette mesure et les réactions de rejet qu'elle a suscitées.

Dans la zone industrielle de Rouiba et à Hassi R'mel, deux places fortes de l'UGTA, ou supposées comme telles, l'opposition s'est très tôt manifestée et les « apparatus » du syndicat ont vite été dépassés par le cours des événements. Sidi Saïd, qui est intervenu par la suite en prenant langue avec les syndicalistes de Rouiba, n'a pu changer la donne.

Autant dire que le discours de la direction de la centrale syndicale ne passe plus auprès de la base militante qui fait preuve de plus en plus d'une liberté de ton et de velléités d'affranchissement de la tutelle pesante de l'appareil. Face à la pression des travailleurs, autant dire que l'UGTA, qui a depuis longtemps abandonné aux syndicats autonomes le terrain de la protesta et des grèves, est désarmée.

K. H.

8ÈME RÉUNION DES CHEFS D'ÉTAT-MAJOR DE L'INITIATIVE "5+5 DÉFENSE"

Ouverture à Alger des travaux

PAR LAKHDARI BRAHIM

Les travaux de la 8ème réunion des chefs d'état-major des armées des pays membres de l'Initiative "5+5 Défense" se sont ouverts hier à Alger. Cette rencontre de haut niveau, qui s'inscrit dans le cadre du plan d'action 2016 de l'Initiative, dont l'Algérie assure la présidence tournante, a été présidée par le général-major AHCÈNE TAËR, commandant des forces terrestres, représentant du général de corps d'armée, AHMED GAÏD SALAH, vice-ministre de la Défense nationale et chef d'état-major de l'Armée nationale populaire.

Dans son allocution inaugurale, le général-major Tafer a rappelé que l'initiative "5+5 Défense" constitue "l'un des espaces régionaux les plus actifs en terme de coopération multilatérale, de concertation et de dialogue sur les enjeux de sécurité".

"Dans un contexte régional marqué par la densité des activités de lutte contre le ter-

rorisme et la criminalité organisée, accentué par les risques engendrés par les flux migratoires dans la région, nous les pays membres du "5+5 Défense", sommes les premiers acteurs de notre sécurité par notre capacité à nous rassembler autour d'un dialogue régulier et d'une coopération militaire à valeur ajoutée", a déclaré le général-major Tafer. Il a tenu à affirmer l'importance qu'accorde le haut commandement de l'ANP à la réussite de cette réunion.

"Je tiens à affirmer l'extrême importance qu'accorde le vice-ministre de la Défense nationale à la réussite des travaux de cette réunion, tout en veillant au renforcement de la coopération entre les forces armées de nos pays, ce qui consolidera la paix et la sécurité dans la région", a-t-il dit.

Pour leur part, les chefs d'état-major des armées des pays membres ont également exprimé la volonté de leurs pays respectifs à renforcer "la montée en puissance"

de ce processus de coopération pour faire face aux différentes menaces qui prévalent dans la région et rappelé à ce titre les activités entreprises par leurs pays dans les domaines d'intérêt commun.

Ils ont également souligné la prise en compte par l'Initiative "5+5 Défense" de nouveaux domaines d'intérêt tels que la cybersécurité et le changement climatique et ses incidences sur la sécurité.

Il est à signaler que l'Algérie assure pour la 2ème fois la présidence de cette initiative après celle de 2005.

Plus de 360 activités dans les domaines couverts par l'Initiative que sont la sécurité maritime, la sûreté aérienne, la gestion des catastrophes naturelles, la formation et la recherche académique, ont été organisées de 2005 à 2016, contribuant à l'échange d'expériences, de connaissances et d'interopérabilité entre les Forces armées des pays membres.

L'Algérie a réalisé pour sa part 48 activités se déclinant en réunions de haut

niveau, exercices, séminaires et modules de formation, de même qu'elle a pris part à l'ensemble des activités organisées par les autres partenaires. La dimension formation et recherche connaît elle aussi, une forte impulsion à travers le collège "5+5 Défense" qui comptabilise de 2008 à 2016 plus de 45 modules au profit de 450 auditeurs. Il en est de même pour les études réalisées sous l'égide du Centre euro-maghrébin de recherche et d'études stratégiques (CEMRES). A l'issue des travaux, les chefs d'état-major des armées des pays de l'Initiative valideront une déclaration conjointe dont le contenu sera soumis à la réunion des ministres de la Défense des 10 pays membres qui se tiendra à Alger en décembre 2016. L'Initiative "5+5 Défense" réunit cinq pays de la rive sud de la Méditerranée (Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie) et cinq pays de la rive nord (France, Espagne, Italie, Malte et Portugal).

L. B.

RÉUNION DES PAYS VOISINS DE LA LIBYE

L'absence du règlement de la crise sert le terrorisme

PAR INES AMROUDE

Le ministre des Affaires maghrébines, de l'Union africaine et de la Ligue des Etats arabes, Abdelkader Messahel, a indiqué hier que l'Algérie était convaincue de la capacité des Libyens à dépasser leurs divergences et à faire triompher l'intérêt suprême du peuple libyen, soulignant que "l'absence ou le retard dans le règlement de la crise en Libye servent le terrorisme et ses connexions".

Dans une allocution lors de l'ouverture des travaux de la 9e réunion ministérielle des pays voisins de la Libye à

Niamey (Niger), M. Messahel a précisé que l'Algérie était convaincue que "nos frères libyens sont capables de dépasser leurs divergences et de faire triompher l'intérêt suprême du peuple libyen avant toute autre considération, agissant ainsi dans le sens du devoir historique de la préservation de l'unité et l'intégrité territoriale de la Libye, de sa souveraineté et de sa cohésion nationales". M. Messahel a souligné que "l'absence ou le retard dans le règlement de la crise en Libye servent directement le seul agenda du terrorisme et ses connexions liées au crime organisé et à toutes les formes de trafic trans-

frontalier, en particulier le trafic de drogue, le trafic d'armes, le recrutement de combattants terroristes étrangers et l'immigration illégale et qui constituent dans leur ensemble une menace à la paix et à la stabilité non seulement de la Libye mais aussi de tous ses voisins, ouvrant ainsi la voie au chaos et à la fragmentation", a-t-il dit. Les travaux de la 9e réunion ministérielle des pays voisins de la Libye ont débuté mercredi à Niamey (Niger) avec la participation d'instances régionales, continentales et internationales.

I.A.

RÉTROCESSION D'UN LOGEMENT AADL

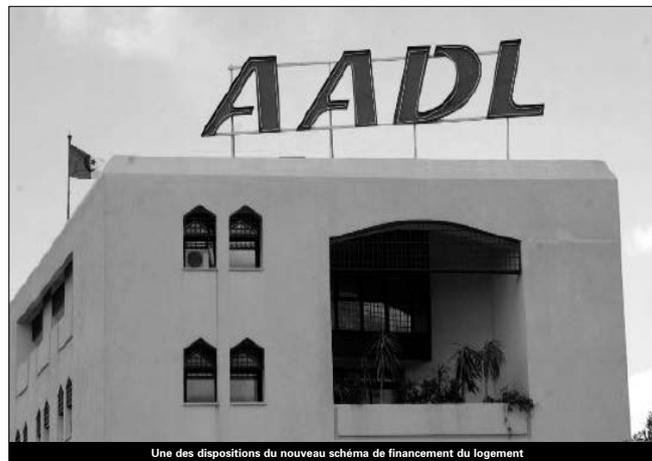
La période ramenée à deux ans

Bonne nouvelle pour les bénéficiaires de l'AADL. Le projet de loi de finances 2017 (PLF 2017) prévoit la réduction de la période nécessaire pour la rétrocession d'un logement de type location-vente (AADL) en la ramenant de cinq ans actuellement à deux ans.

PAR CHAHINE ASTOUATI

La réglementation en vigueur, faut-il le rappeler, stipule que les logements sociaux participatifs, actuellement logements promotionnels aidés, ainsi que les logements ayant bénéficié de l'aide de l'Etat sont inaccessibles par leurs bénéficiaires pendant une durée de cinq ans à compter de la date d'établissement des actes de cession à leur profit, excepté les cas pour cause de décès.

Toutefois, indique l'article 52 du PLF 2017, "cette durée peut être réduite, à titre exceptionnel, à deux années pour les bénéficiaires de logements dans le



Une des dispositions du nouveau schéma de financement du logement

cadre de location-vente (AADL) ayant procédé par anticipation au paiement de la totalité du prix restant après le paiement de l'apport initial".

Cette proposition facilitera pour le bénéficiaire d'un logement AADL l'accès total à la propriété de son logement

tout en demeurant bénéficiaire de l'aide de l'Etat et inscrit au fichier national du logement, selon l'exposé des motifs accompagnant ce projet de loi.

Le volume financier généré par ce mécanisme, dit-on de même source, subira un accroissement considérable en

termes de liquidités pour le Trésor public à travers le reversement de financements octroyés par l'Etat, par l'Agence nationale de l'amélioration et du développement du logement (AADL), chargée de réaliser le programme de logements location-vente.

Il permettra également d'impacter à la baisse sur les produits issus des taux d'intérêts et agira conséquemment sur la diminution du volume de la bonification supportée par l'Etat.

Le PLF 2017 prévoit aussi, dans son article 104, la prise en charge par le Trésor des intérêts pendant la période de différé et la bonification du taux des prêts accordés par les banques publiques, dans le cadre de la réalisation du programme de 120.000 logements en location-vente, à hauteur de 100%.

Cet article instituant ces mesures d'allègement survient conformément au nouveau schéma de financement du logement, approuvé par les pouvoirs publics, est-il encore expliqué dans l'exposé des motifs.

C. A.

PENSIONS DE RETRAITE PROPORTIONNELLE EXCEPTIONNELLE DES PATRIOTES

Étude et régularisation "au cas par cas"

PAR RANIA NAILI

Les services sociaux du ministère de la Défense nationale (MDN) ont tenu à apporter des précisions concernant les pensions de retraite proportionnelle exceptionnelle des Patriotes. Celles-ci ne seront pas touchées par les nouvelles mesures sur la retraite anticipée. Le ministère informe les personnes concernées par cette mesure qu'il s'attèle à "l'étude et la régularisation, au cas par cas", des dossiers relatifs aux

pensions de retraite proportionnelle exceptionnelle des Patriotes ayant participé aux opérations de lutte contre le terrorisme, par le biais de la Caisse nationale de retraite (CNR).

"Depuis la dernière réunion de travail tenue le 1er juin 2016, avec des représentants des citoyens volontaires (Patriotes), ayant participé aux opérations de lutte contre le terrorisme, au côté des éléments de l'ANP, les services sociaux du MDN, de concert avec ceux du ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité sociale, s'attèlent à l'étude et la régularisation, au cas par cas, des dossiers relatifs à leurs pensions de retraite proportionnelle exceptionnelle,

par le biais de la CNR", a précisé un communiqué du MDN. L'opération "demeure toujours en cours jusqu'à la régularisation de tous les dossiers concernés", a ajouté la même source. Quant aux citoyens appartenant aux GLD (Groupes de légitime défense), qui ne font pas partie de la catégorie des citoyens volontaires (Patriotes), "les textes réglementaires régissant l'activité de cette catégorie de citoyens qui ont été armés dans le but d'assurer la défense de leurs familles et leurs biens, ne leur permettent pas de prétendre au bénéfice d'aucune forme d'indemnisation ou de pension". Concernant les militaires rayés des rangs par mesures disciplinaires, le MDN tient à rappeler que "les éléments faisant partie de cette catégorie, dont la radiation pour mesures disciplinaires est assimilée à une sanction, n'ouvrent pas droit au bénéfice d'une pension, conformément aux dispositions du code des pensions militaires". "De ce fait, le MDN demeure attentif, à travers ses services compétents, aux doléances des citoyens ayant servi dans les rangs de l'ANP et ceux volontaires (Patriotes) ayant participé aux opérations de lutte contre le terrorisme, et continuera à œuvrer jusqu'à la régularisation de tous les dossiers", a conclu le communiqué du MDN.

R. N.

LES PERSONNES ÂGÉES ET VULNÉRABLES EN ALGÉRIE

Soins médicaux et transport gratuits

PAR FAYÇAL ABDELGHANI

Les personnes âgées et vulnérables seront prises en charge médicalement et bénéficieront d'une gratuité des transports. D'autres aides sont prévues grâce à un nouveau dispositif qui mettra fin à la cacophonie qui a régné durant des années. Les grands traits du nouveau dispositif ont été annoncés par le ministre de la Solidarité nationale Mounia Meslem dans un conclave avec les DA. Les nouvelles instructions données par le ministre concernant particulièrement « l'activation à un vrai recensement des personnes âgées nécessitant des aides en urgence selon les moyens disponibles ». Si actuellement, l'on parle de la carte pour personnes âgées qui sera délivrée à ces personnes nécessiteuses, cette démarche est entrée en vigueur dès le mois de septembre en rappelant que cette mesure a traîné deux ans attendant sa promulgation. Mais au-delà de cette carte, une source du ministère de la Solidarité nationale indique qu'une première opéra-

tion de prise en charge des personnes âgées et ne disposant pas de familles ou vivant seuls sans ressources vont bénéficier d'une prise en charge gratuite en matière de santé et dans leurs déplacements, ils auront aussi la gratuité des transports. Fait nouveau, ces derniers même s'ils ne bénéficient pas encore de « cartes pour personnes âgées », les DAS sont chargées d'inscrire ces personnes qui se présentent à leurs guichets avec un dossier médical et des renseignements sur leurs personnes ou leurs familles. Chaque dossier doit être traité avec soins selon les nouvelles instructions du ministère. Le recensement de cette catégorie de personnes a été engagé, rappelons dès le mois de mai passé. Mais ce recensement est toujours en cours car il faut selon la ministre « conduire l'opération avant la fin de l'année et la prolonger même en début de l'année prochaine ». Dans ce dossier, il faut distinguer les vrais bénéficiaires des « faussaires » comme on l'a signalé dans une précédente édition. Un travail qui doit être

minutieux et précis sur le nombre de personnes qui seront concernées par ces aides. Le travail de proximité est actuellement en vigueur dans les wilayas du Centre et qui s'étendra progressivement vers les régions de l'Est et de l'Ouest ainsi que des wilayas du Sud. On apprend également que le ministère de la Solidarité nationale a invité toutes les associations des handicapés et ceux activant pour les besoins spécifiques des personnes déshéritées ou fragiles à faire part des listes de ces personnes et en les déposant au niveau des directions des œuvres sociales. Cette démarche vise à mettre un terme aux spéculations sur les aides accordées à une catégorie au détriment d'une autre. Une prochaine réunion est prévue en novembre prochain pour établir un bilan partiel de l'opération et en même temps dégager les moyens financiers accordés par le budget de l'Etat à cette frange particulière.

F.A.

RUMEURS SUR LES VISAS
L'ambassade de France dément toute malversation

Les demandes de visa pour l'espace Schengen déposées auprès de TLSContact sont systématiquement transmises au consulat général concerné", a indiqué l'ambassade de France dans un communiqué, qualifiant les rumeurs de "malversations et non transmission de certains dossiers de fausses".

"Les procédures mises en place au sein de TLSContact ne permettent en aucun cas ce type de fraude, et toutes les demandes reçues par ce prestataire sont systématiquement transmises au consulat général concerné", a précisé la même source.

"Les vérifications conduites sur les dossiers de personnes n'ayant pas obtenu leur visa ont démontré que les demandes avaient bien été traitées par le consulat général concerné, qui leur avait opposé un refus en toute connaissance de cause, sur la base de la réglementation en vigueur", a souligné l'ambassade de France. Selon le communiqué, "des accusations infondées circulent actuellement à l'encontre de TLSContact, prestataire d'externalisation des services des visas pour le compte des consulats généraux de France en Algérie (Alger, Oran et Annaba)". La même source considère que "ces rumeurs de malversations et de non transmission par TLSContact de certains dossiers aux différents consulats généraux, propagées à la suite d'un SMS abusivement attribué au chef du service des visas du consulat général de France à Oran, sont parfaitement fausses". Le communiqué rappelle que "les consulats des États membres de l'Espace Schengen, en application de l'article 20 - alinéa 3 du Code communautaire des Visas, n'apposent plus de cachet dans les passeports depuis le 20 novembre 2015, date à laquelle le VIS (Système d'information Schengen) est devenu pleinement opérationnel dans toutes les régions du monde".

La même source souligne que "les consulats généraux de France en Algérie ne sont donc plus concernés par les dispositions relatives à l'apposition du cachet dans le passeport".

R. N.

SELON LE FMI

L'Algérie passe par une conjoncture « particulièrement délicate »

Les pays exportateurs de pétrole au Moyen-Orient et Afrique du Nord (Mena), dont l'Algérie, « restent confrontés à une conjoncture particulièrement délicate », selon le dernier rapport du Fonds monétaire international (FMI), publié hier.

PAR RIAD EL HADI

Les pays pétroliers comme l'Algérie sont largement dépendants des cours du pétrole brut. Or, ces derniers ne devraient pas évoluer positivement. En effet, le FMI table sur « la persistance du faible cours du pétrole », indique le rapport.

Dans ses prévisions, l'institution internationale mise sur un prix moyen du baril à 51 dollars en 2017. À moyen terme, ce niveau augmenterait légèrement à 56 dollars en 2020, précise le rapport. Pour l'année en cours, le prix moyen du baril ne dépassera pas les 43 dollars, estime le FMI.

Croissance en berne

Par ailleurs, la croissance économique mondiale reste trop faible pour soutenir la demande de pétrole en particulier et la relance économique en général, pour les pays pétroliers de la région Mena. Les pays du CCG et l'Algérie affichaient, en 2015, un taux de croissance de 3,4% en 2015. En 2016, il devrait se situer à 2%, avant de repartir légèrement à la hausse à



Le processus de diversification de l'économie doit être accéléré

2,4% en 2017. Pour ces deux années, le FMI a revu ses prévisions à la baisse.

La Chine, traditionnel moteur, voit sa croissance s'essouffler : elle passe de 6,9% en 2015 à 6,6% pour l'année en cours, avant de ralentir davantage en 2017, avec 6,2%. Par ailleurs, l'Union européenne est également en ralentissement, passant de 2% en 2015 à 1,5% en 2017. Seuls les pays émergents semblent tirer leur épingle du jeu, avec une hausse de la croissance de 4% à 4,6% entre 2015 et 2017. À l'échelle globale, la croissance est quasi-équilibrée, passant de 3,2% à 3,4% sur la même période.

De plus, la croissance hors-hydrocarbures en Algérie devrait sensiblement ralentir dans les prochaines années, selon le FMI. Après des pics proches des 7% sur la période 2006-2015, elle devrait être légè-

ment inférieure à 4% en 2016. Par la suite, entre 2017 et 2021, la croissance du PIB réel non pétrolier ne devrait pas excéder les 3%, selon les projections du Fonds monétaire international.

Assainissement budgétaire difficile

Le rapport du FMI relève des progrès réalisés par différents pays dans la maîtrise de leurs budgets respectifs. Tout en soulignant des avancées dans « l'assainissement budgétaire », le Fonds prévient qu'il « reste beaucoup à faire ».

Le but, selon le rapport, est de « placer les finances publiques sur des bases plus solides ». Comprendre : les budgets des États pétroliers doivent être moins dépendants aux hydrocarbures.

Pour financer les déficits, le FMI détaille

les options choisies par les différents pays exportateurs de pétrole. Par exemple, l'Algérie, dont le déficit budgétaire est proche des 15% en 2016, recourrait en grande partie à la « liquidation d'actifs », indique le rapport.

Près de la moitié du déficit serait financée par ce moyen, selon la même source. Par ailleurs le gouvernement algérien semble également recourir à « l'accumulation de la dette intérieure », précise le document. L'endettement extérieur reste marginal, voire inexistant.

Appel à des réformes concrètes et rapides

Pour accélérer la diversification de l'économie, certains pays ont annoncé des plans pour booster les « activités économiques hors du secteur pétrolier ». Afin d'y parvenir, le FMI appelle, de nouveau, à des « réformes concrètes » qui doivent être « mises en œuvre rapidement ».

Celles-ci doivent se traduire par « des politiques en faveur des entreprises ». Plus précisément, le FMI conseille de miser davantage sur le secteur privé pour « créer les emplois qui permettront d'absorber une main-d'œuvre en rapide croissance ».

Enfin, le rapport adresse une mise en garde contre les risques « pesant sur la stabilité financière ».

Au vu du manque de liquidités, exacerbé par la fonte des rentes pétrolières, le FMI pointe vers « un risque de détérioration de la qualité des actifs bancaires ».

R. E.

FARID BENRAMDHANE, CONSEILLER ET CHARGÉ DE PÉDAGOGIE AU MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION :

«Le rendement du système éducatif pose problème»

PAR RAHIMA RAHOUMI

En dépit des taux de réussite « appréciables » aux examens de fin d'année, « le rendement du système éducatif pose problème », déplore Farid Benramdhane, conseiller auprès de la ministre de l'Éducation chargé de la pédagogie. S'exprimant hier, dans l'émission Invité de la rédaction de la radio Chaîne 3, M. Benramdhane indique que « sur les 95% qui réussissent aux examens de 5ème, 25% échouent à la première année moyenne. Et sur les 66% d'élèves qui réussissent à l'examen du BEM, 15% d'entre eux doublent ».

Selon lui, les chiffres alarmants révélés par le département de Benghebrat sur la déperdition et l'échec scolaire « ne sont pas conjoncturels mais plutôt sont structurels ». Pour étayer ses propos, il révèle des résultats édifiants d'une étude menée dans 9 wilayas sur un corpus de 464000 erreurs tirées des feuilles des examens de 5ème et de BEM. « Nous avons remarqué que les matières scientifiques ont les moyennes les plus basses (8,40/20 pour les mathématiques en 2016), tandis que les moyennes des matières littéraires sont plus hautes (12 à 14/20 pour l'éducation islamique et éducation civique » a-t-il pré-

cisé en déplorant que « la seule capacité cognitive que nous avons développé chez l'élève c'est la mémorisation ».

Les résultats sur l'apprentissage des langues fondamentales (mathématiques, langue arabe et langue française) sont, également, décevants. « Seuls 24% d'élèves obtiennent la moyenne en mathématiques, 25% pour la langue arabe et 16% pour la langue française », détaille l'invité de la Chaîne 3. Pour le conseiller de Benghebrat, l'amélioration du système éducatif passe par un diagnostic pédagogique et par sa comparaison au niveau régional et international. En plus de

l'amélioration des enseignements, le département de Benghebrat compte remplacer la sanction par la correction, explique M. Benramdhane. « On a assuré la quantité en réalisant des taux de scolarisation appréciables, maintenant il faut passer à la qualité », insiste-t-il.

R. R.

PROPOS D'AMAR SAADANI

Le général Toufik veut saisir la justice

Le général Toufik entend saisir la justice dans les prochains jours contre Amar Saadani, a annoncé hier un site d'information électronique, citant une source proche de l'ancien chef du DRS.

« Le général Toufik estime que seul le recours légal à la justice constituera la meilleure réponse aux déclarations injurieuses et diffamatoires faites par Amar Saadani dans une réunion publique », explique cette source.

« Les propos en cause, rapportés par la presse écrite et audiovisuelle, ont suscité une réprobation évidente devant l'indigence des mots et l'irresponsabilité des phrases prononcées. Le général Toufik estime que la justice doit passer pour protéger l'honneur et la considération des institutions », poursuit la même source.

« Le comportement pour le moins folklorique venant d'un acteur politique gestionnaire d'une formation politique influente peut en effet avoir des conséquences graves sur la stabilité des institutions de la Nation », ajoute la même source.

« Des institutions qui doivent demeurer selon la loi intactes et inviolables pour survivre aux hommes et aux événements. C'est donc essentiellement pour ces raisons que le général Toufik a recours à la justice », conclut-elle.

R. N.

LUTTE ANTITERRORISTE

7 abris et 2 bombes artisanales détruits à Batna

Sept abris pour terroristes et deux bombes artisanales ont été détruits mardi lors d'une opération de ratisage menée par un détachement de l'Armée nationale populaire (ANP) dans la zone de Ouestili, dans la wilaya de Batna, a indiqué hier le ministère de la Défense nationale (MDN) dans un communiqué.

« Dans le cadre de la lutte antiterroriste, un détachement de l'Armée nationale populaire (ANP) a détruit, le 18 octobre 2016, sept abris pour terroristes et deux bombes de confection artisanale, suite à une opération de fouille et de ratisage

dans la zone d'Ouestili, wilaya de Bama (5e Région militaire) », a précisé le MDN. Par ailleurs, d'autres détachements « ont intercepté à Tamanrasset, In Guezam et Bordj Badji Mokhtar (6e RM), 26 contrebandiers et saisi trois pistolets mitrailleurs de type Kalachnikov, une quantité de munitions (787 balles), des produits explosifs et des moyens de detonations, ainsi que deux camions, 5 véhicules, 6 motos, 7 détecteurs de métaux, marteau piqueur, 16,16 tonnes de denrées alimentaires et 870 litres de carburant ».

En outre, à Sidi Bel Abbès, Oran et Tlemcen, (2e RM), un détachement de l'ANP et des éléments de la Gendarmerie nationale en coordination avec les services des Douanes « ont appréhendé 4 narcotrafiquants et saisi un camion et 4 véhicules chargés de 428 kilogrammes de kif traité ». Des unités des garde-côtes ont de leur côté « déjoué des tentatives d'émigration clandestines de cinquante-trois personnes à bord d'embarcations de construction artisanale à Annaba (5e RM) et Oran (2e RM) », note la même source.

R. N.

CONCESSIONNAIRES

Baisse du chiffre d'affaires en 2015

Le chiffre d'affaires global des concessionnaires des véhicules a enregistré en 2015 sa première baisse (-14,5%), mais certains ont continué à connaître une hausse de leurs ventes, a annoncé le Centre national du registre du commerce (Cnrc).

PAR RACIM NIDAL

Le chiffre d'affaires cumulé de près d'une quarantaine de concessionnaires ayant procédé à la publication de leur compte annuel de l'exercice écoulé, a atteint plus de 528 milliards de dinars en 2015 contre plus de 618 milliards de dinars en 2014 (714 milliards DA en 2013). Ainsi, plus de la moitié des concessionnaires représentant différentes marques (allemandes, sud-coréennes, japonaises et chinoises notamment) ont vu leur chiffre d'affaires enregistrer des diminutions allant de 10% jusqu'à 76%. Par contre, une quinzaine d'autres ont vu leur chiffre de ventes évoluer positivement entre 0,3% et 28%.

La baisse globale du chiffre d'affaires s'explique principalement par le recul des importations de véhicules, engendré par l'application de mesures techniques dans le cadre du nouveau cahier des

charges régissant l'activité automobile en Algérie (en 2015, le système des licences d'importation n'était pas encore entré en vigueur).

Ainsi, la facture d'importation des véhicules avait baissé de 31,3% en 2015 pour s'établir à 265 milliards de dinars (3,14 milliards de dollars) contre plus de 315 milliards de dinars (5,7 milliards de dollars) en 2014.

Mais une comparaison entre les importations et les chiffres d'affaires réalisés par les concessionnaires en 2015 montre qu'il n'y a pas systématiquement un rapport de causalité entre ces deux paramètres.

A titre d'exemple, les importations d'une marque française ont diminué de 27,4% alors que son chiffre d'affaires a augmenté de 3%.

Ceci s'explique, entre autres, par l'augmentation des prix des véhicules opérée par des concessionnaires ainsi que par



La chute du chiffre d'affaires ira en s'accroissant

une hausse des ventes y compris celles des stocks des véhicules qui existaient auparavant.

En outre, en dépit de la baisse du chiffre d'affaires global, le résultat d'exploitation dégagé par la filière s'est soldé par un bénéfice global de plus de 7,82 milliards de dinars (contre un bénéfice de 6,2 milliards de dinars en 2014).

Sur les 37 concessionnaires, onze ont enregistré des déficits. A noter que six concessionnaires ont réalisé à eux seuls 61% des importations d'automobiles en 2015 pour un montant de plus de 192 milliards de dinars, qui sont Renault, Hyundai, Sovac, GM Trade, Peugeot et Toyota.

R. N.

ASSURANCE AUTOMOBILE

5 millions d'Algériens attendent leurs indemnités

PAR IDIR AMMOUR

Les compagnies d'assurances doivent indemniser les personnes souscrivant à une assurance automobile sur un délai maximum de deux mois et pas plus. Mais sur le terrain, les assurés se plaignent, en effet, des retards enregistrés dans ce domaine, pouvant atteindre plusieurs mois, voire plusieurs années. Dans ce contexte, un bilan établi récemment, a révélé que 5 millions de victimes d'accidents de circulation n'ont toujours pas touché d'in-

demnités, alors que les compagnies d'assurances souffrent d'un déficit estimé à 25.000 milliards de centimes.

Certains dossiers portant indemnisation remontent jusqu'en 2006. En effet, 5 millions d'Algériens attendent toujours d'être indemnisés, alors que les compagnies d'assurances peinent encore à couvrir leur déficit. En 2015, les compagnies d'assurances ont versé 200 milliards centimes d'indemnités, tandis qu'un montant de 500 milliards de centimes reste à payer. Force est de souligner que le poste d'expert de la commission en charge des suivi des dossiers est resté vacant pendant trois ans.

La commission est composée en fait de directeur du Trésor public, de directeur des Assurances et deux (2) juges, sachant que ceux-ci occupent également des postes au niveau des compagnies publiques d'assurances. Selon un bilan semestriel de 2016, les compagnies d'as-

surances ont signé 3.8 millions de contrats d'assurance pour un montant de 33 milliards de dinars. Et pourtant, face à ce marasme qu'ont subi et subissent encore les assurés, la tutelle avait procédé à une action constructive dont le thème est "retour à l'équilibre technique et financier de la branche automobile". Ce projet est parmi les priorités d'un programme de coopération mis en œuvre avec l'aide du Programme MEDA de l'Union européenne. Mais au jour d'aujourd'hui, on est très loin de la diversification souhaitée par les autorités. On assiste au contraire à un processus de «laisser-aller». A cette époque là, plusieurs dizaines d'experts européens ont ainsi planché avec les cadres des principales compagnies publiques sur un programme de mise à niveau des prestations de la branche auto.

De la réduction des délais d'indemnisation à la lutte contre la fraude, en passant

par la mise en place du système du bonus-malus et la réforme de l'expertise, l'ensemble des aspects de la gestion de la branche ont été passés en revue et une panoplie de mesures adoptées et programmées avec la caution des PDG des compagnies publiques et de la Direction des assurances. Non seulement à la branche auto mais également contribuer à renforcer la sécurité sur les routes algériennes qui battent chaque année des records de dangerosité et des centaines de morts par mois. Au cœur du dispositif de ce programme de modernisation, on trouve la réduction des délais d'indemnisation avec l'objectif de les ramener en moyenne à 45 jours.

Un objectif réalisable à condition de mettre en vigueur une convention signée entre les compagnies du secteur dès 2001 et jamais appliquée.

I.A.

DÉBUT DE LA DERNIÈRE PHASE DE LA 21^e OPÉRATION DE RELOGEMENT À ALGER

200 familles concernées

PAR RAYAN NASSIM

La troisième tranche de la quatrième phase de la 21e opération de relogement dans la wilaya d'Alger a débuté hier et concerne 200 familles issues des bidonvilles des communes de Dar El Beida et Bordj El Bahri.

Cette troisième tranche concerne 200 familles des bidonvilles de "Coco Plage", "El Oued" et "Boukhari" de Bordj El Bahri, selon une source à la wilaya d'Alger.

Les familles sont relogées dans la cité des 1012 logts Chabou à Bordj El Bahri et la cité des 2400 logts dans la commune de Ouled Fayet.

Cette opération permettra de récupérer une assiette foncière de 2,2 hectares au niveau du front maritime de la commune de Bordj El Bahri, a précisé la même source. Concernant le fichier national du logement, la même source a fait état de quatre (4) cas signalés positifs. Il s'agit de deux (2) postulants avérés inscrits au programme AADL, un autre possédant un logement et un quatrième ayant bénéficié d'une aide l'Etat.

La première tranche de la quatrième phase de relogement qui a eu lieu le 5 octobre dernier a permis de reloger 665 familles. 387 autres ont été installées dans des logements décents au titre de la

deuxième tranche, le 10 octobre.

58 familles qui habitaient au centre de transit "Dijon" dans la commune de Bab El Oued, où un incendie s'était déclaré le 29 juillet dernier, seront également relogées durant cette quatrième phase au titre d'un programme d'urgence pour reloger 82 familles. Ce programme concernera également le relogement de 21 familles occupant le site de "Mercadal" dans la commune de Kouba ainsi que trois (3) familles qui constituaient un obstacle à la réalisation du projet de réaménagement du siège de la commune de Oued Smar.

R. N.

UN ACCIDENT DE LA CIRCULATION Un mort et 2 blessés à Merouana

Une personne a trouvé la mort et deux autres ont été grièvement blessées dans un accident de la circulation survenu dans la wilaya de Batna, a-t-on appris hier auprès du chargé de la communication à la direction de la Protection civile.

L'accident s'est produit mardi soir lorsqu'un véhicule touristique a dérapé et s'est renversé sur un tronçon routier de la route nationale (RN) n°86 reliant la ville de Merouana à Ras Layoune, à la région ouest de la capitale des Aurès, a précisé Zoheir Nekaâ.

Les victimes étaient âgées entre 32 et 38 ans, a-t-on encore indiqué, signalant que les personnes blessées ont été évacuées d'urgence vers l'hôpital Ali Nemer de Merouana.

Une enquête a été ouverte pour déterminer avec exactitude les causes de cet accident, selon la même source.

R. N.

PLF 2017

Une nouvelle taxe sur les produits énergétivores

Le projet de loi de finances 2017 (PLF 2017) a introduit une nouvelle taxe intitulée Taxe d'efficacité énergétique (TEE), applicable aux produits fonctionnant notamment à l'électricité et dont la consommation dépasse les normes d'efficacité énergétique.



Cette taxe, qui peut atteindre jusqu'à 60% de la valeur du produit, devrait être appliquée sur les produits domestiques importés ou fabriqués localement, à l'exception des produits destinés à l'exportation, selon le niveau de consommation du produit.

Elle est exigible lors du dédouanement pour les produits importés, et à la sortie d'usine pour les produits fabriqués localement.

Intégrée dans la base imposable à la TVA, cette taxe sera affectée à 90% au budget de l'Etat et à 10% au Fonds national pour la maîtrise de l'énergie et pour les énergies renouvelables et de la cogénération.

Pour les climatiseurs, les réfrigérateurs et congélateurs et les lampes incandescentes et fluorescentes, un barème progressif a été établi pour définir la taxe à appliquer selon la classe énergétique.

Ainsi, une taxe de 5% sera appliquée aux produits de la classe "A" (faible consommation énergétique), de 30% pour la classe "B", de 35% pour la classe "C", de 40% pour la classe "D", de 45% pour la classe "E", de 50% pour la classe "F" et de 60% pour la classe "G" (forte consommation énergétique).

A cet effet, les importateurs et les fabri-

cants locaux sont tenus de mentionner les caractéristiques et la classe énergétique sur les étiquettes, les appareils et les emballages. Faute d'application, la taxe de la classe "G" (60%) et une amende égale à deux fois la valeur du produit seront alors imposées.

Pour les appareils de production et de stockage de l'eau chaude, les machines à laver, les lave-vaisselle, les fours, les fers à repasser, les appareils audiovisuels et les appareils de chauffage électriques à usage domestique, ils seront soumis à une taxe unique de 45%.

Selon les prévisions du gouvernement, l'application d'un taux de 35% de TEE aura un impact budgétaire approximatif de 10,7 milliards de DA (9,2 milliards de DA en TEE et 1,5 milliard de DA en TVA).

"Ce dispositif de taxation ne se limitera pas aux produits utilisant de l'électricité mais il sera élargi aux autres biens fonctionnant au gaz et au carburant", selon le PLF 2017.

L'objectif principal de la taxation des produits énergétivores consiste, selon les concepteurs du projet, à rechercher l'efficacité pour une transition énergétique à long terme en incitant le consommateur à rationaliser sa consommation énergétique à travers l'acquisition d'appareils à consommation électrique modérée.

Pour eux, la fiscalité intervient comme instrument de régulation socio-économique à travers l'instauration de taxes spécifiques impactant le prix en vue d'influencer le comportement des agents économiques et des ménages.

Elle intervient en attendant l'instauration d'une politique d'efficacité énergétique en vue d'interdire l'importation et la fabrication de produits à faible efficacité énergétique, qui s'inscrit dans le cadre d'une réforme structurelle à long terme.

Cette taxation vise, également, la protection de l'environnement, la préservation des ressources naturelles et l'efficacité énergétique dans le cadre d'une politique de développement durable.

Le gouvernement a justifié également cette taxation par le gaspillage et la surconsommation dus au prix faible de l'électricité et du gaz qui ne couvrent même pas les coûts de revient.

Le niveau de consommation de l'électricité dépasse actuellement les 55.000 GWH (en évolution de 6,3% ces dernières années) avec 8.559.354 abonnés au premier trimestre 2016 (+4,6% par rapport au premier trimestre 2015).

L'utilisation de l'électricité par les ménages représente 54% de la consommation énergétique à cause des appareils électroménagers, électriques et électroniques, induisant une augmentation de l'utilisation du gaz dans le fonctionnement des centrales électriques.

Pour le gaz, la consommation énergétique est de 133.000 MTH avec 4.703.866 clients durant le premier trimestre 2016, en hausse de 8% par rapport à la même période de 2015.

MESURES DU LFC 2015 RELATIVES AU VOLET SÉCURITÉ SOCIALE

Près de 186.000 employeurs y ont bénéficié

Près de 186.000 employeurs affiliés à la Caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés (Cnas) ont bénéficié des mesures exceptionnelles introduites par la loi de finances complémentaire (LFC) 2015, relative au volet sécurité sociale, a indiqué mardi le directeur général de la caisse, Tidjani Hassen Haddam.

"Près de 186.000 employeurs affiliés à la Cnas ont bénéficié des mesures exceptionnelles de la LFC 2015, ce qui représente 51% de l'effectif employeurs du secteur économique", a précisé M. Haddam lors des travaux d'un regroupement des directeurs d'agences CNAS.

Parmi le nombre total des employeurs

ayant bénéficié des mesures de la LFC 2015, "153.042 employeurs se sont acquittés de la totalité des cotisations principales et ont bénéficié de l'annulation des majorations et pénalités de retard", alors que "près de 19.000 employeurs ont souscrit un échéancier de paiement", a-t-il dit. S'agissant des nouveaux affiliés volontaires au système de la sécurité sociale, le nombre avoisine les 18.000 adhérents, composés de personnes qui actuaient dans l'informel, selon M. Haddam. Cette catégorie de nouveaux adhérents à la sécurité sociale bénéficie des prestations d'assurances maladie pour une période transitoire de 3 ans, outre le versement d'une cotisation mensuelle de

2.160 DA, pour accéder par la suite aux droits de retraite, une fois intégrés au secteur formel.

Le directeur général de la Cnas a également souligné que ces résultats ont permis d'enregistrer près de 200.000 salariés déclarés à la Cnas et que la recette de cotisations a évolué de près de 10% au 1er semestre 2016 par rapport à la même période de l'année 2015.

A cette occasion, le même responsable a indiqué que la Cnas invite les employeurs indéposables à se rapprocher de ses services afin de bénéficier des mesures exceptionnelles de la LFC 2015 leur permettant de régulariser leur situation avant le 31 décembre 2016.

LA BOURSE DE TOKYO TERMINE EN HAUSSE

Mitsubishi grimpe

La Bourse de Tokyo a bouclé mercredi sa quatrième séance consécutive de hausse, portée notamment par un bond de l'action Mitsubishi Motors. L'indice Nikkei a pris 0,21% (35,30 points), pour finir juste

sous la barre des 17.000 points, à 16.998,91. Le Topix, plus large, a pris 0,63 point (+0,05%) à 1.357,20 points. Mitsubishi Motors a pris 7,85% après une information

du quotidien économique Nikkei affirmant que Nissan Motor avait décidé de nommer son PDG, Carlos Ghosn, à la présidence du constructeur dans lequel il a pris une part de 34%.

A la hausse également, Sharp a gagné 10,64% après avoir dit s'attendre à une forte hausse de son bénéfice annuel. (Ayai Tomisawa, Juliette Rouillon et Patrick Vignal pour le service français)

SONATRACH ET LA COMPAGNIE

DANOISE MAERSK

Ils signent un mémorandum d'entente

Un mémorandum d'entente sur la coopération a été signé mardi à Alger par le groupe Sonatrach et la société danoise Maersk, indique Sonatrach dans un communiqué.

Ce mémorandum d'entente a été paraphé par le vice-président exploration et production au sein de Sonatrach, Salah Mekmouche et le vice-président non-operated ventures de Maersk, Carsten Sonne Schimdt, a précisé la même source. La conclusion de ce mémorandum "intervient dans le prolongement des discussions initiées par (...) Sonatrach avec l'ensemble de ses partenaires pour le développement de la coopération et du partenariat", a ajouté le communiqué. "Ce mémorandum confirme la volonté de Sonatrach et de Maersk Oil à consolider le partenariat existant et d'asseoir le cadre propice pour la recherche et la réalisation de nouvelles opportunités entre les deux compagnies dans de nouveaux projets d'hydrocarbures dans l'amont pétrolier", souligne la même source.

RELIZANE

Vaccin contre la grippe saisonnière disponible

Quelque 26.000 doses de vaccins contre la grippe saisonnière sont disponibles dans la wilaya de Relizane, en prévision de la campagne de vaccination prévue la semaine prochaine, a annoncé la Direction locale de la santé.

Ces doses, fournies par l'Institut Pasteur d'Alger, ont été distribuées aux établissements sanitaires et centres de vaccination répartis à travers la wilaya, a expliqué le chargé de la communication de la DSP, Lazreg Belfodil. Les établissements de santé de proximité des daïras ont reçu un plus grand quota de ces doses, à l'exemple de ceux de Djidiouia (8.600 doses) Relizane (6.500 doses), Zemmoura (4.500 doses), Yellel (3.500 doses) et Sidi M'hammed Benali (1.500 doses) a-t-on ajouté de même source.

Tous les moyens nécessaires ont été mobilisés pour la réussite de cette campagne qui touche les personnes âgées de plus de 65 ans, les malades chroniques, les femmes enceintes et les personnels du secteur.

MOSTAGANEM

Prochaine mise en service de la STEP de Salamandre

La station d'épuration des eaux usées (Step) de Salamandre, à Mostaganem, sera mise en service en novembre prochain, a annoncé la Direction de wilaya des ressources en eau. Cette infrastructure dont le taux d'avancement des travaux a atteint 98%, devra traiter une moyenne de 56.000 m³ d'eaux usées/jour pour être exploitées dans l'irrigation agricole.

La Step contribuera également à protéger de la pollution la côte de Mostaganem notamment les plages de Sidi Madjdoub, les Sablettes, Ourèa et Stidia.

Cette installation prendra en charge le traitement des eaux usées des daïras de Mostaganem, Kheiredine, Hassi Mameche, Stidia, Mazagran, Sayada et Ain Boudinar, soit une population de 350.000 âmes.

Le taux de traitement des eaux usées de la wilaya de Mostaganem sera porté, après la réception de cette STEP, à 85 %.

Ce projet, pris en charge par un groupe algéro-libanais-allemand, a nécessité un investissement de 3,5 milliards DA.

APS

IN-SALAH, BAIN THERMAL TEMESGUIDA

Réouverture l'année prochaine

Le bain thermal de Tamesguida rouvrira, dans la commune de Foggaret-Ezzoua, wilaya déléguée d'In-Salah (Tamanrasset), rouvrira ses portes début de l'année prochaine, ont annoncé les responsables de cette collectivité.

PAR BOUZIANE MEHDI

Selon l'APS, lancés fin 2014, les travaux de restauration de cette installation, bien de la commune, ont porté sur le réaménagement d'un bassin collectif, de petits bassins individuels, ainsi que de six bungalows de repos jouxtant le hammam.

Avec l'octroi d'une enveloppe de 400 millions DA, la réalisation des travaux de cette opération englobent aussi les aménagements extérieurs dont les délais de livraison ont été fixés à trois mois, a précisé l'APS, soulignant que les travaux ont été confiés à des entreprises privées. Après réception des travaux, l'Assemblée populaire de la commune de Foggaret Ezzoua entend mettre cette structure à la location privée, en vue d'assurer des ressources financières supplémentaires à la commune. A la satisfaction des visiteurs qui viennent de différentes régions, la réouverture de cette station devra générer des emplois, avec la création aussi de prestations de restauration, de récréation et d'activités thérapeutiques. Selon des études de l'entreprise nationale des études touristiques et le

secteur des ressources en eau et de l'environnement, le bain thermal de Tamesguida, situé à 90 km de la commune de Foggaret Ezzoua, puise d'une source thermal située à 300 mètres ses eaux chaudes (atteignant 74°) aux nombreuses vertus thérapeutiques, à la satisfaction des curistes qui s'y rendent pour profiter de ses bienfaits thérapeutiques et la cure de pathologiques cutanées et rhumatismales, a fait savoir l'APS, affirmant que la commune de Foggaret Ezzoua fonde beaucoup d'espoir sur cette station, qui a fait peau neuve, et devra contribuer à booster les activités touristiques, attirer les curistes et visiteurs et impulser les activités économiques et commerciales dans la région.

B. M.

ALGER, DIRECTION DE L'INDUSTRIE ET DES MINES DE LA WILAYA

Centre de facilitation pour jeunes promoteurs opérationnel fin 2016

Un premier centre de facilitation assurant l'accompagnement, l'orientation et la formation au profit de jeunes porteurs de projets innovants dans le cadre des PME, sera opérationnel à la fin de 2016 au niveau d'El Mohammadia (Alger), a indiqué la Direction de l'industrie et des mines de la wilaya d'Alger.

"Ce centre de facilitation situé à El Mohammadia, dont les travaux ont atteint 80%, a pour ambition d'accompagner les jeunes promoteurs afin qu'ils puissent rapidement créer leurs propres entreprises", a indiqué à l'APS le directeur de l'industrie et des mines de la wilaya d'Alger, Hamou Benabdellah.

"Le centre de facilitation fait partie de la maison d'entreprise (en cours de création) qui englobe aussi la pépinière d'entreprises, l'agence nationale de développement de la PME et le fonds de garantie de la PME", a précisé le responsable.

"Le but essentiel de la mise sur pied d'un tel centre est de créer le maximum de petites et moyennes entreprises (PME) innovantes à Alger pour faire face au déficit dans ce domaine en prenant compte des normes internationales, a relevé le responsable.

Il existe actuellement à Alger 50.000 PME, ce qui est insuffisant", a considéré M. Benabdellah ajoutant que "l'objectif essentiel est de doubler leur nombre à l'horizon 2025".

Les jeunes promoteurs disposeront, grâce à ce centre, de tous les moyens matériels (bureaux, Internet, fax, téléphone etc.), "à des prix symbolique" jusqu'à ce qu'ils puissent créer leurs propres entreprises", a souligné le responsable.

En plus des moyens matériels, les jeunes promoteurs bénéficieront d'une formation continue au niveau de ce centre, assurée par des experts et des universitaires spécialisés dans le domaine, a ajouté M. Benabdellah.

Ce centre dont l'enveloppe financière a atteint près de 8 milliards de centimes est constitué de plusieurs salles de conférence et de départements de services (information, documentation, formation etc.).

En plus du centre de facilitation qui sera opérationnel fin 2016, il sera créé prochainement dans le même endroit à El Mohammadia "La pépinière d'entreprises" qui sera à l'image de la pépinière des plantes permettant, notamment, aux jeunes promoteurs de créer leurs entreprises, selon le responsable.

"La pépinière d'entreprises est un espace où seront hébergés 40 porteurs de projets innovants afin de leur faciliter et leur offrir les moyens nécessaires pour créer rapidement leur entreprises", a précisé le responsable.

APS

TLEMCCEN, COMMUNE DE BENI SENOUS

Gaz naturel pour plus de 190 foyers



Plus de 190 foyers ruraux du village de Dar El Fahs, dans la commune de Béni Senous, située au sud de Tlemcen, ont été raccordés au réseau d'alimentation en gaz naturel.

PAR BOUZIANE MEHDI

Lors d'une cérémonie symbolique présidée par le wali de Tlemcen, habitants de ce village ont exprimé leur satisfaction de voir la fin leur calvaire, a indiqué l'APS, soulignant que les villageois de cette zone montagneuse n'auront plus à chercher

des bouteilles de gaz butane, utilisées pour leurs besoins quotidiens ou durant l'hiver rigoureux dans cette région.

Selon l'APS, le wali de Tlemcen a inspecté, lors de cette visite, le chantier de construction d'un nouveau lycée de 800 places à Béni Senous qui doit atténuer la tension que connaît l'unique établissement secondaire dans cette zone, fréquenté par des lycéens de hameaux et villages de la commune.

Avant de poser la première pierre d'un futur château d'eau de 150 m³ à Hmama et inspecté le projet de réalisation d'un chemin communal reliant le CW 103 à Hai El-Kasbah sur 3 km,

le wali a inspecté le chantier de réalisation de 500 logements promotionnels.

Pour clôturer sa visite, le chef de l'exécutif a rencontré les représentants de la société civile de la daïra de Béni Senous au cours de laquelle il a pris connaissance des préoccupations des citoyens et leurs aspirations à améliorer leurs conditions de vie, a fait savoir l'APS, ajoutant que les interventions ont abordé certaines préoccupations comme le renforcement du réseau d'AEP, l'assainissement, l'éclairage public et l'électrification rurale, les loisirs et l'animation sportive et culturelle.

B. M.

ORAN, FUTUR PÔLE URBAIN

Réalisation d'un des plus beaux centres commerciaux

Le futur pôle urbain d'Oran, du côté ouest de la ville, comprendra un "Park Mall", un site d'envergure, annoncé d'ores et déjà par ses concepteurs comme l'un des plus beaux complexes commerciaux et de loisirs au sein du Bassin méditerranéen, a-t-on appris lors d'une rencontre consacrée à la présentation de ce projet.

"Un espace de 18 hectares est réservé pour cet important investissement approuvé par le Conseil national d'investissement. Il sera concrétisé avant la tenue des Jeux méditerranéens qu'Oran accueillera en 2021", a indiqué le wali d'Oran, Abdelghani Zaâlane, à l'issue de la présentation de l'étude préliminaire.

"La réalisation de ce projet constituera une valeur ajoutée pour la wilaya d'Oran", a souligné le chef de l'exécutif, observant que "les infrastructures prévues dans ce cadre sont à la mesure des aspirations de la capitale de l'Ouest algérien à se positionner parmi les grandes métropoles de la Méditerranée".

Le futur Centre commercial et de

loisirs d'Oran est projeté dans le cadre d'un investissement algérien apporté par l'opérateur Rachid Khenfri, président directeur général de la société Prombati qui a, à son actif, la réalisation d'un Centre similaire, en l'occurrence le complexe de commerce et de loisirs "Park Mall" à Sétif.

Le wali d'Oran s'est félicité de l'initiative de l'opérateur algérien, "jouissant de surcroît d'une expérience en la matière", et du fait que son projet est "parfaitement inscrit dans les perspectives de développement urbain local".

Tout en faisant valoir l'impact de ce projet au plan social et économique, M. Zaâlane a insisté sur le fait qu'il constitue une partie des grandes ambitions affichées pour l'aménagement des 1.300 hectares réservés à la création du futur pôle, à l'extension Ouest de la ville d'Oran, entre la commune de Misserghine et la localité d'Aïn El-Beida.

L'opérateur Rachid Khenfri a fait savoir que le futur "Park Mall" d'Oran comprendra un centre commercial, un

hôtel, des restaurants, une grande salle de conférences et d'activités culturelles, des parcs aquatiques, une patinoire, et d'autres espaces de loisirs, outre les parkings et les structures annexes.

La rencontre s'est tenue à la salle de conférence de la Grande mosquée Ibn Badis, en présence de l'architecte concepteur de l'esquisse, Massimiliano Fuksas, récompensé à l'échelle internationale pour l'originalité de ses œuvres qui ont vu le jour dans nombre de pays.

"Le nouveau pôle urbain d'Oran qui accueillera le projet jouit d'un paysage d'une beauté étonnante", a déclaré l'architecte en faisant la présentation de sa vision marquée, en plus de sa touche esthétique originale, par l'interconnexion entre les différents établissements, l'aménagement de larges voies piétonnières, l'embellissement avec la plantation d'arbres, et l'économie d'énergie grâce aux capteurs solaires photovoltaïques.

APS

SIDI BEL-ABBES

Réception de 14 opérations de développement

La commune de Sidi Chaïb (Sidi Bel-Abbès) vient de réceptionner 14 opérations de développement dans plusieurs secteurs, selon le président d'APC, Youcef Gharbi. Cette commune relevant de la daïra de Merhoum a bénéficié d'une enveloppe financière de plus de 34 millions DA au titre du programme communal de développement (PCD) de l'exercice 2015 contribuant à la réalisation de ces opérations.

Elles ont porté notamment sur la réhabilitation et l'extension du réseau AEP (3 millions DA) et du bassin d'assainissement (2,5 millions DA).

Ce programme a permis également l'aménagement urbain d'une nouvelle cité (3,3 millions DA), ainsi que de la route menant à Bir Lahmam (4,4 millions DA) et la réalisation de stations de bus. Il a porté, en outre, sur l'achèvement des travaux de réfection, de maintenance de l'éclairage public et d'aménagement d'espaces verts et du stade municipal.

Ces opérations de développement réceptionnées contribuent à améliorer le cadre de vie de la population de cette collectivité, a souligné le P/APC.

OUARGLA

61.321 logements réalisés en 10 ans

La wilaya d'Ouargla a bénéficié de programmes d'habitat totalisant 61.321 unités au cours des dix dernières années (2005 à fin 2015), a indiqué le directeur local du secteur.

Il s'agit notamment de 30.650 logements ruraux, 20.027 unités de type public locatif (LPL) et 3.000 autres selon la formule location-vente, le reste étant répartis entre les autres formules d'habitat, a détaillé Rachid M'hamedi, lors d'une journée d'information à l'occasion de la célébration de la journée mondiale et arabe de l'habitat.

Sur ces 61.321 unités, toutes formules confondues, 40.694 logements ont été déjà achevés, 15.435 autres sont en cours de construction tandis que 5.192 unités n'ont pas encore été lancées, a-t-il précisé.

Plusieurs organismes relevant du secteur de l'Habitat dans la wilaya d'Ouargla ont pris part à cette journée d'information, dont les Directions de l'habitat et de l'Urbanisme et de la Construction, l'Office de promotion et de gestion immobilières (OPGI), l'Agence de l'amélioration et du développement du logement (AADL) et de l'Agence foncière.

Organisée à la Maison de la culture Moufidi Zakaria à Ouargla, cette manifestation a été une occasion aussi d'exposer les opérations d'aménagement urbain projetées à travers la wilaya d'Ouargla qui s'étend sur une superficie de 163.230 km², ainsi que l'amélioration des modes de construction en régions sahariennes, conformément au décret exécutif de 2014 fixant les critères techniques d'urbanisme et d'architecture applicables aux constructions dans le Sud.

APS

RDC

Feu vert à un troisième mandat pour Kabila

Au Congo-Kinshasa, le dialogue a connu son épilogue. L'accord politique qui en est issu a été adopté « par acclamation » ce lundi 17 octobre. En échange du glissement concédé à Joseph Kabila, Vital Kamerhe devrait obtenir la Primature.

Mais cet accord, fruit d'un dialogue auquel n'ont pas pris part deux poids lourds de l'opposition (Tshisekedi et Katumbi) ni les principales organisations de la société civile, pourrait n'être appliqué que durant un laps de temps limité.

"Dès le départ, les dés étaient pipés ; le scénario, écrit et connu d'avance", note un observateur attentif de la vie politique kinoise. "Les grandes lignes de l'accord ont été éventées bien en amont. Si certains ont pris part au dialogue, c'était bien dans l'espoir de ne pas se laisser distancer au sein de l'opposition, d'obtenir la primature et de se trouver dans une position plus favorable pour préparer l'élection présidentielle", analyse-t-il dans une allusion à peine voilée à Vital Kamerhe. D'emblée, la personnalité du facilitateur Edem Kodjo a renforcé cette impression d'un "petit arrangement en famille". Proche de Zuma et de Kabila, il n'est jamais apparu comme neutre.

Un accord jugé peu satisfaisant sur le fond

Cet accord politique, au final, ne règle presque rien sur le fond. Certes, une date pour la tenue de l'élection présidentielle est avancée. Mais elle est à la fois lointaine (fin avril 2018) et incertaine... L'accord ne contient que de très faibles garanties pour la faire respecter. "Kabila ne respecte pas la Constitution. Comment peut-on imaginer qu'il observera un vulgaire engagement couché sur un bout de papier ?", fait mine de s'interroger un responsable de Filimbi. Plus grave, l'accord en question ne prévoit aucune disposition stipulant l'interdiction pour le

Président actuel de se représenter. "Joseph Kabila pourrait mettre à profit cette transition à rallonge pour repousser encore la date de l'élection, au motif de l'absence de financement suffisant ou pour une raison technique quelconque, et organiser un référendum modifiant la Constitution afin de lui permettre de repartir balles neuves", analyse un professeur en droit public de l'UniKin. "Cet accord n'est pas le fruit d'un compromis, mais d'une compromission. Toutes les dignes, tous les garde-fous ont sauté", s'inquiète, quant à lui, un membre du Front Citoyen. Ce matin, *Le Potentiel*, l'un des grands quotidiens kinois, titrait : "Dans un an, Kabila sera candidat".

Un accord qui manque d'inclusivité et de légitimité

Le dialogue n'ayant pas été inclusif, il souffre immanquablement aux yeux de l'opinion publique nationale et internationale d'un manque de légitimité. "Cet accord n'engage que ses signataires, et nullement le peuple congolais", prévient un membre de l'opposition. Même son de cloche du côté de la société civile, dont les principales organisations (CENCO, Lucha, Filimbi...) se sont tenues à l'écart d'un dialogue, perçu d'emblée comme un piège. Dans son dernier communiqué, La Lucha déclare que "l'accord entre Kabila et Kamerhe est une forfaiture que la communauté internationale ne doit pas prendre le risque de cautionner", évoquant même un "coup d'Etat constitutionnel". Un point de vue partagé d'ailleurs, dans une très large mesure, au sein de cette communauté internationale. "On a assisté durant un mois et demi à un soliloque. Le Président Kabila a toujours battu la mesure et, au final, c'est son point de vue qui a prévalu", fait observer un diplomate en poste à Kinshasa. L'Union européenne a réitéré aujourd'hui son appel en faveur d'un dialogue plus inclusif et représentatif. Elle envisage, à son tour, de prendre des sanctions contre les autorités en RDC. Et maintenant ? Deux scénarios sont possibles : soit un dialogue véritablement inclusif est amorcé en présence des principaux leaders de l'opposition et d'un nouveau facilitateur. La réunion de Luanda —



prévue le 26 octobre sous l'égide de la CIRGL, des Nations unies, de la SADC et de l'Union africaine — pourrait en être la première étape, même si nombre en doutent compte tenu du caractère légitimiste des organisations africaines précitées, toujours très promptes à défendre leurs pairs, chefs d'Etat, au pouvoir.

Soit le dialogue est impossible et dans ce cas, c'est l'épreuve de force dans la rue. Déjà le mercredi 19 octobre, une journée

ville-morte est prévue en guise de nouvel avertissement à l'endroit du Président Kabila.

Mais si rien ne bouge, le véritable rendez-vous pourrait avoir lieu à partir du 20 décembre 2016, date à partir de laquelle Joseph Kabila exercerait sa charge de façon extra-constitutionnelle. La RDC sombrerait alors dans l'inconnu ; et peut-être à nouveau, comme beaucoup le redoutent, dans le chaos.

ETATS-UNIS, ELECTION PRÉSIDENTIELLE

Le demi-frère d'Obama soutiendra Trump lors des débats

On n'est jamais trahi que par les siens ! Le demi-frère du président américain sortant soutient le candidat républicain au cours de la présidentielle, et ne s'en cache pas.

Malik Obama, demi-frère de Barack Obama, assistera aux derniers débats présidentiels à Las Vegas en tant qu'invité du candidat républicain à la présidence Donald Trump, annonce le *New York Post*. "Je suis très heureux d'être présent au débat. Trump peut à nouveau faire de l'Amérique un grand pays", a-t-il déclaré.

Né au Kenya, le demi-frère du président américain est citoyen américain et habite à Washington, dans le district de Columbia.

Donald Trump a déclaré qu'il comptait le rencontrer, car, selon lui, il comprend beaucoup mieux la situation qui règne aux États-Unis que son demi-frère. Malik, de trois ans plus âgé que Barack Obama, avait déjà déclaré par le passé vouloir voter pour le candidat républicain lors des élections. L'élection présidentielle se tiendra aux États-Unis le 8 novembre. Les deux principaux candidats sont le républicain Donald Trump et la démocrate Hillary Clinton. Barack Obama, qui achève son deuxième mandat à la tête du pays, ne pouvait plus présenter sa candidature.

FRAPPE BELGE À HASSADJEK

Moscou attend la réaction de Washington

La porte-parole du ministère russe des Affaires étrangères, Maria Zakharova, s'est prononcée sur une frappe effectuée récemment par l'Armée de l'air belge contre la localité syrienne de Hassadjeq, qui a fait six morts et plusieurs blessés.

"Nous nous attendons à des déclarations du Département d'État condamnant fermement ces frappes qui ont tué des civils et causé des dommages. À mon avis, il ne devrait pas être difficile d'obtenir des photos des victimes afin de lancer une campagne appropriée sur la chaîne CNN", a publié Mme Zakharova sur sa page Facebook.

Rappelons que six personnes ont été tuées et quatre autres blessées

ce mardi à Hassadjeq, dans la province d'Alep, où deux appareils belges de type F-16 ont été détectés, a annoncé dans un communiqué le Centre russe pour la réconciliation des parties en conflit en Syrie.

L'état-major général des Forces armées russes a annoncé le début d'une pause humanitaire à Alep le 20 octobre prochain.

Une rencontre consacrée au règlement de la crise syrienne s'est déroulée samedi dernier à Lausanne, en Suisse. Elle a réuni le ministre russe des Affaires étrangères Sergueï Lavrov, le secrétaire d'Etat américain John Kerry, l'envoyé spécial du secrétaire général de l'Onu pour la Syrie Staffan de Mistura, ainsi

que les ministres des Affaires étrangères turc, saoudien, iranien, qatari, jordanien, égyptien et irakien. Les discussions ont duré plus de 4 heures sans aboutir à des ententes. Les participants n'ont pas fait de déclarations conjointes.

Moscou appelle l'Onu à séparer le bon grain de l'ivraie en Syrie

Faire un distinguo entre l'opposition "modérée" et les djihadistes constitue une démarche cruciale pour le règlement de la crise en Syrie, selon un diplomate russe. Moscou a présenté au Conseil de sécurité de l'Onu un projet de déclaration appelant à faire un

distinguo entre l'opposition dite "modérée" et les djihadistes en Syrie, a déclaré aux journalistes l'ambassadeur permanent de la Russie auprès de l'Onu Vitali Tchourkine. Le diplomate a rappelé qu'auparavant, Moscou avait fait "une déclaration importante" sur l'arrêt de frappes aériennes à Alep.

"Nous estimons que dans ces conditions il est extrêmement important pour les Etats qui ont de l'influence sur les groupes armés d'opposition dans la partie est d'Alep et au-delà d'intensifier les efforts visant à faire le distinguo entre l'opposition « modérée » et les terroristes reconnus comme tels par le Conseil de sécurité. Nous esti-

mons également qu'il est crucial pour toutes les parties d'empêcher les individus et groupes associés aux terroristes reconnus comme tels par le Conseil de sécurité d'avoir accès à un soutien financier et matériel", a indiqué le diplomate.

Selon lui, la Russie insiste pour toutes les parties cessent de coopérer avec les terroristes, s'en séparent et apposent leur signature à l'accord de cessez-le-feu. "Nous avons préparé un projet de résolution à cette occasion et espérons qu'il sera adopté par les membres du Conseil", a conclu le représentant permanent de Russie à l'Onu.

JUSQU'AU 22 OCTOBRE

Semaine de la langue italienne

Sous le haut patronage du Président de la République italienne, l'Institut italien de la culture à Alger organise la XVI^e semaine de la langue italienne dans le monde, qui s'étend depuis le lundi 17 au samedi 22 octobre.



PALAIS DE LA CULTURE MOUFDI-ZAKARIA

Un concert lyrique avec Fairouz Oudjida et Mehdi Ghazi

JUSQU'AU 22 OCTOBRE

Semaine de la langue italienne

Sous le haut patronage du Président de la République italienne, l'Institut italien de la culture à Alger organise la XVI^e semaine de la langue italienne dans le monde, qui s'étend depuis le lundi 17 au samedi 22 octobre.

De Blida à Alger, la manifestation se donnera pour mission de partager la langue italienne, la créativité, les marques et costumes, la mode ainsi que le design du pays à la botte et ce, selon le programme suivant :

Judi 20 octobre – École polytechnique d'architecture et d'urbanisme (EPAU, Alger) : 10h00 : Vernissage de l'exposition « *Small Utopias* », traitant de l'architecture italienne du troisième millénaire à travers histoire, recherche et innova-



tion.
11h00 : *Lumière-Architecture, la lumière invisible* par Piero Castiglioni, architecte et designer.

Samedi 22 octobre – Musée du

Bardo (Alger) : *Fantaisies de soies italiennes* » par la fondation Sartirana Arte de Pavie. Elle présente plus de 100 pièces contenant l'histoire de la soie italienne — déclinée sous dif-

férentes formes et couleurs — des chemisiers de Ferragamo aux robes en soie d'Armani jusqu'aux célèbres foulards/tableaux de Andrea Pfister.

LES 21 ET 22 OCTOBRE

Andalou'elle à Alger

Un événement mettant en avant l'andalou au féminin se tiendra les 21 et 22 octobre prochain à Alger, à l'initiative de l'Établissement Arts et Culture. C'est dans le cadre de la 13^e

édition d'Andaloussiates El Djazair, qu'Arts et Culture prévoit pour les 21 et 22 octobre une représentation d'artistes exclusivement féminines entre andalous et hawzi, à travers la

manifestation Andalou'elle. La première soirée sera dédiée aux associations Mezghena et El Djenaida tandis que la deuxième mettra à l'honneur Sabah el Andaloussia et Zahia

Benzengi. Rappellons que ces deux événements auront lieu à l'École de musique Cheikh Abdelkrim-Dali à Kouba à partir de 18h00. L'entrée est à 200 DA.

«MISS PEREGRINE ET LES ENFANTS PARTICULIERS»

Dates de projection à Alger

La salle Cosmos a dévoilé son programme de projections jusqu'au 22 octobre, et parmi les nouveaux films projetés, il est à relever un certain « *Miss Peregrine et les enfants particuliers* ». Du 17 au 22 octobre, la salle Cosmos (Riad El-Feth) vous invite à découvrir le dernier-né de l'esprit de Tim Burton : « *Miss Peregrine et les enfants particuliers* » en compagnie d'autres films déjà projetés au niveau de la salle, à l'image de « *Bastille Day* », « *L'âge de glace 5* » ou encore « *Suicide Squad* ». Si dimanche est le jour de relâche de la salle, les autres jours de la semaine connaîtront un minimum d'une séance, chiffre qui augmentera à 3 durant le week-end. Le prix d'entrée aux séances est

de 700 DA pour les longs-métrages et de 300 DA pour les films d'animations.
Le programme complet :
Lundi 17/10/2016 :
16h : *Blood Father*
Mardi 18/10/2016 :
14h : *Miss Peregrine et les enfants particuliers*
16h30 : *Suicide Squad*
Mercredi 19/10/2016 :
16h : *Bastille Day*
Judi 20/10/2016 :
16h : *Ben Hur*
Vendredi 21/10/2016 :
14h30 : *Le Monde de Dory*
16h : *Miss Peregrine et les enfants particuliers*
18h : *Blood Father*
Samedi 22/10/2016 :
11h : *L'âge de glace 5*
14h : *Cigogne et compagnie*
16h : *Tini, la nouvelle vie de Violetta*
18h : *Blood Father*



À ALGER

Aidons à la création d'un café littéraire !

Un projet de création de café-littéraire est en cours au niveau d'Alger mais ce dernier a encore besoin d'aide. Et si on mettait la main à la pâte ?
« *Le Sous-marin* », voici le nom de code de ce projet qui devra prendre place au 67, Boulevard Krim Belkacem, au Témely. Un espace d'exposition pour les jeunes artistes, un espace pour encourager l'activisme culturel, un espace pour échanger. En un mot comme en cent, un espace VITAL.
Les fondateurs du projet, dont l'artiste Kader Fares Attia, ont besoin pour ce faire de finaliser le réaménagement des lieux, à travers des travaux d'électricité générale (30.000 DA), une ambiance lumineuse (90.000 DA) et des travaux en placo-plâtre de l'ordre de 50.000 DA. Les bonnes volontés sont appelées à y participer, que ce soit via des dons ou en offrant directement et gracieusement le service demandé. Pour contacter l'équipe et avoir plus de détails et d'assurances autour du projet, vous pouvez appeler au numéro suivant : 0556 04 16 92.

TIMIMOUN

Formation autour de la sculpture murale sur argile

Une session de formation à la sculpture murale sur argile aura lieu en novembre à Timimoun, à l'initiative du Centre algérien du patrimoine culturel bâti en Terre. Du 30 au 3 novembre 2016, seront réunis les participants sélectionnés pour le programme de formation par le Centre. Les cours, comprenant des modules théoriques et pratiques, reviendront entre autres sur la « *reconnaissance des terres* », « *l'introduction aux architectures de terres* » ainsi que sur la « *préparation des supports* ». Un examen conclura la formation et les participants repartiront avec une attestation de compétences acquises. Pour vous inscrire ou/et avoir plus d'informations, vous pouvez appeler au 0672 27 21 84. Notez que les places sont limitées.

DIMAJAZZ

Deux nouvelles dates se dévoilent

Après Richard Galliano il y a peu, deux nouvelles dates du Dimadjaz viennent d'être dévoilées, et l'on peut dire que c'est du lourd !
Prévue fin novembre, la 14^e édition du festival du Jazz de Constantine (Dimadjaz) commence à prendre forme. Des artistes ont ainsi annoncé leur participation à travers leur site web ou ceux de leur agence de booking. Parmi ces artistes, citons The Celtic Social Club et Martha High & The Italian Family. Pour le premier cité, ce band mené par le batteur Manu Masko et qui a sillonné l'Europe, l'Asie et les USA en tournée, se produira le 19 novembre prochain, selon le site officiel de Manu Masko.
Quant à Martha High & The Italian Family, c'est le 21 novembre qu'ils seront du côté de Constantine pour leur Singing For The Good Times Tour et ce, selon leur agence de booking Blind Faith Records.

ALGER

Passerez-vous la nuit dans une maison hantée ?

Une bien belle escapade est à prévoir à la fin du mois pour les plus courageux d'entre vous. L'Agence d'éco-tourisme, Caravane des Feuilles, organise une sortie en dehors de la ville à la visite d'une maison au passé trouble.



C'est dans l'une des montagnes de la région d'El-Kala que se trouve cette ancienne demeure de forestiers abandonnée depuis des années. Des légendes racontent la mort de nombreux propriétaires et/ou visiteurs au fil des décennies. Vous l'aurez compris, les chauve-souris, serpents et insectes variés ne seront que de simples accompagnateurs à côté de cela.
Armez-vous de courage et de détermination pour un week-end dans cette demeure morbide. Les plus téméraires

passeront la nuit à l'intérieur de la maison même, tandis que des tentes sont prévues pour les autres. Si toutefois la survie n'est pas déterminée, un programme bien plus joyeux est prévu avant les grandes « *festivités* » : Une auberge privée accueillera 7 personnes par appartement le jour de l'arrivée.

Après le petit-déjeuner, une visite de la ville sera à apprécier, avant une baignade à la plage El Mourdjane. Une fois de retour à l'auberge, les participants seront invités à prendre part à une randonnée de 6 km jusqu'à la maison en chocolat.
Bien évidemment, le principe ne sera pas de cauchemarder

sans aucun autre but. Des animations, des grillades ainsi que des jeux d'esprit accompagneront cette belle nuit. Tout ceci vous sera accessible au prix de 5.100 DA/personne avec un départ d'Alger (Passerelle Ali-Mellah) le jeudi 27 octobre, le séjour s'étendant au samedi 29 octobre.

SALON NATIONAL DES ARTS PLASTIQUES

Un large éventail d'oeuvres présenté

Un large éventail d'oeuvres d'artistes plasticiens issus de plusieurs régions du pays est exposé au Salon national d'arts plastiques, ouvert mardi à la salle Djouad-Noureddine, de Souk Ahras, a-t-on constaté.
L'événement qui devra se poursuivre jusqu'à jeudi, réunit des artistes venus des quatre coins du pays. Quelque 65 peintures mêlant, entre autres, art abstrait et surréalisme y sont exposées.



wilaya de Souk-Ahras.

De son côté, l'artiste oranaise Fouzia Menouar a souligné à l'APS que l'ancienne Taghaste est une des villes pionnières dans les arts plastiques, rappelant qu'elle a accueilli en 1996 le premier Salon international des arts plastiques.

Cette artiste a exposé des peintures traitant de la beauté du patrimoine architectural du Sahara algérien où le bâti vient se mêler à la

nature pour créer un panorama féérique.
Venue de la wilaya d'Ouargla, l'artiste Fadila Magri a quant à elle exposé des tableaux dévoilant toute la beauté du patrimoine de sa région, tandis que les peintures de Mohamed Brahimia de Souk Ahras retracent, à travers ses oeuvres, l'histoire de l'Algérie et sa lutte contre le colonialisme français.

LE 22 OCTOBRE

Conférence sur la ville d'Alger au 16^e siècle

Une conférence retraçant l'histoire d'Alger au XVI^e siècle se tiendra le 22 octobre prochain... à Alger.
Nommée *Alger au XVI^e siècle... Et la ville devient capitale*, la conférence sera menée par M. Ismet Touati le samedi 22 octobre à 14h, au Petit Théâtre à Riad El Feth (Niveau 112), Alger.
L'événement traitera du développement de la ville d'Alger en capitale à l'ère des frères Barberousse. Le volontarisme politique, les circonstances de la lutte entre Ottomans et Habsbourgs ainsi que le déterminisme géographique et le potentiel économique de la ville de l'époque seront autant de sujets abordés par Ismet Touati, docteur en Histoire moderne et contemporaine de l'Université Paris-Sorbonne. Découvrez une nouvelle facette de notre capitale, et visitez-la à travers un bond conté dans le passé à l'un de ses épisodes les plus importants. Entrée libre et gratuite.

PALAIS DE LA CULTURE MOUFDI-ZAKARIA

Un concert lyrique avec Fairouz Oudjida et Mehdi Ghazi

La cantatrice et le pianiste algériens Fairouz Oudjida et Mehdi Ghazi ont animé, lundi à Alger, un concert lyrique alliant la musique universelle au patrimoine algérien devant un public recueilli dans une atmosphère relevée.

Les nombreux spectateurs du Palais de la Culture Moufdi-Zakaria (Kouba) ont eu droit à un récital de haute facture, organisé dans le cadre des premières Journées scientifiques et culturelles des membres de la communauté algérienne au Canada ouvertes le 16 octobre dernier. Affichant d'entrée leur attachement à l'Algérie et en commémoration de la journée du 17 Octobre 1961, les concertistes ont choisi d'entamer leur récital avec l'Hymne national algérien, rendu dans une version lyrique inédite qui a mis en valeur la virtuosité du pianiste et la tessiture aigue de la cantatrice.

Déroulé en deux heures de temps, le récital a été décliné en deux parties durant lesquelles des oeuvres célèbres de la musique classique et celles de grands chanteurs algériens et orientaux furent revisitées.

Réunis pour la circonstance, la soprane Fairouz Oudjida et le pianiste Mehdi Ghazi se sont surpassés de talent et de virtuosité, manifestant le plaisir de se produire "chez-soi", devant un public de compatriotes. "D'habitude, un concertiste de musique classique ne s'adresse pas au



public, ce soir, permettez-le moi, j'ai un peu envie de faire ce que je veux car je suis chez-moi", a lancé au public Mehdi Ghazi, avant d'interpréter en 1re partie de soirée, "Sonate en Fa Majeur" de Joseph Haydn (1732-1809) et "Etudes symphoniques, Opus 13" de Robert Schumann (1810-1856).

Après un court entracte, Fairouz Oudjida fit son entrée, présentant un répertoire d'une quinzaine de pièces réparties en quatre volets : "Mélodies françaises et airs d'Opéra", "Chanson napolitaine", "Romance et chansons populaires russes" et "Chansons algérienne, arabes et berbères".

La cantatrice à la voix suave et

cristalline qui a beaucoup communiqué avec le public, a brillamment rendu entre autres pièces, "Clair de lune" de G.Fauré (1845-1924), "Habanera", extrait de l'Opéra Carmen de Georges Bizet (1838-1875), "O sole mio" de E.Di Capua (1865-1917).

Enchaînant avec les chansons "Alaïki minni salam" de Mustapha Sahnoun, "Habbaytek" de la diva de la chanson arabe Fairouz, "Essendou" d'Idir, et "Achék tofla andaloussia" de Salim Hilali (1920-2005), le duo a permis au public de s'extraire de la solennité du genre Opéra-classique et se délecter sur des airs du patrimoine.

La prestation de Fairouz Oudjida et

Mehdi Ghazi, empreinte de précision et de rigueur académique a permis à l'assistance de redécouvrir le génie créatif des grands compositeurs, d'en mesurer la beauté et d'apprécier la virtuosité des concertistes.

Après une enfance passée dans le Sud algérien, marquée par une envie permanente de chanter Fairouz Oudjida part à Milan (Italie) se perfectionner où elle finit par se distinguer en interprétant différents grands opéras.

Etablie au Canada, la cantatrice algérienne compte à son actif plusieurs prix dont le trophée Art et Culture du Conseil des ambassadeurs de la ligue arabe à Ottawa, obtenu en 2016.

Diplômé du Conservatoire de Montréal et de l'Ecole Glenn Gould, Mehdi Ghazi a joué comme soliste et chambriste dans plusieurs lieux prestigieux en France et au Canada, collaborant également avec de grands chefs d'orchestre comme Daniel Barenboim, John Morris Russell, Pavel Baleff et Raffi Armenian.

Le jeune pianiste, qui prépare actuellement un Doctorat en musique, a obtenu, plusieurs distinctions dont le 1er prix du Festival de musique classique du Bas-Richelieu et le 1er prix du Concours de musique du Canada.

Les premières Journées scientifiques et culturelles des membres de la communauté algérienne au Canada se poursuivent jusqu'au 19 octobre avec, notamment, la projection mardi à la salle Ibn Zeïdoun de l'Office Riadh El Feth à Alger, du film "Montréal, la blanche" du réalisateur Bachir Bensaddek.

MUSÉE DES BEAUX-ARTS D'ALGER

Des peintres et sculpteurs algériens du Canada exposent leurs œuvres

Une exposition de peinture réunissant les œuvres d'une quinzaine de peintres et sculpteurs algériens établis au Canada a été inaugurée lundi au.

Organisée dans le cadre de Ires Journées scientifiques et culturelles des membres de la communauté algérienne au Canada, l'exposition se décline en deux modes d'expression picturale : la peinture sur toile et la sculpture.

L'artiste-licière Seddiki Khadidja dévoile huit tableaux dans lesquels elle

évoque des lieux anciens d'Algérie qu'elle peint également à travers la mer et le désert, notamment dans un tableau intitulé "Timimoun".

Les œuvres de cette peintre sont réalisées par un mixage, peinture et tissage, au moyen duquel cette diplômée des Beaux-arts d'Alger explore un univers qui plonge ses racines dans les traditions ancestrales.

L'artiste Katia Challal présente, pour sa part, trois tableaux à travers lesquels elle

explore la technique de l'acrylique sur toile. Ses peintures illustrent son attachement aux origines, a expliqué cette artiste autodidacte, établie au Canada.

"Le jardin parfumé", "L'envol" ou encore "Flouka" (felouque) sont, entre autres tableaux qui suggèrent le voyage et la séparation avec la terre natale.

Pour sa part, l'artiste Hamida Mehel expose une série d'oeuvres sculptées au titre de "Fragments".

Présentés en grand format, ses tableaux

qui explorent de nouveaux matériaux comme la porcelaine, le verre ou encore la poudre de marbre, invitent au voyage et à la méditation.

L'artiste explique son choix pour la sculpture par le besoin d'"insuffler à (ses) œuvres de l'émotion, du mouvement et une dynamique afin de briser les "frontières" entre le récepteur et l'artiste", dit-elle.

L'exposition qui se poursuit jusqu'au 24 octobre au Musée des Beaux-arts.

LANCEMENT D'ETNIZ

Première e-boutique d'artisanat en Algérie

Quelques jours seulement après le officiel de l'e-paiement en Algérie, les sites s'activent et s'engouffrent dans le secteur -oh combien porteur- de l'e-commerce. Tournant autour des oeuvres d'artisanat et de l'art ethnique, Etniz est le premier à se placer dans ce domaine et à dévoiler son interface.

Une console ethnique, un tote-bag éco-friendly, ou encore un boubou aux fleurs, c'est ce que vous risquez de trouver en navigant sur Etniz, « la première e-boutique artisanale et ethnique en Algérie » comme l'affirme Amina Lesbat Hanouz, sa fondatrice.

Mise en ligne mardi 11 octobre, le site se

veut l'espace des passionnés des tendances locales et africaines, et met en avant le travail de designers, stylistes et autres artisans algériens ayant choisi, eux aussi, la voie de l'art ethnique. Si la possibilité de payer en ligne n'est pas encore disponible, le site opte pour le modèle déjà adopté par d'autres sites

d'e-commerce algériens, à savoir le paiement à la livraison. Cette dernière s'effectuera entre 4 à 10 jours après confirmation de commande.

Pour en découvrir plus sur le projet, vous pouvez retrouver une interview de la fondatrice dans quelques jours sur GeekyAlgeria, notre site partenaire.

L'acquisition du langage et ses troubles

Alors même qu'il est encore dans le ventre de sa mère, l'enfant baigne dans le langage. Peu après sa naissance, il va comprendre que les mots lui servent à communiquer avec son entourage.

Plusieurs années lui seront ensuite nécessaires pour parvenir à maîtriser ce langage et à articuler des phrases complètes. Quelles sont les différentes étapes d'acquisition du langage ? Quelles difficultés l'enfant peut-il rencontrer, comment l'aider ?

L'enfant qui naît est déjà familiarisé avec le langage. Dans les derniers mois précédant sa naissance, il a entendu des personnes de son environnement parler, et notamment sa mère. Après la naissance, il va très vite s'apercevoir que lorsqu'il crie, sa mère ne tarde pas à arriver. Il prend en quelque sorte conscience que la voix peut lui servir à communiquer. Dès quatre mois, il commence à maîtriser ses vocalisations et réalise que des variations dans la voie (faible ou forte, basse ou aiguë, longue ou courte etc.) déclenchent des réponses différentes de la part de son entourage. Vers neuf mois, l'enfant réalise que chaque mot à un sens, et que chaque chose est désignée par un mot. Puis vient une période où l'enfant apprend à connaître le langage. Au début, alors qu'il comprend ce qu'on lui dit, il ne parvient pas lui-même à parler de façon distincte.

Chaque enfant a son rythme

C'est entre sa deuxième et sa troisième année que l'enfant commence réellement à articuler un langage intelligible. Il n'est pas utile de s'inquiéter si son enfant ne parle pas encore à l'âge de deux ans et demi. Chaque enfant a son rythme, et s'il n'a pas développé son langage, c'est qu'il a développé d'autres choses. Il faut donc prendre patience, en s'assurant simplement qu'à défaut de parler lui-même, il comprend bien des choses simples que vous lui dites ; contrôlez également qu'il n'a pas de trouble de l'audition, et qu'il ne présente pas d'autres troubles du comportement.



Les troubles du langage

Ce n'est que vers trois quatre ans que l'enfant commence à vraiment maîtriser le langage. Néanmoins, certains troubles peuvent survenir :

Des difficultés articulatoires : L'enfant peut éprouver des difficultés articulatoires, c'est-à-dire qu'il ne parvient pas à articuler correctement certains sons. S'il zozone ou prononce le son che au lieu de se par exemple, cela peut provenir d'un problème de dentition, il convient alors de consulter un orthodontiste.

Un retard du langage : On distingue trois niveaux de retard du langage : un retard simple sera rapidement corrigé avec l'aide d'un orthophoniste. La dysphasie est définie par des difficultés de compréhension du langage ; l'audimutité est la caractéristique d'enfants qui s'enferment dans un mutisme total. La dysphasie et l'audimutité nécessitent une prise en charge médico-psychologique plus importante.

Un bégaiement : Le bégaiement concerne 1% de la population. Il s'installe généralement entre trois et sept ans. On ne connaît pas bien l'origine du bégaiement : certains pensent que c'est un trouble moteur, d'autres pensent que c'est un trouble psychologique de la communication. Il convient de réa-

gir rapidement afin d'éviter au trouble de s'installer.

Une dyslexie : La dyslexie ou dysorthographe (l'enfant inverse des lettres ou des syllabes et dit "bomylette" pour mobylette par exemple) concerne 5 à 6 % des enfants.

Qui consulter ?

Si vous constatez un problème, ou que vous vous posez des questions, il convient en premier lieu d'en discuter avec votre pédiatre. Il pourra vous conseiller des séances avec un orthophoniste. Celui-ci, après un diagnostic précis du trouble, proposera des séances de rééducation adaptées selon le problème et la personnalité de l'enfant.

On estime que si un enfant n'a pas développé de langage après sept ans, il lui sera extrêmement difficile d'apprendre à parler. Toutefois, il est inutile de paniquer sans raison, la plupart des troubles du langage se corrigent très facilement, et les orthophonistes obtiennent de très bons résultats.

Si l'origine du trouble est psychologique, due à une instabilité familiale, un choc affectif, un sentiment d'insécurité, ou encore un caractère obsessionnel de l'enfant par exemple, les séances chez l'orthophoniste devront s'accompagner d'une prise en charge psychologique.

Dyslexie : quand la fangue lourche...

"Tu me prêtes ta bomylette ?" ; "Tu as vu l'hippopapame ?"... Voici quelques erreurs de lecture courantes d'une personne dyslexique. 5 à 6 % des enfants seraient concernés. Quels sont les causes ? Les traitements permettent-ils une guérison à 100 % ? Tour d'horizon d'une maladie qu'il ne faut pas négliger.

La dyslexie est un trouble du langage écrit (lecture et écriture) relativement fréquent : 6 % des enfants en souffriraient.

Comment déceler le trouble ?

Les enfants peuvent présenter des difficultés de lecture en première année de cours préparatoire, qui ne sont pas de la dyslexie et disparaissent rapidement. Mais si ces difficultés persistent, il peut s'agir d'un trouble du langage. Souvent l'enfant confond à la lecture certaines lettres de formes voisines ou proches phonétiquement : m, n, et u ; p, b, d, q et g ; s et ch ; f et v ; a et o... Certaines consonnes (s, ch, j, z, f, v) sont remplacées par d'autres (t, k, p, d, g). Il inverse l'ordre des lettres ("on" donne "no", "bras" est lu "bar"). La lecture est hachée, hésitante, incompréhensible. Des difficultés d'expression orale peuvent apparaître. Attention, il faut écarter d'autres causes de troubles du langage : problèmes auditifs, troubles de la vue... De manière générale, le problème va être décelé lorsque les difficultés en lecture et écriture sont présentes, alors que l'enfant est bon dans les autres matières. De tests existent pour détecter le trouble :

Le test du Poucet

Voici un exemple de test employé pour déceler une dyslexie, destiné à des enfants en fin de cours préparatoire. Le texte suivant est donné à l'enfant, qui doit le lire. L'évaluation se fait ensuite sur le temps de lecture et le nombre de fautes :

• Robin est petit comme un pouce. Il habite la forêt dans une jolie petite cabane pas plus grande qu'un nid. Il s'amuse avec ses amis les oiseaux et les animaux du bois. Un jour, il alla le matin faire une promenade bien loin. Un soir que la pluie l'obligeait à s'abriter sous un gros champignon, il rencontra un lièvre. Alors, il grimpe sur son dos. Il s'accroche à ses longues

oreilles. Le lièvre s'élance. Il court vite. Le Poucet craint de glisser. Soudain, ils s'arrêtent : attention au chasseur ! Sauvons-nous dans ce buisson. "Quel poltron !" pense Robin qui veut poursuivre son escapade. Chez un enfant dyslexique, le début du texte donnera, selon les cas :

- Co din est pe tite comme un pu ce il cha te la pe dans une jaune petiteca dan pas lune que din ni...

En ce qui concerne le temps de lecture, la durée totale moyenne est de 1 minute 20 secondes. On parle de retard modéré à 2 minutes et de retard important à plus de 3 minutes.

Quelles en sont les causes ?

Les causes de la dyslexie sont encore mal connues. Les antécédents familiaux semblent fréquents. Certaines théories parlent de désordres physiologiques. On évoque également des troubles psychoaffectifs. Un manque de vigilance et d'attention peut également intervenir. Mais certains n'hésitent pas à mettre en cause le système éducatif : classes surchargées, méthodes inadaptées... On retrouve souvent des troubles associés :

- Trouble de l'orientation spatiale ou temporelle ;
- Trouble de la motricité oculaire ;
- Trouble de la perception du rythme de la lecture ;
- Trouble du langage avec inversion des phonèmes ;
- Trouble affectif et réactions d'agressivité ou de passivité face à l'échec scolaire....

Comment traiter ?

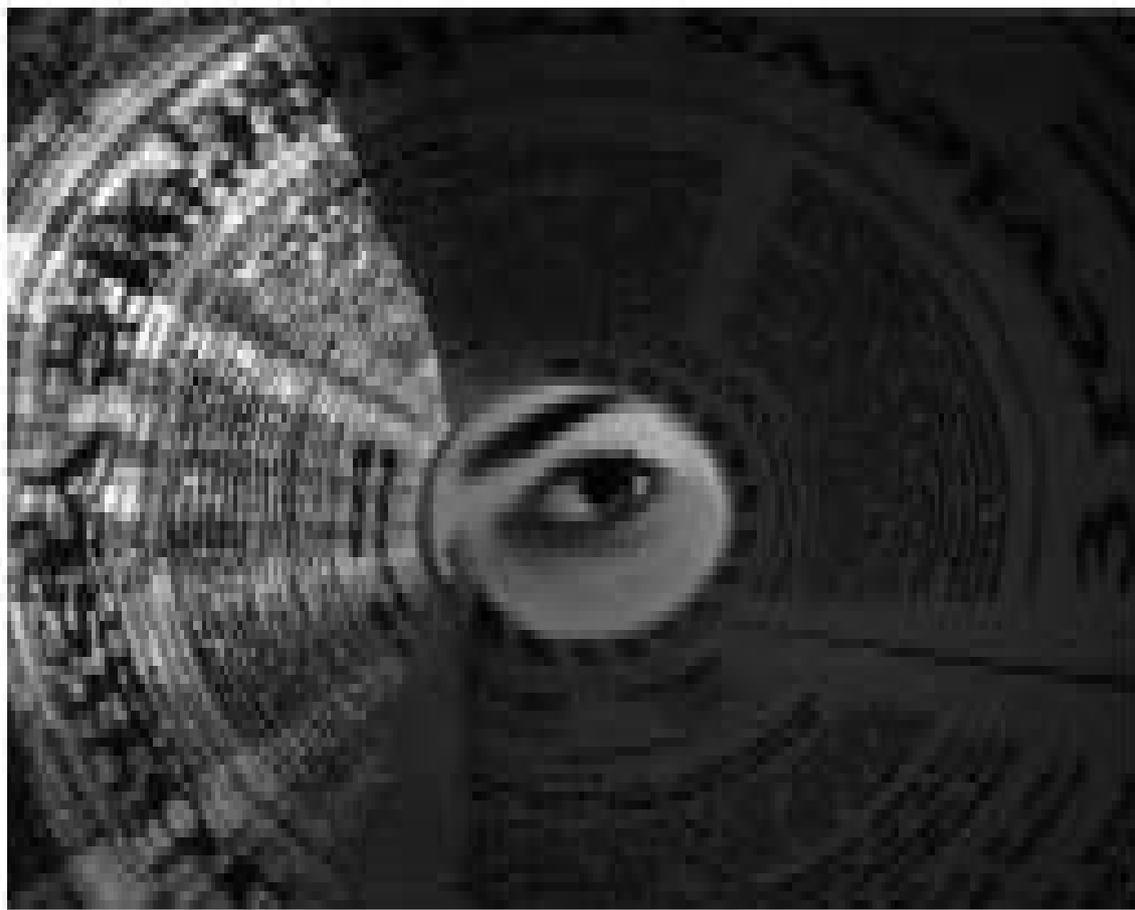
Le traitement de la dyslexie passe forcément par une rééducation auprès d'un orthophoniste. Il existe plusieurs méthodes pour soigner ce trouble. Pour pallier le problème d'attention et de vigilance en classe, des cours scolaires adaptés doivent parfois être envisagés. Enfin, une psychothérapie associée peut s'avérer utile.

Non à l'échec scolaire

Trop souvent, la dyslexie n'est découverte que tardivement. En général, elle intervient après plusieurs échecs scolaires. Il est donc important de dépister le trouble très tôt.

MIDI

Quotidien national d'informations 400M



L'INFO, RIEN QUE L'INFO

VEND

Terrain 400 M

Zghara - Bouzareah

Duplex 146M - 5 Pieces

Baba - Hacen

Tel : 05 61 728 352

MIDI

Quotidien national d'informations 400M



L'INFO, RIEN QUE L'INFO

LIGUE 1 MOBILIS (8E J)

USMA-JSK, choc des titans



La 8e journée du Championnat national de ligue 1 Mobilis, prévue ce week-end, sera marquée incontestablement par le Classico entre l'USM Alger et la JS Kabylie, alors que le MC Oran accueillera le NA Hussein Dey dans une belle affiche.

PAR MOURAD SALHI

D'abord, le CS Constantine ouvrira le bal demain soir en recevant sur son terrain du Chahid Hamlaoui le RC Relizane. Les Sanafirs, qui restent sur trois victoires de suite, veulent maintenir leur bonne dynamique. Sans entraîneur depuis le limogeage du Portugais Didier Gomez, cette formation phare des Ponts suspendus tentera de profiter de l'avantage du terrain et du public pour signer une quatrième victoire et poursuivre sa belle remontée au classement général. Pour la journée de demain vendredi, un seul match est au programme. Le CR Belouizdad recevra l'USM Bel-Abbès au stade 20-août avec la ferme intention de reprendre du poil de la bête. Cette rencontre s'annonce a priori à l'avantage du Chabab qui évoluera à domicile et devant ses supporters. En tout cas, les Rouge et Blanc ne sont pas bien logés et le moindre faux pas les enfonce dans leur crise. Une certaine méfiance doit être de mise contre une coriace

équipe de Relizane.

Le reste de la journée aura lieu samedi. Les regards des puristes seront braqués au stade Omar-Hamadi qui sera le théâtre d'un classico palpitant et indécis entre l'USM Alger et la JS Kabylie. Le club phare du Djurdjura chez qui rien ne va plus cette saison effectuera un déplacement périlleux dans la capitale pour y affronter le leader. Ce club qui reste sur une série de contre-performances est appelé à réagir. Ainsi, cette sortie à l'extérieur, revêt une grande importance pour les Jaune et Vert sans entraîneur depuis le départ de Kamel Mouassa. Entre les Kabyles qui cherchent le déclin et des Algérois de Soustara qui veulent se racheter auprès de leurs supporters après leur défaite face au MC Alger, la lutte s'annonce acharnée sur le terrain d'Omar-Hamadi de Bologhine. N'empêche, les coéquipiers de Zemmamouche tenteront de profiter de la mauvaise passe de leur adversaire pour renouer avec les victoires et maintenir leur première place au classement général. Mais attention, les Canaris de Djurdjura sous la houlette de l'entraîneur intérimaire Nouaim Kherroubi ne comptent pas se présenter à Bologhine dans la peau d'un vaincu expiatoire. Les coéquipiers d'Aïboud sont déterminés à relever le défi et s'offrir le leader sur leur bases et devant leurs inconditionnels.

Le MC Oran, qui réalise une bonne entame de championnat espère rester sur sa lancée à l'occasion de la venue

du NA Hussein Dey au stade Ahmed-Zabana. Le Nasria, qui reste sur une défaite à l'extérieur face à l'Olympique Médéa, effectuera un deuxième déplacement de suite périlleux à l'ouest du pays. L'entraîneur des Sang et Or Youcef Bouzidi reconnaît la difficulté de la mission de ses poulains, mais il reste optimiste de revenir avec une belle performance. Ce match s'annonce très disputé avec un léger avantage pour les locaux.

L'ES Sétif, qui a vécu une semaine mouvementée après le match nul à Relizane, recevra le CA Batna dans un match qui s'annonce a priori à son avantage. L'entraîneur Abdelkader Amrani est appelé à trouver la bonne formule qui lui assurera les trois points de la victoire et éviter toute complication de sa situation à la tête de la barre technique des Noir et Blanc. L'USM Harrach qui reste sur une première victoire à domicile face au DRB Tadjenanet effectuera un long et périlleux déplacement à Béchar pour donner la réplique à la JS Saoura. Le match entre le MC Alger et le MO Béjaïa a été reporté à une date ultérieure en raison des préparatifs du Mouloudia de Béjaïa pour la finale de la Coupe de la Confédération africaine de football contre le TP Mazembe, prévue le 29 de ce mois au stade Mustapha-Tchaker de Blida.

M. S.

USMBA

Chérif El Ouazzani sur le départ

L'entraîneur de l'USM Bel-Abbès, Si Tahar Cherif El Ouazzani, a indiqué mardi qu'il envisageait toujours de quitter la barre technique du club promu, même s'il a entamé les préparatifs du prochain match contre le CR Belouizdad, vendredi, dans le cadre de la 8e journée du championnat de Ligue 1.

"J'ai été convaincu par les nouveaux dirigeants de poursuivre mon travail, mais le prochain match face au CR Belouizdad devrait être mon dernier à la barre technique de l'USMBA", a

déclaré à l'APS l'ancien international algérien.

Arrivé dans le club de la Mekerra durant l'intersaison, l'ex-entraîneur du Paradou AC n'arrive pas à réaliser les résultats souhaités par l'entourage du club. Les Vert et Rouge sont 13es au classement avec six points en sept rencontres.

Samedi dernière, les joueurs bel-abbessiens étaient tout proches de réaliser une précieuse victoire à domicile contre la JS Saoura, mais leurs hôtes sont parvenus à égaliser dans les

ultimes instants de la partie (1-1). Un nul qui a compliqué davantage la situation de leur entraîneur vis-à-vis des supporters, dont une frange a réclamé son départ. "Puisque les résultats ne suivent pas, en dépit de notre sérieux et abnégation dans le travail, il ne reste plus d'autre solution que de laisser ma place à un nouvel entraîneur, dans l'espoir que celui-ci parvienne à provoquer le déclin", estime le champion d'Afrique avec la sélection algérienne en 1990. Une nouvelle direction vient d'être

CHAMPIONNATS D'AFRIQUE
DE NATATION (3e J)

2 médailles d'or et une en argent pour les Algériens

La sélection algérienne de natation a remporté 2 médailles d'or et une en argent aux 12es championnats d'Afrique, lors de la 3e journée de compétition disputée mardi à Bloemfontein (Afrique du Sud).

Les médailles d'or algériennes ont été l'œuvre d'Oussama Sahnoune sur 100m nage libre et du relais féminin au 4x100m nage libre, alors que la médaille d'argent a été remportée par Souad Nefissa Cherouati sur 400m nage libre.

Après trois journées de compétition, l'Algérie compte 9 médailles (3 or, 4 argent, 2 bronze).

Oussama Sahnoune (24 ans) a dominé l'épreuve du 100m nage libre avec un chrono de 49.60, devant le Sud-Africain Calvin Justus (50.21) et l'Egyptien Mohamed Samy (50.29).

Le relais féminin, composé de Sarah Hadj Abderrahmane, Rania Hamida Nefsi, Souad Cherouati et Amel Melih a remporté la finale du 4x100m nage libre avec un chrono de 4:00.92, largement devant l'Egypte (4:06.62).

De son côté, Cherouati (4:26.44) a terminé à la deuxième place du 400m nage libre, derrière la Sud-Africaine Caitlin Kat (4:24.74), alors que sa compatriote Jessica Whelan a pris le bronze avec un temps de 4:29.68.

Les épreuves des 12es Championnats d'Afrique de natation se poursuivent jusqu'au 22 octobre à Bloemfontein avec la participation de 22 pays.





Offres d'emplois

| | | | |
|---|---|---|---|
| <p>Référence : Emploipartner-1406 Poste : Emploi Partner recrute pour BT MATMEDCO UN DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> Le Directeur commercial et marketing a une double mission de stratégie et management. D'une part, il développe une stratégie relative à l'ensemble des produits issus de l'entreprise, en élaborant des plans marketing (analyse du marché, détermination des cibles, choix des axes publicitaires), en adaptant constamment ses plans par rapport à l'évolution du marché, en concevant et mettant en place des actions promotionnelles destinées à développer les produits et à optimiser les ventes. D'autre part, il doit manager son équipe pour assurer le développement du chiffre d'affaires, l'augmentation de la productivité et le rendement de chacun. Au quotidien, il forme et anime les équipes commerciales et marketing dont il fixe les objectifs et suit les réalisations. Il coordonne les études marketing, supervise les processus de communication, l'administration des ventes, travaille à la création et au lancement de nouvelles offres, se met en quête d'éventuels clients | <ul style="list-style-type: none"> Assure l'interface avec les autres Directions, notamment celles travaillant sur le budget (approvisionnement, finance, RH...) et veille à tout moment au respect des procédures Assure la tenue et la régularité de travail de ses collaborateurs Etablit une analyse des opérations des ventes opérées et l'évaluation des résultats par rapport aux objectifs assignés à la direction Assure le reporting auprès de la direction générale aussi bien sur les évolutions du chiffre d'affaires que sur la rentabilité de ses collaborateurs | <ul style="list-style-type: none"> Expérience sur un poste similaire souhaitée Dynamique disponible | <p>Lieu de travail : Alger.</p> |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Ingénieur commercial / licencié en sciences commerciales ingénieur en commerce extérieur / médecin / pharmacien / biologiste 10 ans d'expérience Sens de communication Capacité de négociation et de persuasion Force de persuasion Rigueur, adaptabilité et mobilité Compétences managériales Sens de l'analyse Raisonnement inductif et déductif Doté d'esprit positif et créatif Focalisé sur les résultats grande résistance à la pression Capacité de détecter et de gérer les problèmes Maîtrise du français et de l'outil informatique Discrétion élevée et intégrité morale | <p>Lieu de travail : Alger</p> | <p>Référence : emploipartner- 1412 Poste : Emploi Partner recrute pour FILTRANS SPA DES COMMERCIAUX LOGISTIQUES</p> |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Ingénieur commercial / licencié en sciences commerciales ingénieur en commerce extérieur / médecin / pharmacien / biologiste 10 ans d'expérience Sens de communication Capacité de négociation et de persuasion Force de persuasion Rigueur, adaptabilité et mobilité Compétences managériales Sens de l'analyse Raisonnement inductif et déductif Doté d'esprit positif et créatif Focalisé sur les résultats grande résistance à la pression Capacité de détecter et de gérer les problèmes Maîtrise du français et de l'outil informatique Discrétion élevée et intégrité morale | <p>Référence : emploipartner- 1409 Poste : Emploi Partner recrute pour FILTRANS SPA UN DIRECTEUR DE L'ADMINISTRATION GÉNÉRALE (CADRE DIRIGEANT).</p> | <p>Descriptif de poste:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elabore la proposition commerciale et arrête avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis Commercialiser la prestation transport logistique. Prospection, développement de nouveaux clients (exploitation des fichiers) Prospecter des opportunités du réseau, suivi des outils d'aide à la commercialisation afin d'identifier, détecter et développer des opportunités... Prospecter, développer et assure le suivi de la clientèle. Dans la négociation commerciale Satisfaire les besoins du client en lui assurant rapidité et sécurité dans le transport Répondre aux appels d'offres en étroite collaboration avec le directeur de la division Veille permanente de la concurrence au niveau local et national Reporting... |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Référence : emploipartner- 1411 Poste : Emploi Partner recrute pour FILTRANS SPA UN CADRE LOGISTIQUE</p> | <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Rattaché au président directeur général, vous encadrez l'équipe de la direction de l'administration générale, missions sont les suivantes: Assister le président Directeur Général dans la mise en œuvre des décisions de gestion, de coordination et de développement des activités relevant de son domaine de compétence ; Manager la direction, concevoir, proposer et mettre en œuvre les orientations stratégiques de ses différents services. Veiller au respect des règles juridiques de fonctionnement de l'administration et contribuer à l'amélioration des procédures internes de l'entreprise. Garantir la qualité juridique des actes de la société, participer à la rédaction de dossiers et d'actes administratifs transversaux en lien avec les services. Assurer une veille juridique, apporter un conseil aux services, alerter sur les risques juridiques et de contentieux dans l'entreprise. Superviser les procédures contentieuses, mesurer les enjeux et proposer des orientations. Supervise et contrôle la gestion des agences. Garantir l'organisation et le suivi des différents services et superviser le pré-contrôle de légalité des actes. Supervise et contrôle la Gestion du patrimoine de l'entreprise. Assurer le bon fonctionnement de la gestion des moyens généra | <p>Capacités et expérience souhaitées:</p> <ul style="list-style-type: none"> Niveau universitaire exigé et âgé de 35 ans au maximum Formation en logistique internationale ou commerce international Au minimum 2 ans d'expérience Persévérance, bon relationnel Résistance au stress et capacité d'écoute sont nécessaires, afin de déceler les besoins des clients et répondre à la demande. |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Gérer le traitement logistique de la commande, assurer le suivi du transport en sachant réagir rapidement face aux aléas Suivi des commandes au départ de l'usine ou depuis des prestataires logistiques externes/fournisseurs Coordonner le suivi de la préparation avec différents services. Relation avec les transitaires pour planifier, réserver et organiser les transports Etablissement des documents liés au mode de transport Préparation de la documentation d'accompagnement de la marchandise Communication au client des détails de l'expédition + documents d'accompagnement Transmission des dossiers pour dédouanement au transitaire et en assurer le suivi Rapprochement fin de mois avec la comptabilité Tenue à jour des documents de gestion logistique Gérer les réclamations clients. | <p>Lieu de travail : Alger</p> | <p>Lieu de travail: Alger</p> |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Référence : emploipartner-1408 Poste : Emploi Partner recrute pour FILTRANS SPA UN RESPONSABLE HSE</p> | <p>Compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> Niveau universitaire exigé et âgé de 45 ans au maximum Vous avez également des connaissances approfondies en législation et droit du travail Vous connaissez le fonctionnement et les procédures administratives Expérience d'au moins 5 ans dans un poste similaire Bonnes capacités de rédaction (français et arabe), l'anglais serait un plus Maîtrise parfaite de l'outil informatique Autonome, réactif et doté de fortes aptitudes rédactionnelles et relationnelles vous faites également preuve de qualités d'analyse, de synthèse et avez le sens du service public Bon manager, disponible et à l'écoute de vos agents, vous savez piloter une équipe pluridisciplinaire. | <p>Référence : Emploipartner-1404 Poste : Emploi Partner recrute pour ATLAS COPCO ALGERIE UN DIRECTEUR DES FINANCES</p> |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Bac +04 ans de formation ou déclarant en douane. 03 à 04 ans d'expérience dans le domaine logistique ou transit. | <p>Lieu de travail : Alger</p> | <p>Missions:</p> <ul style="list-style-type: none"> Garantir la fiabilité et l'exactitude des informations comptables et des reporting de l'entreprise Analyse financière régulière. Gérer les relations avec les départements financiers et comptables de l'entreprise Gérer les relations avec les institutions financières, les auditeurs et tout autre acteur externe, Suivre les facturations, le recouvrement, Assurer le reporting mensuel/budget, Assurer l'application des règles comptables locales en fonction des besoins identifiés, Assurer le contrôle et le suivi de la trésorerie dans le respect des procédures de l'entreprise, Autoriser le paiement des fournisseurs Suivi de la gestion des stocks |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Ingénieur en HSE /Ingénieur contrôle qualité et normalisation/Hygiène et sécurité industrielle Formation supérieure en hygiène, sécurité et environnement. Expérience minimale 02 ans | <p>Lieu de travail : Alger</p> | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Expérience requise Au moins 2 à 3 ans d'expérience sur le même poste Expérience exigée en multinationale ou en entreprise privée |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Lieu de travail principal : Alger</p> | <p>Compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> Niveau universitaire exigé et âgé de 45 ans au maximum Vous avez également des connaissances approfondies en législation et droit du travail Vous connaissez le fonctionnement et les procédures administratives Expérience d'au moins 5 ans dans un poste similaire Bonnes capacités de rédaction (français et arabe), l'anglais serait un plus Maîtrise parfaite de l'outil informatique Autonome, réactif et doté de fortes aptitudes rédactionnelles et relationnelles vous faites également preuve de qualités d'analyse, de synthèse et avez le sens du service public Bon manager, disponible et à l'écoute de vos agents, vous savez piloter une équipe pluridisciplinaire. | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Expérience requise Au moins 2 à 3 ans d'expérience sur le même poste Expérience exigée en multinationale ou en entreprise privée |
| <p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse les études et les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et technique, pour mieux cerner les tendances et les composantes du marché et son évolution Evalue le positionnement de la société sur le marché, Suit l'amélioration de l'évolution des parts de marché, Définit les moyens adéquats pour développer l'offre de la société et la réalisation des objectifs: structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes, Veille au bon dimensionnement de l'équipe commerciale et recrute le cas échéant en collaboration avec le RH des stagiaires pour la réalisation de missions ponctuelles et de marketing Détermine les meilleurs arguments et les meilleurs supports à utiliser tenant compte de l'environnement et du marché puis propose à la DG une stratégie de communication adaptée Participe à l'élaboration et valide les outils d'aide à la vente (argumentaire, outils promotionnels...) Définit les modalités d'assistance et conseil pertinents aux clients Coiffe et valide l'élaboration des kits de communication, Participe à la réalisation des publications (bulletins, plaquettes...) Veille à la diffusion des supports d'information, Prend en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de la société : salons, séminaire... Manage et supervise les processus de ventes, de lancement et de communication des produits Suit l'avancée des produits concurrents et met en œuvre des approches marketing et commerciales adaptées et innovantes Suit et valide l'analyse de la concurrence et la traduit en outils opérationnels Conçoit et met en place des actions promotionnelles destinées à développer la commercialisation du produit et à optimiser les ventes Suit les campagnes publicitaires et promotionnelles, Propose la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner Pilote et met en œuvre la politique commerciale Participe et coiffe le lancement de nouveaux produits ou services Identifie les cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définit des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires Forme, encadre, motive son équipe et contrôle la performance de chacun afin d'augmenter sa productivité et développer ses compétences Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale... Fixe la politique tarifaire à appliquer à chaque client tenant compte des marges tolérées Définit les conditions de vente selon la solvabilité du client Elabore les stratégies de ventes offensives Assure la mise en œuvre des techniques de ventes Met en place un réseau de distribution Supervise les réseaux de vente et les circuits de distribution Assure le suivi des transactions commerciales et gère le chiffre d'affaire Développe et suit les grands comptes Mène les négociations délicates et/ou avec les clients stratégiques Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs Organise et coiffe les revues de cohésion et de remise à niveau pour tous les commerciaux, avec présentation des nouvelles gammes de produits, élaboration de concepts de vente innovants Participe à la formation et à l'intégration des nouveaux collaborateurs | <p>Profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Bac +04 ans de formation ou déclarant en douane. 03 à 04 ans d'expérience dans le domaine logistique ou transit. | | |

Cuisine

Lasagnes



Ingédients

500 g de lasagnes
1 gousse ail
1 oignon.
40 g beurre
2 c. à soupe de farine
1 c. à soupe d'huile
1/2 l de lait
Une pincée de muscade
100 g de fromage râpé
1 c. à soupe de persil haché
Poivre, sel
Herbes de Provence.
400 g de sauce tomate
200 g de viande hachée

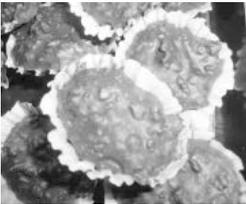
Préparation:

Faire chauffer de l'huile dans une poêle et faites-y blondir l'oignon haché et l'ail et faire revenir. Ajouter la viande hachée, faire revenir pendant 10 minutes. Parsemer d'herbes de Provence et de persil. Ajouter la sauce tomate, le sel, le poivre, laisser mijoter pendant 30 minutes. Préparer la béchamel : faire fondre le beurre dans une casserole. Ajouter la farine et mélanger au fouet. Ajouter le lait peu à peu en fouettant vigoureusement. Faire bouillir la sauce à petit feu pendant 5 minutes. Ajouter le sel, le poivre et la noix de muscade râpée. Laisser cuire 2 ou 3 mn.

Beurrer un plat à gratin. Napper le fond d'un peu de sauce béchamel. Alterner ensuite lasagnes, sauce à la viande, béchamel (attention, réservez environ la moitié de la sauce béchamel pour la fin) jusqu'à épuisement des ingrédients.

Parsemer de fromage. Faire cuire 30 minutes à four chaud (thermostat 7, 220 °C). La croûte doit être bien dorée.

Rochers au chocolat noir



Ingédients :

120 g d'amandes effilées
1 c. à soupe de sucre semoule
1 c. à soupe d'eau minérale
150 g de chocolat
Quelques fruits confits

Préparation:

Préchauffer le four à 180 °C (th. 6). Mouiller légèrement les amandes avec le sucre dissous dans l'eau. Les faire griller au four sur une feuille de papier sulfurisé pendant environ 15 minutes. Les laisser refroidir. Faire fondre le chocolat au bain-marie. Le laisser presque refroidir en le mélangeant de temps en temps. Mélanger le chocolat, les amandes et les fruits confits. Faire des petits tas à la cuillère sur du papier sulfurisé. Laisser figer au réfrigérateur avant de déguster.

FORME ET BIEN-ÊTRE

Des exercices antidéprime

Le premier effet qu'on ressent après un exercice, même léger, est de nature psychologique : des chercheurs ont donc voulu savoir si cet effet "psy" pouvait aider les personnes déprimées et anxieuses. Leurs études ont montré que oui : l'exercice améliore nos états d'âme. Voici sept de ces "états" et la façon dont on peut les améliorer grâce à l'activité physique.

Vous êtes déprimée ou mélancolique

Faites vos exercices le matin puisque c'est le moment de la journée où la déprime se fait le plus sentir. Au début, il peut s'agir de quelques exercices d'étirement au sortir du lit ou sous la douche, ou encore d'une petite marche de quelques minutes.

Vous souffrez d'anxiété

Faites de 15 à 20 minutes d'exercices aérobiques légers ou modérés (si votre forme physique le permet) vers la fin de l'après-midi ou en début de soirée. Cette dose suffit pour détendre les muscles et calmer le système sympathique, qui garde le corps sur le qui-vive. Une étude récente indique aussi que la musculation serait très efficace pour combattre l'anxiété chronique.

Vous anticipez une situation stressante

Une heure ou deux avant d'affronter ladite situation, faites de 25 à 30 minutes d'exercice, même léger, il suffit que vous ayez un peu chaud à la fin de la séance. Prenez ensuite une douche. Vous serez beaucoup

plus détendue pour vivre le stress appréhendé.

Vos pensées se brouillent

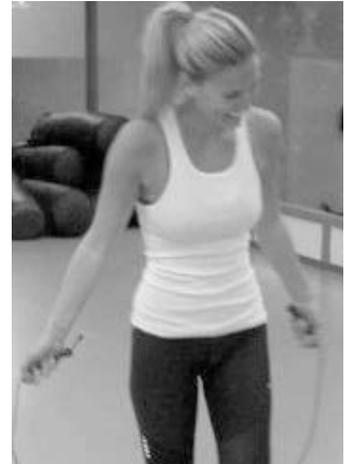
Un exercice modéré qui se pratique seul et exige peu de technique (jogging, marche,) pourrait bien vous aider à y voir plus clair. Des études ont en effet démontré que ce type d'exercice améliore l'acuité mentale.

Vos pensées vous tracassent

Optez pour des activités qui exigent de la concentration (tennis, aérobic.) Le fait de porter votre attention sur l'activité en cours ne réglera pas vos problèmes, mais au moins vous les oublierez pour une heure ou deux.

Vous dormez mal

Exécutez des exercices rythmiques (marche, natation, vélo, jogging) vers la fin de l'après-midi. Ce type d'exercice augmente l'activité des ondes alpha, qui sont associées à un état de bien-être et au sommeil profond, phase où le corps récupère vraiment.



Vous êtes momentanément tendue

Prenez 4 ou 5 grandes inspirations, en expirant par la bouche, lèvres légèrement pincées. Puis ouvrez toute grande la bouche et fermez-la 3 ou 4 fois pour détendre les mâchoires. Étirez ensuite vos bras et vos jambes. Terminez en massant avec les mains votre nuque et vos épaules. Si vous êtes assise à votre chaise de travail, le simple fait de vous lever diminuera de facto la

SOMMEIL DE BÉBÉ

Des besoins particuliers

Entre 20 et 40 % des bambins de moins de trois ans présentent des difficultés de sommeil.

Toutefois, les véritables insomnies sont rares. Généralement, les troubles du sommeil chez les bébés sont reliés à de mauvaises habitudes de vie, disent les pédiatres.

Nouveau-né : besoins particuliers

Le nourrisson dort presque autant le jour que la nuit. Il ne possède pas encore la maturité physiologique pour distinguer le jour de la nuit, expliquent les pédiatres. Dans les premières semaines suivant sa naissance, on n'a pas d'autre choix que de suivre son horaire de sommeil. On tente de dormir en même temps que lui.

Adopter une routine de sommeil

Un rythme jour nuit stable doit s'installer normalement avant le sixième mois. Les périodes d'éveil, de sieste et de coucher doivent être fixées et surtout, respectées. Sinon, l'enfant prendra de mauvaises habitudes de sommeil à long terme.

Pendant le jour, on laisse les rideaux ouverts dans la maison, on nourrit régulièrement l'enfant et on le stimule intellectuellement suggèrent les pédiatres. Le soir, avant le coucher, on prépare le bébé au coucher en l'apaisant. On peut lui donner un bain, lui chanter une berceuse et le cajoler. Pendant la nuit, on garde les lumières éteintes.

Temps de sommeil normal pour un bébé

Nouveau-né : 18 à 20 heures
De 1 à 3 mois : 18 à 19 heures



De 4 à 5 mois : 16 à 17 heures
De 6 à 8 mois : 15 à 16 heures
De 9 à 12 mois : 14 à 15 heures

Note : Il n'est pas recommandé d'endormir le nourrisson au sein ou pendant qu'il prend son biberon. Après l'avoir relaxé, on le dépose dans son berceau.

Trucs et astuces

Que faire lorsque bébé a des coliques ?



Veillez avant tout à entourer votre enfant d'une atmosphère calme, bercez-le doucement pour le consoler. Ensuite, massez-lui le ventre avec la paume de votre main. Effectuez un geste circulaire, dans le sens des aiguilles d'une montre.

Contre l'érythème

fessier d'un bébé

Lavez ses fesses, sans frotter, à



l'eau et au savon de Marseille et laissez-les bien sécher. Puis enduisez-les d'huile d'olive. Laissez votre bambin les fesses à l'air dès que cela vous est possible.

Se débarrasser des croûtes de lait

Massez délicatement le cuir chevelu de votre bébé avec quelques



gouttes d'amande douce. Les croûtes de lait disparaîtront au bout de quelques jours.

Le doudou de bébé

Pour éviter que votre petit refuse

que vous laviez son doudou, faites-



le participer en lui demandant de mettre lui-même son doudou dans la machine à laver.

Mots Fléchés N°3088

| | | | | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--|--|-------------------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| associé crapuleusement | minette résidu de tonneau | repaire dispendieuse | tyran négarion | renforts de sabots | endosser porteuse de plis | canal de salin mot de bébé tétu | |
| joyales décapiter | | | traverse tranquille | vis en dormant technique raffinée | | officine d'artiste | |
| acquise à la naissance | richesse aplanir | | charme direction d'université | idole du showbiz dérobé | | placée chez un notaire | |
| détient partagées | | presse espagnole le mais ancienne | | appareils sportifs unité de surface | | | |
| violon ancien fié par le froid | | | cuirais à l'huile rectales | prière de pénitent effectuas | | distance en Chine patients meneurs | |
| changera sans but préfectionnant | allons sans but préfectionnant | | tache de l'œil parviendras | | héros d'épopée genre d'alligator | | |
| anciennes | désigne- ras mini-luque de rat | | | frôle insonoriserai | siqle français | fin de verbe unique | calmez allègera |
| épelées demeure | | | indicatif sonore boira tel un chien | inspiratrices conteste | | soleil défilé dotas de revenus | |
| offensée valeur du silence | | pronom pour lui puissant groupe | fibres textile dirigeas | | disparu personnel | désert de cailloux médita | |
| dérideraient odeur de bonbon | user totalement cœur de michie | | | quidas habitant de boccal | | voie qui suit le canal | |
| coq de bruyère | | opérateur rapide | | élar- qissez | mal- propre | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|----------------------------------|---------------------------------------|---|---|---|---|---|---|--|--|---|--|--|--|---|--|--|---|---|--|---|--|--|--|--|--|---|---|---|--|--|--|--|--|--|---|---|---|--|---|---|--|--|--|--|--|--|---|--|--|--|--|---|--|--|---|--|--|--|--|--|---|--|---|--|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| SUDOKU | N°3088 | SOLUTION SUDOKU N°3087 | SOLUTIONS MOTS FLECHES 3087 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr><td>8</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>7</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>1</td><td></td><td></td><td></td><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td>6</td><td></td><td>7</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>6</td><td>3</td><td>8</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>7</td><td>8</td><td>4</td><td></td><td>1</td><td>5</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td>7</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>6</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>7</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>2</td><td></td><td>4</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> | 8 | | | | | | | | 7 | | | 1 | | | | 2 | | | 2 | 6 | | 7 | | | | | | 6 | 3 | 8 | | | | | | | 7 | 8 | 4 | | 1 | 5 | | | | | | | 7 | | | | | 6 | | | 7 | | | | | | 3 | | 2 | | 4 | | | | | | <table border="1"> <tr><td>1</td><td>5</td><td>2</td><td>6</td><td>3</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>4</td></tr> <tr><td>9</td><td>4</td><td>7</td><td>8</td><td>1</td><td>5</td><td>3</td><td>2</td><td>6</td></tr> <tr><td>3</td><td>7</td><td>1</td><td>4</td><td>8</td><td>6</td><td>9</td><td>5</td><td>2</td></tr> <tr><td>6</td><td>2</td><td>5</td><td>3</td><td>7</td><td>9</td><td>4</td><td>8</td><td>1</td></tr> <tr><td>4</td><td>9</td><td>8</td><td>1</td><td>5</td><td>2</td><td>7</td><td>6</td><td>3</td></tr> <tr><td>5</td><td>1</td><td>9</td><td>7</td><td>6</td><td>3</td><td>2</td><td>4</td><td>8</td></tr> <tr><td>2</td><td>3</td><td>6</td><td>9</td><td>4</td><td>8</td><td>5</td><td>1</td><td>7</td></tr> <tr><td>7</td><td>8</td><td>4</td><td>5</td><td>2</td><td>1</td><td>6</td><td>3</td><td>9</td></tr> </table> | 1 | 5 | 2 | 6 | 3 | 7 | 8 | 9 | 4 | 9 | 4 | 7 | 8 | 1 | 5 | 3 | 2 | 6 | 3 | 7 | 1 | 4 | 8 | 6 | 9 | 5 | 2 | 6 | 2 | 5 | 3 | 7 | 9 | 4 | 8 | 1 | 4 | 9 | 8 | 1 | 5 | 2 | 7 | 6 | 3 | 5 | 1 | 9 | 7 | 6 | 3 | 2 | 4 | 8 | 2 | 3 | 6 | 9 | 4 | 8 | 5 | 1 | 7 | 7 | 8 | 4 | 5 | 2 | 1 | 6 | 3 | 9 | <p>• I • C • A • V • E • A • V I N D E F I N I S S A B L E • F O R A G E S • C R E U X A L U N I R • A D O R E R A • A T E M I S • O R E • O N A M E R • R E M I T T E N T • M U A S • N A G E • R • E C A S I E R S • T R A M E S • T E S T E E S • A G I T • M I S • O S S U S • E T R E • O • U N I • B U E • A I R A N A R • D E M E N A G E R • I N G E R E S • P E R E B A S E E • I R • T E S • U • J E • R O N G E U R • G R P O S S E D E E S • C A L S • U • A R E • E C O U L A • E T A L • S R • A S • I N O • E M U T • E B R I E T E S C R I E R A • O P E R E R A • A S S I M I L E R • R A S</p> |
| 8 | | | | | | | | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 6 | | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | 3 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 8 | 4 | | 1 | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 7 | | | | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 7 | | | | | | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 2 | | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 5 | 2 | 6 | 3 | 7 | 8 | 9 | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | 4 | 7 | 8 | 1 | 5 | 3 | 2 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 7 | 1 | 4 | 8 | 6 | 9 | 5 | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | 2 | 5 | 3 | 7 | 9 | 4 | 8 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 9 | 8 | 1 | 5 | 2 | 7 | 6 | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 1 | 9 | 7 | 6 | 3 | 2 | 4 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 3 | 6 | 9 | 4 | 8 | 5 | 1 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 8 | 4 | 5 | 2 | 1 | 6 | 3 | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Le plus grand dinosaure découvert au Brésil sort de son placard

Des paléontologues annoncent avoir identifié les ossements fossiles du plus grand dinosaure jamais découvert au Brésil. Ossements fossiles qui gisaient au fond d'un placard depuis 60 ans. Il aura...

Des paléontologues annoncent avoir identifié les ossements fossiles du plus grand dinosaure jamais découvert au Brésil. Ossements fossiles qui gisaient au fond d'un placard depuis 60 ans. Il aura donc fallu 60 ans pour les analyser. Découverts par le célèbre paléontologue brésilien Llewellyn Ivor Pridmore en 1953 près de la ville de Presidente Prudente (Etat de Sao Paulo), les ossements de cou et de colonnes vertébrales n'ont été analysés que récem-



ment, faute de moyens financiers, et surtout techniques. Selon Diogenes Campos, directeur du Musée des Sciences de la Terre de Rio de Janeiro où sont exposés les restes, les ossements appartiennent au « *Austroposeidon magnificus* », un dinosaure herbivore de 25 mètres de long pour 8 mètres

de haut, qui vivait sur Terre il y a 70 millions d'années. Parmi les ossements ont été retrouvées des vertèbres fossilisées, dont certaines font la taille d'un four à micro-ondes. Les restes de ce monstre du Crétacé ont été retrouvés, comme beaucoup d'autres restes de dinosaures, par hasard lors de la construction

d'une route près de Sao Paulo. Diogenes Campos regrette le peu d'ossements disponibles, mais il est en effet très rare de retrouver les squelettes complets de tels dinosaures : « *Lorsque ces animaux mourraient, ils devenaient d'énormes sources de viande pour les carnivores et char-*

nards », explique le chercheur. « *Tous les chasseurs ont mangé cette créature. La tête, notamment, parce que le cerveau devait être savoureux, et plein de nutriments. Ils ont également brisé les os pour arracher la moelle... Après sont venus les plus petits animaux et les charognards qui n'ont laissé que des miettes. Les insectes, puis les bactéries ont fini le travail. Enfin, les restes ont coulé dans le lagon.*

Il pourrait y avoir encore beaucoup de découvertes à faire dans la flore épaisse du Brésil. Malheureusement les moyens manquent, tant humains que financiers. « *Faites tout de même attention lorsque les routes sont construites, ou quand les puits sont creusés* », conseille le chercheur, « *vous pourriez avoir un dinosaure dans votre arrière-cour et ne jamais le réaliser!* ».

L'armée de terre cuite chinoise aurait été inspirée par les Grecs (et ça change tout)

Si des sculpteurs grecs ont participé à la création de ces statues, alors les contacts entre l'Europe et l'Asie sont bien plus anciens que prévus.

Si Marco Polo a fait redécouvrir l'Asie aux Européens avec son *"livre des merveilles"*, les scientifiques estiment que des contacts réguliers ont eu lieu entre les deux civilisations bien avant le XIV^e siècle. Notamment, à partir du II^e siècle de notre ère, entre les Empire romain et chinois.

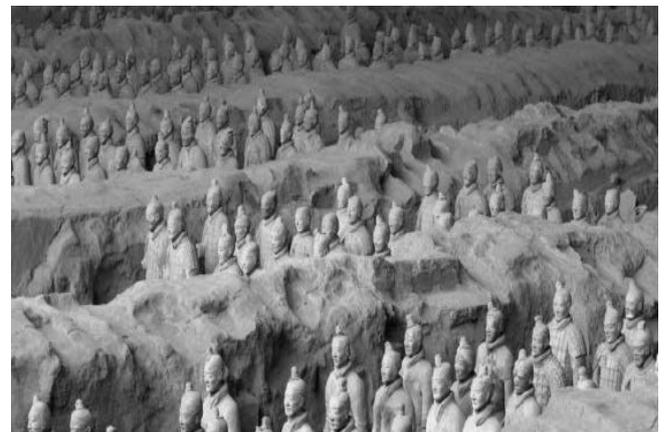
Mais de nouvelles découvertes réalisées en Chine autour de l'origine de la célèbre *"armée de terre cuite"* viennent encore repousser la date de ces premiers voyages réguliers au II^e siècle avant JC, rapporte la BBC. Ces statues auraient en effet été influencées par les Grecs, dont l'ADN a été retrouvé sur le site historique du mausolée de l'empereur Qin.

La tombe de Qin Shi Huangdi, considéré comme le "premier empereur"

de Chine, découverte il y a un peu plus de 40 ans, est célèbre pour abriter quelque 8.000 statues de soldats en terre cuite, à taille humaine, accompagnés de leurs armes et chevaux. Cette armée d'argile, qui daterait du III^e ou II^e siècle avant JC, fait l'objet de beaucoup de recherches. En effet, avant cela, les statues de la culture chinoise faisaient plutôt 20 cm de haut tout au plus, rappelle la BBC.

En fouillant le mausolée, les chercheurs ont découvert récemment un fragment d'ADN d'origine européenne, datant de l'époque de construction des statues. *"Nous avons maintenant une preuve qu'une relation étroite existait entre la Chine du premier empereur et l'Europe bien avant l'ouverture formelle de la route de la soie"*, affirme au Guardian Li Xiuzhen, archéologue à l'origine de la découverte.

L'équipe pense donc que l'armée de terre cuite a été inspirée par la scul-



ture et l'art de la Grèce antique. Un archéologue interrogé par le quotidien britannique et travaillant sur ces statues imagine même *"qu'un sculpteur grec a pu se rendre sur place*

pour entraîner les artistes locaux". Ces découvertes seront notamment dévoilées dans un documentaire, diffusé par la BBC dimanche 16 octobre.

L'encyclopédie DES INVENTIONS

LES RAYONS X

Inventeur : Wilhelm Röntgen

Date : 1895

Lieu : Allemagne

Wilhelm Röntgen découvre lors de ses expériences sur les propriétés de faisceaux d'électrons, à l'université de Wurtzbourg (Allemagne), qu'un tube de Crookes émet un rayonnement. Röntgen les baptise : « Rayons X ». Ils ont le pouvoir de traverser un papier opaque enveloppant le tube de Crookes et font scintiller un écran fluorescent situé sur une table voisine. En éclairant la main de son épouse par ses rayons, il observe en arrière-plan, l'image nette de ses os et de son alliance. Ainsi, les rayons X traversent la peau et la chair sans dommage, mais ils sont arrêtés par les os et le métal.



SAINT-ETIENNE (FRA) /
QABALA (AZE)

22h35

W9

Robert Béric et les Verts ont débuté leur campagne européenne par deux matchs nuls face à Mayence et Anderlecht. Au stade Geoffroy-Guichard, les Foréziens n'auront par d'autre objectif que de s'imposer face aux Aézris de Qabala. Les joueurs de Christophe Galtier se trouveraient alors en bonne position pour espérer se qualifier pour les seizièmes de finale. Les Stéphanois devront pour cela se montrer réalistes en attaque, leur principal défaut en ce début de saison.

DERRIÈRE LE POSTE



22h35

B

Dérangés en direct, fous rires ou interviews qui prennent une tournure inattendue... l'animatrice dévoile les coulisses des séquences cultes de la télévision. Au sommaire : « Danse avec les stars ». Enquête sur l'émission qui a permis à certains candidats de connaître un regain de notoriété, son jury, ses danseurs... o « Nos chers voisins ». Découverte des secrets de réalisation de la fiction courte à succès de TF1 o « Enquête exclusive ». Les proches collaborateurs de Bernard de la Villardière montrent l'envers du décor du magazine diffusé sur M6 o « Comment fabrique-t-on un jeu télévisé ? » o « Les dessous des castings de télé-réalité ».

L'ÉMISSION POLITIQUE



23h05

2

Ancien secrétaire d'Etat aux Affaires européennes, ministre de l'Agriculture au sein des gouvernements Fillon, député UMP de l'Eure, Bruno Le Maire est candidat à la primaire de la droite et du centre dans la perspective de l'élection présidentielle de 2017. Avec David Pujadas et Léa Salamé, il évoque les grands axes de son programme. Karim Rissouli anime le débat avec trois Français et prend le pouls des réseaux sociaux, Francois Lenglet décortique ses orientations économiques, et Charline Vanhoenacker clôture l'émission avec son billet d'humeur.

THE NIGHT MANAGER



20h35

E

Alors qu'il se remet de ses blessures dans la villa de Roper, à Majorque, Jonathan subit un interrogatoire de la part du maître des lieux en présence de Corky qui se méfie de lui. Peu à peu, il gagne la confiance de Roper et son fils Daniel. Habilement, il commence à collecter des informations confidentielles sur son hôte. De son côté, Angela Burr se rapproche de Juan Apostol, un ami de Roper, dont la fille vient de se suicider.



LA SÉLECTION DU MIDI LIBRE

INDIAN SUMMERS



22h30

arte

Eugene décède des suites de la malaria. Cynthia, qui souhaite éloigner Madeleine de Ralph, encourage celle-ci à retourner au pays avec les cendres de son frère. Sarah, quant à elle, est désespérée à l'idée d'avoir perdu l'amour de son mari et reproche à Alice d'avoir encouragé son rapprochement avec Leena. Pour se venger, elle envisage de dévoiler la vérité sur l'époux de celle-ci. Aafrin, de son côté, quitte Sita.

LES DÉLIRES MAGIQUES
CALISTA, LA FEMME INVI-
SIBLE ?

20h45

A

Avec sa grande taille et ses tours pleins de fantaisie, Eric Antoine est devenu l'un des plus célèbres magiciens français. Le showman quadragénaire a revisité avec humour des spectacles à l'ancienne. Sur scène, à ses côtés, Calista Sinclair, n'est autre que son épouse avec laquelle il a eu deux enfants. Ils se sont rencontrés dans une école de théâtre, à Paris. Zoom sur leur quotidien et leur vie atypique.

POINT BREAK, EXTRÊME
LIMITE

20h50

M

Johnny Utah, un jeune agent du FBI, est chargé d'infiltrer un groupe de surfers, surnommés les « ex-présidents », car ils sont soupçonnés de commettre de multiples cambriolages dans la région de Los Angeles. Il s'initie rapidement au surf et découvre que les sportifs vivent en cercle fermé. Il parvient à se faire accepter et fait bientôt la connaissance de Bodhi, le maître à penser du groupe, qui ne cherche qu'une chose : la vague extrême. Fasciné par le personnage, presque mystique, Johnny en oublie presque sa mission.

PROFILAGE
LES ADIEUX

22h35

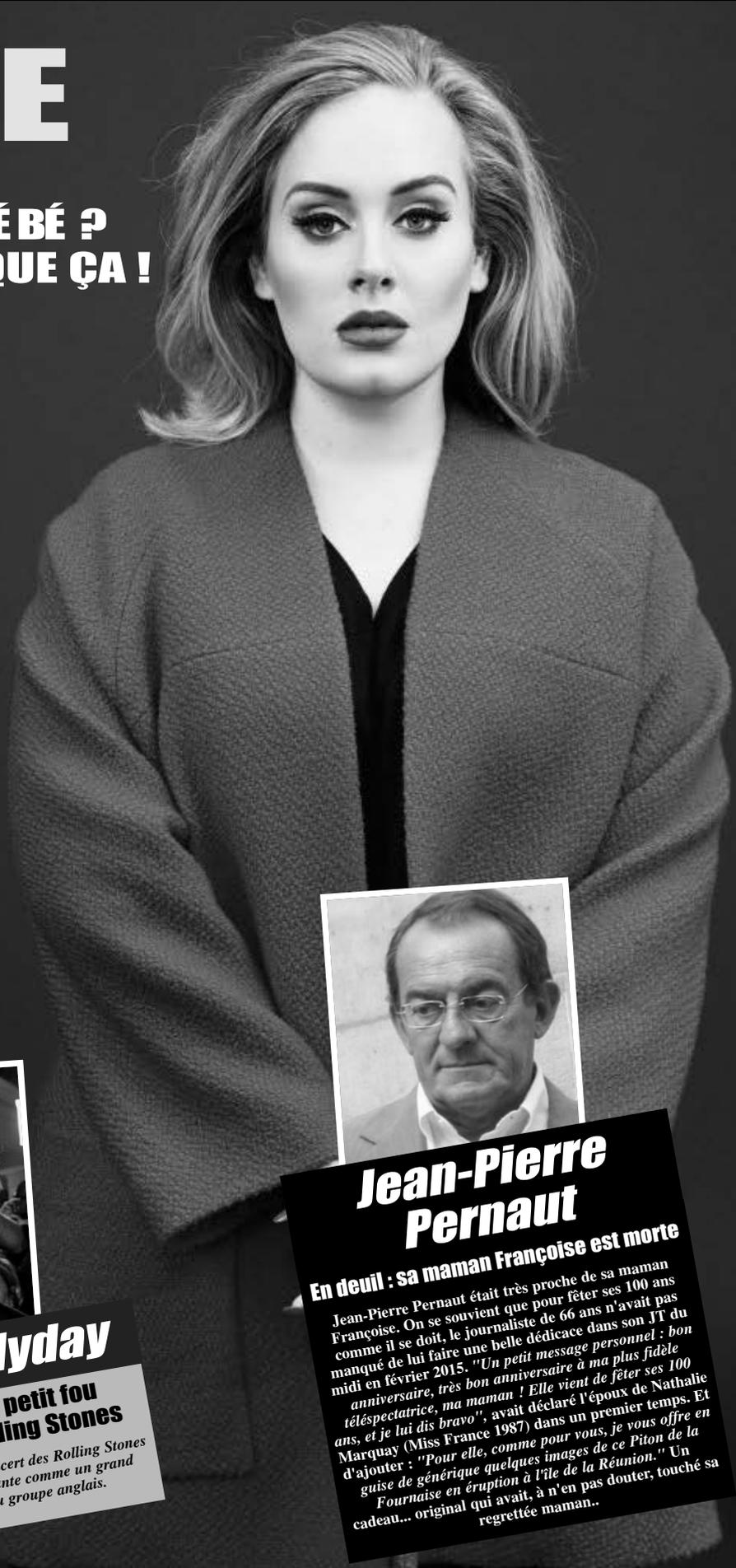
TF1

Adèle Deletré découvre qu'une émission de télévision consacrée aux faits divers revient sur l'enlèvement et la séquestration dont elle et sa sœur jumelle ont été victimes plus jeunes. Elle y apprend, furieuse, que la police n'a jamais interrogé Lydia Bazin, responsable d'un réseau pédophile qui dit avoir des informations sur son ravisseur. Chloé et Rocher sont chargés de reprendre l'enquête.

ADELE

UN DEUXIÈME ME BÉ BÉ ? ELLE N'ATTEND QUE ÇA !

La star a confié vouloir agrandir sa famille... Adele est décidément très bavarde pendant sa tournée mondiale. La star a profité de son escale à Nashville, aux États-Unis, pour révéler qu'elle n'est pas contre l'idée d'avoir un petit deuxième...



Johnny Hallyday

S'éclate comme un petit fou à un concert des Rolling Stones

Il fait quoi Johnny Hallyday à un concert des Rolling Stones ? Et bien il fait comme nous, il chante comme un grand enfant les paroles des tubes du groupe anglais.



Jean-Pierre Pernaut

En deuil : sa maman Françoise est morte

Jean-Pierre Pernaut était très proche de sa maman Françoise. On se souvient que pour fêter ses 100 ans comme il se doit, le journaliste de 66 ans n'avait pas manqué de lui faire une belle dédicace dans son JT du midi en février 2015. "Un petit message personnel : bon anniversaire, très bon anniversaire à ma plus fidèle téléspectatrice, ma maman ! Elle vient de fêter ses 100 ans, et je lui dis bravo", avait déclaré l'époux de Nathalie Marquay (Miss France 1987) dans un premier temps. Et d'ajouter : "Pour elle, comme pour vous, je vous offre en guise de générique quelques images de ce Piton de la Fournaise en éruption à l'île de la Réunion." Un cadeau... original qui avait, à n'en pas douter, touché sa regrettée maman..

MABROUK
LA
4G
MOBILIS
LAHKET

ONLY 4G

Avec ONLY 4G, TRAVAILLEZ
RAPIDE **31a** TOUT DE SUITE

De 2 à **100Go**
à partir de **1000^{DA}/mois**



* Forfait valable 30 jours, basculement en débit réduit après épuisement du volume 4G.

Disponible à Alger, Oran et Ouargla.

www.mobilis.dz

موبيليس
mobilis[®]
ENTREPRISES