



Mobilis LE JOURNAL

1^{er} opérateur de téléphonie mobile en Algérie N°3

L'éditorial

Dynamique de croissance

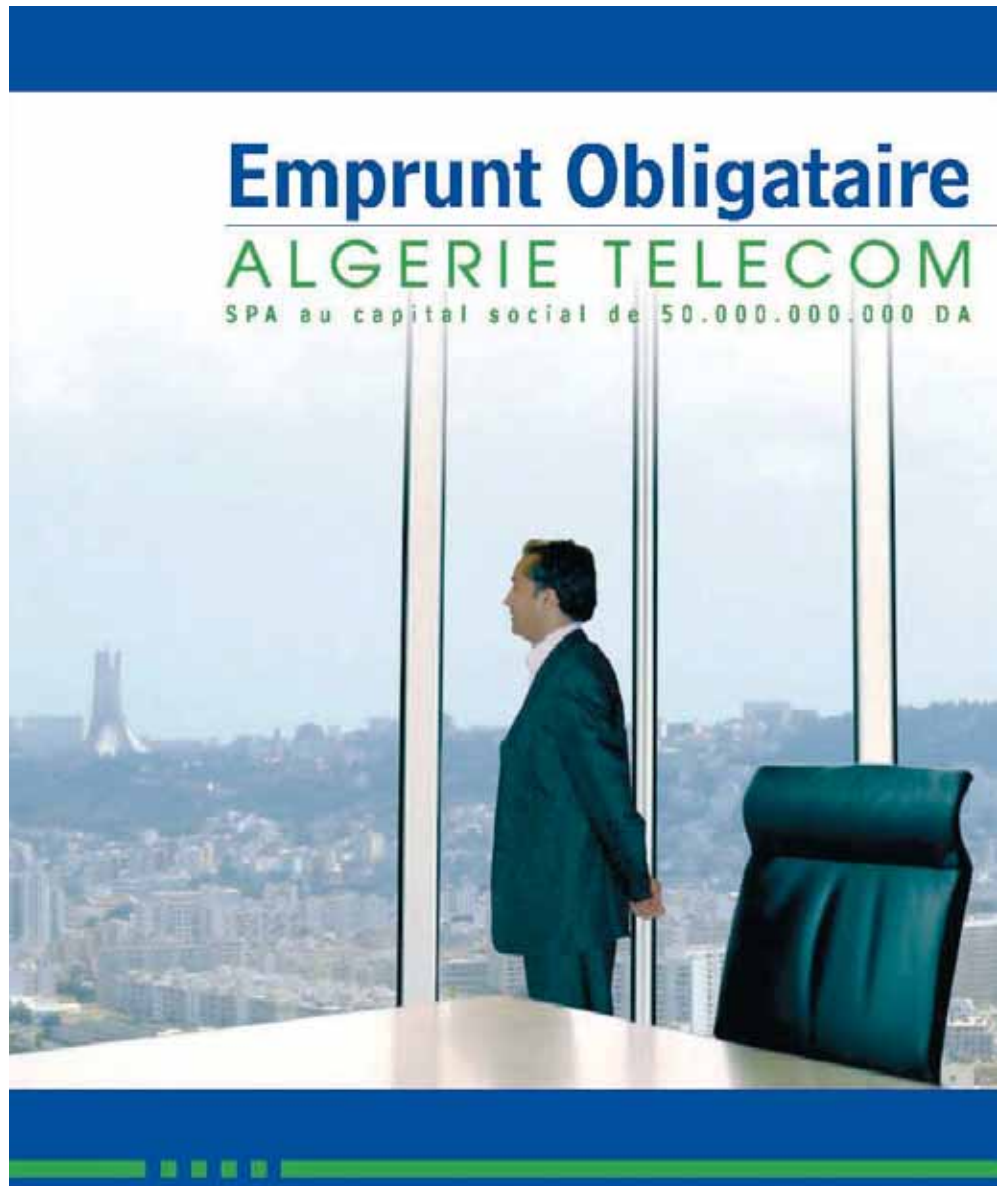
L'année 2004 a été très laborieuse et l'année 2005 a été performante. Elle a été marquée par la poursuite continue du processus d'amélioration du



fonctionnement et des performances de l'entreprise. Cette évolution appréciable se reflète dans la lecture des principaux indicateurs de

gestion de notre entreprise. Ceci découle de la mise en œuvre d'une stratégie claire et concertée ainsi que d'un management qui a su fédérer l'ensemble des compétences potentielles et donner à tous les acteurs de la vie de l'entreprise les moyens d'affirmer leurs engagements et de faire valoir leur professionnalisme sur le théâtre des opérations. Pour ce faire, nous avons instauré plus de rigueur dans notre gestion, corrigé nos points faibles et protégé nos acquis. Nous avons maintenu le cap d'une évolution constante, ce qui constitue en soi une garantie de la pérennité de notre entreprise. Ce travail d'équipe mobilisateur auquel vous avez tous participé, a assuré le maintien de notre dynamique de croissance et a amélioré nos performances, confortant MOBILIS dans son rôle d'opérateur performant au sein du groupe ALGERIE TELECOM. La seconde phase de l'emprunt obligataire d'Algérie Télécom, ouverte au grand public, est lancée. L'opérateur historique de télécommunications souhaite lever 20 milliards de dinars pour financer son développement dans les prochaines années.

Suite page 2



Emprunt Obligataire

ALGERIE TELECOM

SPA au capital social de 50.000.000.000 DA

Visa COSOB N° 06/05 du 03 Septembre 2006.
N° d'insertion au BOAL N° 51 du 23 Septembre 2006.



SELLEKNI, service transfert de crédit

061

**LES FORFAITS POST PAYÉS
LES MOINS CHERS DU MARCHÉ**



et que chacun parle

Liste nominative des Directeurs de division, Directeurs et Sous Directeurs de la DG ATM Mobilis

Directeurs de division



TOBDJLI MUSTAPHA
DIRECTEUR DE DIVISION
AFFAIRES GÉNÉRALES



BELHARRAT LOUNIS
DIRECTEUR DE DIVISION
COMMERCIAL ET MARKETING



MEKSEM MOULOUD
DIRECTEUR DE DIVISION RESEAU
ET SERVICES

Directeurs

MESKOURI MOHAMED DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES
KADIK MOHAMED DIRECTEUR DE LA QUALITE
DAMMA SAAD DIRECTEUR DE LA STRAT PROG ET LA PERFORMANCE
HADDAD MOHAMED DIRECTEUR DEPLOIEMENT ET OPERATION RESEAU
SID ABDELKADER DIRECTEUR DES ACHATS ET DE LA LOGISTIQUE
ABDEDOU

SLIMANE DIRECTEUR DISTRIBUTION ET VENTES GRAND PUBLIC
HAMDANE NABIL SALIM DIRECTEUR FINANCES COMPTABILITE
BENLEZREG EL HADI DIRECTEUR INGENIERIE ET DEVELOPPEMENT RESEAU
BOUZEKRI SAMIR DIRECTEUR MAINTENANCE RESEAU
ZEFFOUNI SAMIRA AMINA DIRECTEUR MARCHES

ENTREPRISES **TOURI ROSA** DIRECTEUR MARKETING GRAND PUBLIC
HAMMADI MABROUK DIRECTEUR RELATIONS CLIENTS GRAND PUBLIC
HAOUCHINE MUSTAPHA KAMEL DIRECTEUR SYSTEME INFORMATION
MEHMEL AZOUAOU DIRECTEUR TRANSMISSION
DJELLOULI MAHREZ DIRECTEUR PILOTAGE

Sous-Directeurs

DERDOUR FAROUK SOUS DIRECTEUR FORMATION
CHIRKBELHAD LAREDJ SOUS DIRECTEUR ACHATS
AOUIDAD ARAB MOHAMED SOUS DIRECTEUR ACQUISITION SITE
DJOUABI YACINE SOUS DIRECTEUR AFFAIRES CONTENTIEUSES
BOUDAOUA LAYACHI SOUS DIRECTEUR ARCHITECTURE RESEAU
IZEBOUDJEN MALEK SOUS DIRECTEUR ASSISTANCE MAITRISE OUVRAGE
KESSIR FATIHA SOUS DIRECTRICE BACK OFFICE FACTURATION GESTION
SELLI MADJID SOUS DIRECTEUR BO DIST ET LOGISTIQUE
BOUAYAD REDOUANE SOUS DIRECTEUR BUDGET ET CONSOLIDATION
DAAS MOHAMED SALAH SOUS DIRECTEUR COMMUNICATION EXTERNE
AIT TOUIRAD AZZEDINE SOUS DIRECTEUR COMMUNICATION INTERNE
HADDACHE MUSTAPHA SOUS DIRECTEUR COMMUNICATION PRODUITS
DJEDDI AMAR SOUS DIRECTEUR COMPTABILITE
BRAHIMI RABAH SOUS DIRECTEUR CONSTRUCTION SITE
SAIDANI MOURAD SOUS DIRECTEUR DES AFFAIRES JURIDIQUES

BENHAMOUDA RACHID SOUS DIRECTEUR DES MOYENS GÉNÉRAUX
DJERMOUNE FATMA SOUS DIRECTRICE DES VENTES
TOUHAMI RABAH SOUS DIRECTEUR ENGINEERING NSS VAS BSS
SAHEB ABDELKRIM SOUS DIRECTEUR ETUDES DEVELOPPEMENT ET MAINTENANCE
BOUREZANE RACHID SOUS DIRECTEUR EXPLOITATION SYSTEME INFORMATIQUE
BELLILI OMAR SOUS DIRECTEUR EXPLOITATIONS BILLING
OUCHEN MOURAD SOUS DIRECTEUR FINANCES
HAMINI BACHIR SOUS DIRECTEUR GESTION EMPLOI ET COMPETENCES
HAMEK TOUFIK SOUS DIRECTEUR GESTION RESSOURCES HUMAINES
BENKHEROUF ABDELOUAHAB SOUS DIRECTEUR RE IMPLEMENTATION
BELATECHE IDIR ZOHEIR SOUS DIRECTEUR IMPLEMENTATION
ALEM ABDELMADJID SOUS DIRECTEUR INGENIERIE RESEAU TRANSPORT
CHEBAHI MOHAMED SOUS DIRECTEUR LOGISTIQUE
CHAMAM BRAHIM SOUS DIRECTEUR MARKETING INTERCONNEXION ROAMING

NEKKACHE SAMI AMINE SOUS DIRECTEUR MARKETING OFFRES ET SERVICES
BOUCHAMA AMINE SOUS DIRECTEUR MARKETING STRATEGIQUE ET RELATION
MAHLOUL LAHCENE SOUS DIRECTEUR METIER RISQUES RECOUVREMENT
ZEROUR AKLI SOUS DIRECTEUR PILOTAGE EXPLOITATION
TOUATI FAYCAL SOUS DIRECTEUR R & D, INNOVATION ET VEILLE TECHNOLOGIE
REGAZ NEE KHEDDAR NABILA SOUS DIRECTRICE REGLEMENTATION
BESSAADI ABDELKADER SOUS DIRECTEUR RELATIONS SOCIALES
DJOUADI ABDELMADJID SOUS DIRECTEUR SOUTIEN DR
FAR MED BACHIR SOUS DIRECTEUR TRAFIC ET STRATEGIE
BENSISSAID NABIL SOUS DIRECTRICE VENTES INDIRECTES
LAHOUSSINE NABILA SOUS DIRECTRICE ANIMATION NATIONALE
RAOULI NEE FERKOUK SONIA SOUS DIRECTRICE INGENIERIE RADIO
OUHADJ FATMA SOUAD SOUS DIRECTRICE RISQUES ET RECOUVREMENT

Suite de la page Une

Le titre obligataire Algérie Télécom est-il un bon placement pour les épargnants ? Le taux d'intérêt en faveur des acquéreurs du titre sera de 4% la première année pour monter jusqu'à 7,9% la cinquième et dernière année avant le remboursement de l'emprunt. C'est un rendement meilleur que celui d'un placement bancaire classique compte tenu de son avantage fiscal. Qu'est-ce qui peut donc motiver l'achat d'un titre Algérie Télécom qui a déjà levé pour six milliards de dinars d'obligations chez les investisseurs institutionnels lors de la première phase de l'emprunt ? Sans doute les promesses portées par le

secteur des télécommunications en Algérie. Le chiffre d'affaires du groupe a connu une hausse de 30% en 2005 et devrait croître de 15% à 20 % en 2006. Ce sont des ratios du genre à rassurer les investisseurs. Pour Mobilis la mission à remplir continue. Mobilis est en progrès. Après les bons résultats de l'année 2005, le nouvel exercice débute sous des signes prometteurs. Pour plus de performance nous mobiliserons ensemble toute notre volonté et nos efforts et à vous tous, saha ramdankoum.

Le Président Directeur Général
Hachemi Belhamdi



ATM MOBILIS

Site Sider 7, rue Belkacem Amani, Le Paradou, Hydra, Alger
Tél : 213 21 60 18 74 - www.mobilis.dz
Responsable de la publication **HACHEMI BELHAMDI**
Coordination **SOUS-DIRECTION DE LA COMMUNICATION INTERNE**
Tél/fax : 213 021 54 69 58
email : communication.interne@mobilis.dz
Conception **Dôme communication et Services**
021 92 04 34 - Impression SIA

Emprunt obligataire

Un emprunt obligataire de 20 milliards de dinars par appel public à l'épargne a été annoncé le 17 septembre 2005 par Algérie Télécom, ouvert aux personnes physiques et morales. Il s'agit d'obligations échéant dans 5 ans, à coupons progressifs. L'emprunt obligataire est destiné à financer en partie, les investissements du Groupe Algérie Télécom (ALGERIE TELECOM et sa filiale ATM

Mobilis).Le programme d'investissement 2006-2011 du groupe prévoit des investissements de 276 milliards de DA. L'emprunt obligataire va couvrir moins de 10 % de ces investissements. Le reste est financé principalement par les ressources internes. Toute personne morale ou physique, pourra souscrire les obligations au prix de souscription de 10 000 dinars

par obligation à partir de dimanche 17 Septembre auprès des agences des huit banques, membres du syndicat de placement. La période de souscription devrait durer un mois. Elle pourrait cependant être interrompue avant son terme si le nombre d'obligations disponibles pour la souscription est atteint avant la date de clôture prévue le 17 Octobre 2006.

Informations concernant l'opération

But de l'émission

Le produit de l'émission est destiné à financer en partie le programme d'investissement du groupe Algérie Télécom. Il s'agit notamment des investissements réalisés par ATM Mobilis entrant dans le cadre du développement de son réseau de télécommunication cellulaire ainsi que des investissements d'Algérie Télécom. La partie restante du programme d'investissement du groupe sera financée par les ressources internes.

Décisions à l'origine de l'opération

L'assemblée générale du 14 mai 2005 a autorisé et conféré au Conseil d'administration à recourir au marché obligataire domestique.

Le Conseil d'Administration, dans sa séance n°14 du 14 mai 2005, confère tous pouvoirs au Président-Directeur Général de l'entreprise, à l'effet de concrétiser cette émission obligataire, dans les conditions fixées par l'assemblée générale.

Montant

L'émission obligataire d'Algérie Télécom porte sur un montant de vingt-milliards de dinars (20 000 000 000 DA) pouvant être porté à vingt-cinq milliards de dinars (25 000 000 000 DA). Cet emprunt est destiné au public, personnes physiques et morales incluant les institutions financières. Les membre du syndicat de placement ne pourront toutefois conserver des titres pour leur propres compte que si toute la demande du public exprimée à leurs guichets a été adéquatement satisfaite.

taux du coupon et taux de rendement réel pour le souscripteur

Les obligations portent intérêts aux taux de coupons progressifs de :

- 4,00% la première année et la deuxième année ;
- 4,50% la troisième année et la quatrième année ;
- 7,90% la cinquième année.

Le taux de rendement réel des obligations est de 4,81% pour le souscripteur qui souscrit les titres le premier jour de la période de souscription.

Ce taux de rendement n'a de signification que si les deux conditions suivantes sont satisfaites :

- le souscripteur conserve son titre jusqu'à la date de remboursement de l'obligation ;
- le montant des intérêts annuels est réinvesti au même taux de rendement, et ce jusqu'à la date de remboursement de l'obligation.

Période et mode de souscription

La période de souscription des obligations débute le 17 septembre 2006 et s'achève le 17 octobre 2006. L'émetteur se

réserve le droit de raccourcir ou de prolonger la période de souscription, sans toutefois modifier les caractéristiques des obligations, notamment les dates de jouissance, de paiement des intérêts et d'échéance. Le souscripteur peut acquérir ces obligations auprès des principales agences des banques suivantes, membres du syndicat de placement : BNA, BEA, CNEP Banque, CPA, BADR, BDL, Société Générale et BNP Paribas El-Djazair.

Une partie du montant de l'emprunt, 20 000 000 000 DA a fait l'objet d'une prise ferme par le Syndicat de placement, prise ferme constitué des institutions suivantes : BNA, BEA, CNEP Banque, CPA et BADR. Des exemplaires de la notice d'information et du prospectus relatifs à la présente émission obligataire sont disponibles sans frais au niveau du siège d'Algérie Télécom et dans les principales agences des banques membres du Syndicat de placement.

Durée de vie de l'emprunt

La durée de vie des obligations est de cinq (05) ans.

Régime fiscal

Conformément à l'article 26 de la loi de finances 2004, modifiant et complétant l'article 63 de la loi de finances 2003 : "les produits et les plus-values de cession des obligations ne sont pas soumis ni à l'IRG ni à l'IBS conformément à la législation en vigueur"

Jouissance des titres

Les intérêts commencent à courir à partir du 17 octobre 2006. Les intérêts sont payables le 17 octobre de chaque année, pendant cinq ans (05).

Lorsque la date de paiement des coupons correspond à un jour férié, le paiement aura lieu le premier jour ouvert suivant.

Forme des titres

Les obligations sont au porteur et dématérialisées. Les titres sont inscrits en compte auprès des teneurs de comptes conservateurs habilités par la COSOB. Ils sont admis aux opérations d'Algérie Clearing.

Souscription minimale et prix d'émission

Les obligations sont émises au pair (100%) soit dix mille dinars (10 000 DA) par obligation avec une souscription minimale de deux obligations, soit 20 000 DA.

Banque chef de file

BNA

Conseiller financier

Strategica

Eclairage

Montant de l'émission

Vingt milliards de dinars (20 000 000 000 DA) pouvant être portées à vingt-cinq milliards de dinars (25 000 000 000 DA)

Nombre d'obligations

Deux millions d'obligations ordinaires (2 000 000) pouvant être portées à deux millions cinq-cent milles obligations (2 500 000).

Valeur nominale des obligations

Dix mille dinars (10 000 DA) chacune

Montant minimal de souscription

Vingt mille dinars (20 000 DA). Toute souscription supplémentaire se fera par tranche de 10 000 DA.

Forme et catégorie des titres

Obligations ordinaires, au porteur, dématérialisées. Elles seront inscrites en compte auprès des teneurs de compte conservateurs habilités par la COSOB.

Prix d'émission

Dix mille dinars (10 000 DA) par obligation. Les obligations seront intégralement réglée à la souscription.

Durée de vie des obligations

La durée de vie des obligations est de cinq (05) ans à compter du 17 octobre 2006.

Amortissement et remboursement

Les porteurs de ces obligations se feront rembourser la totalité de leur capital à l'échéance, soit le 17 octobre 2011. Les obligations ne sont pas remboursables par anticipation.

Négociations des titres

Ces obligations seront admises à la cote officielle de la Bourse d'Alger et les porteurs des obligations pourront négocier leurs titres (les vendre ou en acheter) en tout temps à la valeur du marché.

Régime fiscal

Selon les dispositions de la loi de Finance 2006, les produits et les plus-values de cession de ces obligations sont exonérés de toute imposition.

Garantie de l'emprunt

Cette émission n'est pas adossée à une garantie spécifique.

Date de jouissance et paiements des intérêts

Les obligations porteront intérêts à partir du 17 octobre 2006 aux taux d'intérêts progressifs de 4,00% la 1^{re} année et la 2^e année ; 4,5% la 3^e année et la 4^e année et 7,9% la 5^e et dernière année. Le premier paiement se fera le 17 octobre 2007 et ce tous les ans jusqu'à l'échéance au 17 octobre 2011. Lorsque la date de paiement des coupons correspond à un jour férié, le paiement a lieu le premier jour ouvert suivant.

Taux de rendement réel pour le souscripteur

Le taux de rendement réel est de 4,81% pour le souscripteur qui souscrit les titres le premier jour de la période de souscription. Ce taux n'est significatif que si les deux conditions suivantes sont satisfaites :
- le souscripteur conserve son titre jusqu'à la date de remboursement de l'obligation
- le montant des intérêts annuels est réinvesti au taux de rendement réel moyen et ce, jusqu'à la date de remboursement de l'obligation.

SALONS

**Sonim 2006
Quand le son et l'image fusionnent chez Mobilis...**

La rencontre du son et de l'image s'est tenue pour sa deuxième édition du 03 au 06 Avril 2006 au palais de la culture Moufidi Zakaria. Inauguré par le ministre de la poste et des technologies de l'information et de la communication M. Boudjemaâ Haïchour, le Sonim a vu la participation d'une vingtaine d'entreprises nationales et étrangères spécialisées dans les équipements audiovisuels et les nouvelles technologies.

**Salon HIGH TEC
Première en Algérie**

Le 10^e Salon High Tec, rendez-vous des professionnels du monde des hautes technologies qui se tient généralement au Koweït, a été organisé pour la première fois en Algérie, du 17 au 20 Avril au Palais des Expositions SAFEX, par le World Trade Center et avec la participation d'une quarantaine d'exposants. Mobilis a saisi cette occasion pour être présent à ce rendez-vous de grande envergure dans le domaine des TIC. Cet événement lui a permis de rencontrer de nombreux professionnels du domaine des télécommunications, attirés par les démonstrations effectuées par des employés de l'entreprise, de l'offre des dernières innovations technologique, l'offre UMTS, dont Mobilis a obtenu une autorisation d'exploitation en expérimentale en Décembre 2004.

**Mobilis au West télécom 2006
La technologie investit l'Oranie**

L'Oranie a été durant une semaine le point de rendez-vous des technologies de l'information et de la communication. En effet, la 2^e édition du carrefour de la télécommunication de l'ouest s'est tenue du 22 au 28 Avril 2006 au palais des expositions d'Oran. Mobilis, toujours sous le signe des innovations marketing, a marqué sa présence lors de cet événement par le lancement de sa nouvelle offre prépayée GOSTO. Celle-ci destinée à un large public, a suscité un énorme engouement chez les oranais, nombreux à être venus visiter le stand de Mobilis où étaient organisées des animations et des tombolas quotidiennement au grand bonheur de ces derniers.

**Le Med IT
un salon marqué par la présence de Mobilis**

Mobilis a participé les 24 et 25 Avril 2006 à la 3e édition des rencontres d'affaires sur les technologies de l'information MED IT, organisée par la société française XCOM, au Palais de la Culture Moufidi Zakaria à Alger. Ce salon professionnel a été une opportunité pour Mobilis de se démarquer des autres opérateurs avec la présentation de son offre UMTS qui a attiré l'attention de plusieurs visiteurs et même exposants à cette manifestation.

Mobilis participe à la 39^e Foire Internationale d'Alger

Mobilis a participé à la 39^e Foire Internationale d'Alger, au Pavillon Central extérieur Zone A, du 01 au 08 juin 2006 à la SAFEX, au Pins Maritimes. Durant près de 10 jours, un programme riche en animation, jeux et distributions de cadeaux au profit de tous les visiteurs de cette foire, a été mis en œuvre. Cette occasion a permis également à Mobilis de présenter au grand public les différentes offres prépayées notamment la nouvelle offre GOSTO, post-payées "Forfaits Mobilis" et de créer aussi un espace d'information destiné à répondre aux questions des clients sur les produits et services de l'opérateur national de téléphonie mobile et a procédé à des démonstrations UMTS et GPRS.

ACTIVITES

**CARAVANE
"Mobilis PLAGE TOUR"
du 15 juillet au 2 septembre 2006**



■ De l'Est à l'Ouest, Mobilis a lancé Le 15 Juillet 2006 d'El Kala, la caravane "Mobilis PLAGE TOUR". Une tournée a travers les plages du pays ; d'El-Kala , Annaba, Skikda, Jijel, Béjaïa, Azzefoune, Boumerdès, passant par Alger, Tlemcen, Aïn-Témouchent, Oran, Mostaganem, Tipaza... tout le littoral algérien. Un programme riche d'animations diurnes et nocturnes : spectacles, musique, jeux ainsi qu'une distribution de cadeaux aux estivants. "Mobilis PLAGE TOUR" également est un espace d'information destiné à répondre aux questions du public sur les produits et les différents services de l'opérateur national de téléphonie mobile. La tournée a pris fin le Vendredi 01 septembre 2006 à la plage de Tipaza.



Grand jeu spécial été

■ Le lancement du grand jeu spécial été du 20 août au 07 Septembre 2006, a permis aux clients de Mobilis de gagner de magnifiques cadeaux. Les abonnés Mobilis des offres post-payées et prépayées ont pu participer à ce jeu, en répondant à une question posée chaque semaine sur les ondes des radios nationales : chaîne I, II, III et locales El Bahdja, Cirta, El Bahia, Soummam, Sétif, Saoura et El Wahat. La participation à ce jeu consistait à envoyer la bonne réponse par SMS au 6161 ou en sélectionnant directement la bonne réponse parmi trois propositions reçues sur leur mobile. Chaque Jeudi deux gagnants ont été tirés au sort, en présence d'un huissier de justice.

Le "bonus cartes de recharges été 2006"

■ Une offre promotionnelle "bonus cartes de recharges été 2006", a été lancée et concernait toutes les gammes de cartes de recharges. Elle a permis aux clients de bénéficier de bonus allant jusqu'à 2 000 DA. En effet, les clients des offres prépayées Mobilis la carte, Mobilight et Gosto ont pu profiter de cette promotion durant la période s'étalant du 02/08/2006 jusqu'au 31/08/2006. La promotion "bonus cartes de recharges été 2006" a permis à ses clients de bénéficier de bonus allant de 25% jusqu'à 100% en fonction de la carte de recharge activée : 100 DA, 200 DA, 500 DA, 1000 DA et 2000 DA. Devant le succès enregistré, une prolongation de l'opération "Bonus cartes de Recharges Été 2006" a été décidée jusqu'au 10 Septembre 2006.

LE PDG DE MOBILIS

Lancement forfaits

Lancée le 19 juin 2006, la campagne des nouveaux "forfaits Mobilis" sur son offre postpayée a connu un réel succès. En effet, Mobilis a mis à la disposition de ses clients postpayés une nouvelle gamme large de 4 forfaits au choix, de 2, 4, 6 et 8 heures, adaptés à leur consommation avec des communications à des tarifs avantageux. Bénéficier d'un forfait Mobilis aux tarifs d'accès les plus compétitifs sur le marché Frais de mise en service

SELLE trans

Lancé le 18 Septembre 2006 SALLEKNI comme un nouveau service pour le crédit d'un compte prépayé vers des clients prépayés des offres Mobilis Mobilight, Mobiposte et Gosto, pour effectuer des transferts de crédits jusqu'à 500 DA, avec une période de 03 jours en composant simplement la suivante : *610*numéro du correspondant*numéro à transférer* PIN (code secret) # Ex : *610*065500300*250*1234# Ce service permet de dépanner un crédit via SMS. En effet, les clients pourront effectuer jusqu'à trois transferts par jour pendant la période d'émission de l'opération est de 10 Da/ TTC. En outre, si le client reçoit du crédit pendant la période de réception, la validité de ce crédit dépend du montant rechargé :

Montant rechargé	Durée d'émission d'appel
De 40 à 99 DA	01 jour
De 100 à 199 DA	03 jours
De 200 à 500 DA	05 jours

Descriptif
Ce service permet de dépanner un crédit via SMS
Ce service est un SOS crédit, à n'utiliser qu'en cas de besoin avec le Flexy de Djézzy ou le ST

Avantages concurrentiels
SALLEKNI est un service:



Mobilis anime une conférence de presse

Lancement des offres prépayées et postpayées

- 1.200 DA
- Caution 4.000 DA
- Les communications incluses dans le forfait
- Les appels vers les numéros mobiles.
- Les appels vers les numéros fixes.
- Les communications non incluses dans le forfait
- Les appels vers l'international.
- Les appels en roaming.
- Les envois de SMS & MMS.
- Les appels vers les

numéros courts (service client 666, messagerie vocale 123) A cette occasion, M. Belhamdi Hachemi, le PDG de l'entreprise a animé une conférence de presse le Mardi 20 Juin 2006, à 10H00, à l'hôtel Aurassi. Les thèmes principaux abordés ont trait à la présentation des forfaits postpayés et autres nouveautés à lancer dans les prochaines semaines. Il a abordé aussi les activités de l'entreprise pour l'année 2005, et ses objectifs 2006

LEKNI, service transfert de crédit

06 Sellekni, se décline pour le transfert de crédit vers un autre. Les crédits allant de 40 DA à 500 DA, avec une période de validité de 5 jours

- Le montant transférable est compris dans une fourchette de 40 à 500 DA, avec une période de validité pouvant aller jusqu'à 5 jours.

- Pour sécuriser l'opération de transfert de crédit, Mobilis recommande à ses clients prépayés de changer le code PIN (9999 par défaut) par un code secret avant d'effectuer la première opération du transfert. Utilisation du service Pour utiliser ce service il faut d'abord l'activer. Pour cela, il suffit de changer le code PIN en composant *610*9999* nouveau PIN#. (Le PIN représente le code secret personnel du client) L'expéditeur du crédit doit être en période d'émission. Le code PIN est personnel, le client l'utilisera pour chaque transfert. Si le client souhaite changer son code secret, il doit composer le *610*ancien code PIN* nouveau code PIN# puis appuyer sur la touche OK ou appel Pour transférer du crédit vers son correspondant Mobilis, le client doit composer la formule suivante : *610*numéro du correspondant*montant du crédit à transférer* PIN (code secret) # Ex : *610*065500300*250*1234#

Principe de l'offre

- Le nombre autorisé de transferts est de 3 par jour
- Si le client reçoit du crédit pendant la période de réception, la validité du crédit reçu dépend du montant rechargé

Durée d'émission d'appel 01 jour 03 jours 05 jours

anner un proche avec crédit, à ne pas confondre Storm de Nedjima

iels



mobilisna, la revue de la DR Chlef

La direction régionale Mobilis Chlef a diffusé le n°5 de son magazine bimestriel "Mobilisna" édité en français et consacré exclusivement à la caravane Plage Tour à Ténès. L'événement a eu lieu dimanche 27 août 2006 avec l'arrivée de l'équipe Mobilis de la caravane "PLAGE TOUR". Un accueil chaleureux lui a été réservé

par toute la direction régionale de Chlef, mobilisée pour la réussite de cet événement. La première journée était consacrée à l'installation de l'équipe, le lendemain c'était la découverte de la ville, son centre avec ses boutiques, les plages, le port et sa placette. A 20H00, le grand spectacle de la soirée commence devant une foule

très nombreuse au niveau de la placette de Ténès. De nombreux cadeaux ont été distribués aux familles. Le 29 août, c'était déjà le départ de la caravane pour continuer son parcours. La direction de la communication félicite et encourage toutes les personnes qui ont participé à la réalisation de ce magazine et leur souhaite plein succès.

Promotion spéciale Ramadhan

Des appels gratuits et illimités 24H/24 7j/7



Mobilis a procédé au lancement d'une promotion spéciale Ramadhan, le 24 septembre 2006 valable jusqu'à la fin du mois sacré. Tous les clients des offres prépayées "Mobilis la Carte", "Mobilight", "Mobiposte" et "Gosto", en période d'émission et réception, pourront bénéficier de tarifs de communication exceptionnels. Des tarifs d'appels de Mobilis à Mobilis, variant en fonction du crédit :

- Tarif**
- Crédit Supérieur à 1500 Da ➡ **0 DA/Min**
- Crédit entre 500 et 1500 Da ➡ **3 DA/Min**
- Crédit entre 0 et 499 Da ➡ **5 DA/Min**

Mobilis signale que cette promotion est valable sur le réseau Mobilis 24h/24 7j/7

La Carte de Recharge la moins chère du marché

Mobilis a élargi de sa gamme de cartes de recharges en lançant la Carte de 100 DA à compter du 26 Juillet 2006. Mobilis souligne que la mise sur le marché de cette nouvelle carte de recharge répond aux besoins et attentes de ses clients prépayés.

Une baisse des tarifs d'accès sur ses offres prépayées

Mobilis a baissé les tarifs d'accès sur ses offres prépayées le 9 Avril 2006 "Mobilis la Carte" à 800 Da / TTC et "Mobilight" à 300 Da / TTC. Cette réduction des tarifs entre dans le cadre de la nouvelle stratégie marketing déployée par l'entreprise en direction de ses clients prépayés.

Mobilis lance la campagne SMS examens

Organisée en partenariat avec l'ONEC, les résultats de l'examen du BEF étaient disponibles via le réseau Mobilis à partir du 19 Juin, 01H00 du matin. En effet, les clients de Mobilis, prépayés et postpayés ont pu obtenir via leur portable les résultats de l'examen en envoyant un SMS comprenant le numéro d'inscription au 6262. Les résultats (mention et moyenne) étaient transmis immédiatement via SMS. Le coût du SMS a été fixée à 10 DA/TTC. Cette opération qui s'inscrit dans le cadre d'un partenariat entre l'ONEC et ATM MOBILIS, confirme l'intérêt que porte l'entreprise à répondre aux attentes des élèves candidats au BEF et à celles de ses clients.

Carte de recharge à 200 DA et baisse des tarifs de communication



■ Lancée le 1^{er} Avril 2006, une nouvelle carte de recharge, les clients des offres prépayées de Mobilis, pourront recharger leur compte avec cette carte de 200 DA. Par ailleurs, Mobilis a réduit ses tarifs sur ses offres prépayées "Mobilis la Carte" et "Mobilight" de 12 Da à 10 Da en intra réseau et de 15 à 12 Da en Inter réseau.

"GOSTO" nouveau produit pour les clients prépayés



■ Lancée le 20 Avril 2006 "GOSTO", la nouvelle offre prépayée, est disponible dans toutes les boutiques et les points de vente de

Mobilis, le prix d'accès est fixé à 250 Da TTC doté d'un crédit initial de 100 DA. Il est valable 30 jours en émission et 30 jours en réception. La tarification de la communication est à la seconde après les 30 premières secondes, l'appel à partir de 4 DA. Des tarifs uniques vers Mobilis et le fixe d'Algérie Télécom et des tarifs différenciés heure pleine/heure creuse.

Une promotion sur l'offre Gosto L'appel et le SMS à partir de 2 DA

■ Annoncée le 7 Mai et valable jusqu'au 20 juillet 2006, une baisse des tarifs des appels et des SMS sur l'offre "Gosto". Durant cette période, les clients de l'offre prépayée "Gosto" ont bénéficié d'une tarification unique : l'appel et le SMS à partir de 2 DA.

Le lancement de cette nouvelle promotion unique sur le marché algérien démontre que Mobilis se veut de plus en plus proche de ses abonnés. Il confirme également le caractère transparent des offres, services et tarifs de l'opérateur national. Un principe sur lequel insiste régulièrement le PDG de Mobilis Mr Hachemi Belhamdi qui a, en outre, déclaré : "bâtir un opérateur de référence passe par notre capacité à conserver la confiance de nos 6 millions d'abonnés, et à gagner celle de nos futurs clients." En optant pour cette promotion simple et transparente, l'entreprise a souhaité faire passer deux messages à ses clients :
- Mobilis travaille constamment pour offrir les meilleurs services à des prix accessibles.
- La transparence des offres reste la priorité absolue.

En cas de vol, agissez vite !



Mobilis s'associe avec les autres opérateurs mobiles pour bloquer les mobiles volés et les rendre inutilisables sur les trois réseaux. A cet effet, un guide de prévention contre le vol a été édité en collaboration avec l'Autorité de Régularisation des Postes et des Télécommunications (l'ARPT), la Sécurité Nationale et le Dark El Watani.

A l'achat de votre mobile

- Notez le numéro de série IMEI et gardez-le précieusement. L'IMEI est spécifique à chaque appareil. Constitué de 15 chiffres, votre numéro IMEI vous sera utile pour bloquer votre mobile en cas de vol.
- Pour connaître l'IMEI de votre mobile, composez le *#06#. Les 15 chiffres, composant votre numéro de série, apparaîtront sur l'écran de votre mobile. Vous pouvez aussi le consulter sous la batterie de votre mobile ou sur l'étiquette de son coffret d'emballage.
- Modifiez le code initial de votre carte SIM (code PIN) par un code personnel de 4 chiffres.

En cas de vol

Bloquez immédiatement votre ligne et votre téléphone mobile pour que personne ne puisse les utiliser.

Comment ?

- Appelez votre Service Clients pour suspendre votre ligne Au 888 ou 666 à partir d'un mobile Mobilis Au 060 600 888 ou 060 600 depuis un autre mobile ou un poste fixe. Au 00 213 060 600 888 ou 00 213 060 600 888, depuis l'étranger
- Faites une déclaration de vol auprès du commissariat de police ou de la brigade du Darak El Watani le plus proche du lieu du vol en fournissant le numéro IMEI de votre téléphone mobile.
- Déposez une copie de l'attestation de déclaration de vol auprès de votre Service Clients pour bloquer votre téléphone mobile. Votre ligne et votre téléphone mobile seront immédiatement bloqués et personne ne pourra les utiliser.

Composez le
*#06#

ou

cherchez-le sous la batterie de votre mobile ou sur l'étiquette de son coffret d'emballage



IMEI : 453817007067346

Votre numéro IMEI vous sera utile pour bloquer votre mobile en cas de vol

LES CAMPAGNES PUBLICITAIRES DE MOBILIS

Des solutions stratégiques pour la création et la production

Depuis bientôt deux ans que Mobilis a choisi parmi ses partenaires l'agence EURO RSCG pour la création et la production de ses campagnes, il convient, aujourd'hui, de confirmer que cette collaboration est heureuse.

En aval, plusieurs partis pris stratégiques et créatifs (des tests de confirmation) laissent apparaître une adhésion assez probante des consommateurs à "l'esprit Mobilis". Cette marque, jeune, avait besoin de modernité tout en se maintenant, en terme de statut, sur son piédestal (l'héritage du 061...). Ce chemin, nous le poursuivons encore au travers des différents axes de communication que la marque couvre : promotions prépayées, lancements de produits prépayés et post payés, communications réseau, communications services, institutionnel.

Mais il est intéressant de connaître, en amont, les "secrets de fabrication" de ces campagnes auxquelles la Marque donne de plus en plus de visibilité. Dans un univers très concurrentiel dans lequel les mêmes territoires sont préemptés, Mobilis se devait d'avoir des partis pris de création et de production qui lui soient propres. "On émerge avec des budgets...ou des idées !", pense-t-on fortement à l'agence EURO RSCG. Il y a longtemps que Mobilis exige de son agence des idées et une écriture Algérienne de cette publicité, encore en devenir dans notre pays, mais qui se doit déjà d'être dans des standards internationaux pour un leader national de la téléphonie mo-

bile. Ces idées, nous les retrouvons dans des intentions d'écriture stratégiques et dans des créations qui font cet "esprit Mobilis" et constituent cette image forte que les consommateurs doivent percevoir pour que les produits soient mémorisés (ex : campagnes "Makanch menha", "hadja khiffa", "Mc Gyver",... ou plus récemment Gosto).

Mobilis a toujours souhaité également que son statut d'opérateur national, avec une mission "service public", implique le développement de valeurs citoyennes. Concrètement, Mobilis a obtenu l'impensable dès l'année 2004 : produire entièrement ses campagnes en Algérie. En print (presse et affichage), comme en audiovisuel (radio et télévision).

L'opérateur est le seul à avoir atteint cet objectif, de manière transversale et systématique. On peut deviner que la prouesse est sans aucun doute dans le bouclage d'une production télévisuelle. Cette velléité autorisée aujourd'hui nombre de techniciens, artistes, comédiens, figurants algériens à collaborer régulièrement sur des plateaux très professionnels. Mais à quel prix ! Nous sommes, en Algérie, au début de tout et on peut imaginer que rien ne se fait "naturellement" dans ce métier qui demande pourtant tellement de rigueur et de précision.

Pour sa vingtième production, Mobilis après avoir déjà promené sa caméra dans toutes les régions du pays, est revenu dans la capitale dans le cadre de sa première communication sur le "post payé".

Un film qui fait un hymne au 061, segment dans lequel la marque détient son leadership. Des situations tournées à Club des Pins et à Dely Brahim et qui mettent en présence une foule de figurants. Cette production initialement prévue sur deux jours (un temps record !), a dû "faire les frais" des dernières intempéries et voir son planning contrarié à l'image comédiens professionnels ou figurants faisant leur première apparition, sont pour beaucoup dans le rendu de ce film qu'il appartiendra bientôt à chacun de juger. Pour cette nouvelle campagne, Mobilis a mis tout en œuvre pour restituer "toute la noblesse" de ce 061 pendant si longtemps convoité. Ce qui est nécessaire à l'entretien de cette complicité avec les consommateurs que Mobilis tient à conserver.

Cette campagne se déclinera en radio, en presse, en affichage et mettra à disposition une série de documents mettant en lumière une accessibilité toute nouvelle à ce précieux numéro proposant désormais des forfaits qui ne sont, ni plus ni moins, que "les moins chers du marché".

Clap de fin. Et une vingt et unième production est en préparation... A suivre !

KARIM BELAZZOUG
Directeur général
de EURO RSCG - Algérie

Politique qualité de mobilis

Le domaine de la téléphonie mobile évolue dans un environnement des plus agressifs, marqué par une concurrence féroce, une évolution technologique rapide, des clients de plus en plus exigeants.

Cette situation, en perpétuel changement, a conforté ATM Mobilis dans sa volonté de s'engager dans une démarche qualité conforme au référentiel international ISO 9001V2000. A travers cette démarche ATM Mobilis vise à atteindre les objectifs suivants

- La satisfaction totale de ses clients présents et futurs par l'amélioration continue de la qualité de ses produits et services,
- Le développement de l'expertise et de la performance de ses ressources humaines,
- La participation au développement national.

La réussite de cette démarche passe par le renforcement de la compétitivité de nos activités et le développement de la veille concurrentielle, marketing et technologique.

Pour ma part, je m'engage :

- A mettre à disposition les moyens et ressources nécessaires,
- A développer la communication interne,
- A développer l'esprit d'équipe et le partage du savoir.

A travers cette action, mon ambition est de doter ATM Mobilis d'un puissant outil de management qui lui permettra, avec l'aide et l'adhésion de l'ensemble du personnel, d'assurer sa pérennité, de relever les grands défis et d'affronter l'avenir en toute sérénité.

Le P-DG
H. BELHAMDI

Appel à contribution

Mobilis le journal lance un appel à tous les mobilisens pour nous écrire sur tout ce qui a trait à l'entreprise. Toute opinion constructive, qui propose des solutions sera la bienvenue. Alors nous vous invitons à contribuer à cette initiative en transmettant vos informations, propositions par fax au 021546958

Par mail à l'adresse communication.interne@mobilis.dz
Au prochain numéro alors.

القرض السندي

صدرت شركة اتصالات الجزائر قرضا سنديا بمبلغ 20 مليار دينار عن طريق اللجوء العلني للإدخار يوم 17 سبتمبر 2006. حددت مدة حياة هذا القرض السندي بخمس (5) سنوات و بكوونات سنوية متزايدة تدريجيا بنسبة 4% في السنتين الأولى والثانية، 5,4% في السنتين الثالثة والرابعة و 9,7% في السنة الخامسة والأخيرة. و طبقا للقانون الساري المفعول، فإن فوائد هذه السندات مضمونة تماما من الضرائب. و تعتبر هذه السندات ذات سيولة، إذ يمكن بيعها عن طريق البورصة قبل الأجل و بالقيمة المتداولة في السوق.

يهدف هذا القرض السندي لتمويل جزء من إستثمارات مجمع

اتصالات الجزائر (اتصالات الجزائر و فرعها موبيليس) المقر ب 276 مليار دينار. يمول هذا القرض السندي أقل من 10% من برنامج الإستثمار و يمول الجزء الباقى أساسا بالموارد الداخلية. يمكن لأي شخص فردي أو معنوي أن يكتتب هذه السندات بمبلغ 10,000 دج للسند الواحد، انطلاقا من تاريخ 17 سبتمبر 2006 لدى الوكالات البنكية للبنوك الشمانية العضوة في نقابة التوظيف. تدوم فترة الإكتتاب شهرا كاملا، يمكن تقليصها في حالة ما إذا أكتتب المبلغ الكامل للإصدار قبل تاريخ 17 أكتوبر 2006.

باربيا الجزائر. جزء من مبلغ هذا القرض شكل موضوع مساهمة باقة من البنوك التالية: البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، القرض الشعبي الجزائري، بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

تتوفر نسخ من المذكرة الإعلامية و المنشورة المتعلقة بهذا القرض، بدون تكاليف في مستو مقر اتصالات الجزائر ووكالات بنوك أعضاء نقابة التوظيف.

مدة حياة القرض

حددت مدة حياة هذا القرض السندي بخمس (5) سنوات

النظام الجبائي

لا تخضع مداخيل هذه السندات من فوائد وإضافي القيمة لا للضريبة على الدخل العام و لا للضريبة على أرباح المؤسسات طبقا للقانون الساري المفعول.

الإستماع بالسندات

تذّر هذه السندات فوائدها إنتداء من تاريخ 17 أكتوبر 2006. تدفع الفوائد يوم 17 أكتوبر من كل سنة لمدة 5 سنوات. في حالة ما إذا صادف تاريخ دفع الكوونات يوم عطلة، يتم الدفع في اليوم الموالي ليوم العطلة.

شكل السندات

سندات لحاملها و غير مجسدة. تسجل هذه السندات لدى مسكي الحسابات المحافظين المعتمدين من طرف لجنة التنظيم في عمليات البورصة و مراقبتها. تقل هذه السندات في عمليات الجزائر للتسوية.

سعر الإصدار و سعر الإكتتاب الأذني

تصدر هذه السندات بسعر 100% أي 10,000 دج للسند الواحد مع إكتتاب سندين على الأقل، أي 20,000 دج

البنك رئيس نقابة الإصدار

البنك الوطني الجزائري الإستشارة المالية: مكتب الدراسات و الهندسة المالية، إستراتيجيكا.



بعض المعلومات المتعلقة بالعملية

هدف الإصدار

يوجه منتج هذا الإصدار لتمويل جزء من برنامج الإستثمار لمجمع اتصالات الجزائر. يتعلق الأمر خصوصا بالإستثمارات المنجزة من طرف موبيليس الداخلة في إطار توسيع و تطوير شبكتها للاتصالات الخلوية، بالإضافة إلى إستثمارات اتصالات الجزائر. يمول الجزء الباقي من البرنامج بالموارد الداخلية للمجمع.

القرارات مصدر العملية

أصدرت الجمعية العامة للشركة بتاريخ 14 ماي 2005 و حولت مجلس الإدارة اللجوء إلى السوق السندية المحلية. و حول مجلس الإدارة في حصته رقم 14 في 14 ماي 2005، كل القدرات إلى الرئيس المدير العام بهدف تجسيد هذا الإصدار في حدود الشروط المسطرة من طرف الجمعية العامة.

مبلغ الإصدار

يقدر مبلغ الإصدار السندي لاتصالات الجزائر بـ 20 مليار دينار جزائري يمكن رفعه إلى 25 مليار دينار جزائري. يوجه هذا القرض لعموم الجمهور من أشخاص فردية و معنوية بما في ذلك المؤسسات المالية. لا يمكن لأعضاء نقابة التوظيف الإحتفاظ بالسندات لحسابهم الخاص قبل أن تلتى طلبات الجمهور المعبر عنها في شبايك البنوك. نسبة الكوونات و نسبة المردود الحقيقي للمكاتب:

تذّر هذه السندات فوائدا بنسب كوونات متزايدة على النحو التالي:
- 4,00% في السنة الأولى و الثانية.
- 4,50% في السنة الثالثة و الرابعة.
- 7,90% في السنة الخامسة و الأخيرة.
نسبة المردود الحقيقي لهذه السندات هي 81,4% بالنسبة للمستثمر الذي يكتتب السندات أول يوم من فترة الإكتتاب. هذه النسبة لا تحمل معنى إلا إذا تحققت

الشرطين الآتيين:

- يحتفظ المكتب بسناده إلى غاية تاريخ التسديد النهائي.
- يعاد إستثمار الفوائد السنوية بنفس نسبة المردود و هذا إلى غاية التسديد النهائي للسندات

فترة و نمط الإكتتاب

تتمد فترة الإكتتاب من 17 سبتمبر إلى 17 أكتوبر 2006، و تحفظ اتصالات الجزائر بحق تقليص أو تمديد هذه الفترة، دون تغيير مميزات السندات، خصوصا تواريخ

الإستماع، دفع الفوائد و التسديد النهائي. يمكن للمكاتب الحصول على هذه السندات لدى الوكالات الرئيسية للبنوك العضوة في نقابة التوظيف: البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، القرض الشعبي الجزائري، بنك الفلاحة و التنمية الريفية، بنك التنمية المحلية، سوسيتي جنيرال الجزائر و بيابني

لقد حقق المجمع ارتفاعا في رقم أعماله بمقدار 30% عام 2005 وهذا الرقم مرشح للارتفاع بمقدار 15 إلى 20% عام 2006. فهذا النوع من نسب الاقتراض يجعل للمستثمرين في موقع ضمان واطمئنان. بالنسبة لموبيليس المهمة لازالت مستمرة، و موبيليس في تطور، فبعد النتائج الجيدة لسنة 2005، تبدأ السنة المالية الجديدة بمؤشرات واعدة. فمزيدا من التفوق مجتدين من أجل كل إرادتنا و جهودنا ورمضان مبارك للمجمع.

الرئيس المدير العام
هاشمي بلحمدي

توضيحات

مبلغ الإصدار

يقدر مبلغ الإصدار بعشرين مليار دينار جزائري 20 000 000 000 دج يمكن رفعه إلى خمسة و عشرين دينار 000 000 25 000 دج

عدد السندات

يقدر عدد السندات بمليونين سند 000 2 000 000 دج يمكن رفعها إلى مليونين و خمسمائة ألف سند 2 500 000

القيمة الإسمية للسند

تقدر القيمة الإسمية للسند الواحد بمقدار عشرة الف دينار 10 000 دج

المبلغ الأدنى للإكتتاب

يقدر المبلغ الأدنى للإكتتاب بعشرين ألف دينار 20 000 دج أي بمقدار سندين

شكل و نوع السندات

هي عبارة عن سندات عادية، غير مجسدة و لحاملها تسجل هذه السندات لدى حافظي الحسابات المعتمدين من طرف لجنة التنظيم في عمليات البورصة و مراقبتها.

سعر الإصدار

تصدر هذه السندات بسعر عشرة الف دينار جزائري 10 000 دج لكل واحد تدفع مبالغ هذه السندات كليا عند الإكتتاب

مدة حياة السندات

حددت مدة حياة القرض بخمس سنوات 05 ابتداء من 17 أكتوبر 2006

الإستلاك و التسديد

يتم تسديد الراسمال الكامل للممكثين مباشرة بعد نهاية أجل القرض أي 17 أكتوبر 2011. لا يمكن للمؤسسة المصدرة للقرض السندي تسديد الراسمال للمكاتب بالتسويق.

النظام الجبائي

لا تخضع مداخيل السندات من فوائد و إضافي القيمة لأية ضريبة و هذا طبقا لما ينص عليه قانون المالية ل 2006

ضمان القرض

هذا الإصدار لا يستند لأي ضمان خاص

دفع الفوائد و الإستماع بها

تذّر السندات فوائدا إنتداء من 17 أكتوبر 2006 بنسب تدريجية من 4,00% بالمئة للسنة الأولى، 4,50% بالمئة للسنة الثانية، 4,50% بالمئة للسنة الثالثة، 4,50% بالمئة للسنة الرابعة، 7,90% بالمئة للسنة الخامسة، سيتم التسديد الأول يوم 17 أكتوبر 2007 و هذا كل سنة حتى نهاية القرض يوم 17 أكتوبر 2011. عندما يصادف تاريخ التسديد إحدى العطل سيتم الدفع في اليوم الموالي ليوم العطلة.

نسبة المردود الحقيقي للمكاتب

تقدر نسبة المردود الحقيقي للسند 4,81 بالمئة بتاريخ افتتاح الأكتتاب. هذه النسبة لن يكون لها مدلولها إلا بتوفير الشرطين التاليين:

احتفاظ المكتب بسنده إلى غاية تاريخ تسديد السند يعاد إستثمار مبلغ الأرباح السنوية بنفس نسبة المردود و هذا على غاية تاريخ تسديد السند

تداول السندات

تدرج و تقيد هذه السندات في الجدول الرسمي للتسوية ببورصة الجزائر. و يمكن لحامل هذه السندات تداولها (بيعها أو شراؤها) في أي وقت بالقيمة التي يحددها السوق.

تتمتع من 1 تعتبر نسب الفوائد جد مهمة إذ تبدأ 4% خلال السنة الأولى لتصل إلى 7.9% في العام الخامس و الأخير قبل تعويض القرض. و هو الأمر الذي يجعله أفضل من خيار البنك الكلاسيكي نظرا لتميزه الجبائي فهي فوائد مغطاة من الرسوم الجبائية. فما الذي يمكن إن أن يحفزنا لشراء أسهم لدى اتصالات الجزائر التي وزعت من قبل قرضها السندي الأول المحدد للمستثمرين و المؤسسات المالية بمقدار 6 مليار دينار بلا شك هو المستقبل الواعد الذي يحظى به قطاع الاتصالات في الجزائر.

الافتتاحية

مركبة النمو والتطور



كانت سنة
2004 مجهدة
للاغاية وجاءت
سنة 2005
بنتائج قياسية،
إذ تميزت
بالمقابلة

المستمرة لسير الحسن للمؤسسة
ولإمكاناتها. بحيث تجلى هذا التطور
الملموس في قراءة المؤشرات الرئيسية
لتسيير مؤسستنا وهذا ناجم عن
تبني إستراتيجية متطلعة و مدروسة،
وكذا تسيير عرف كيف يوافق بين
اتحاد كل الكفاءات الممكنة و أن
يعطي لكل الفاعلين في المؤسسة
الإمكانيات للتأكيد على التزاماتهم
و تقييم احترافهم في ساحة العمليات.
وكي يتسنى لنا هذا، ارتأينا أن
نتحلى بمزيد من الصرامة في عملنا،
و تصحيح نقاط ضعفنا و حماية
مكتسباتنا. لقد تمكنا من الإبقاء على
مسلك ثابت للتطور و هذا ما يمثل بحد
ذاته ضمانا لاستمرارية شركتنا. هذا
العمل الجماعي المجدد الذي ساهمتم
فيه يضمن حركيتنا الحالية للنمو
و تحسين أداؤنا. و يعزز دور
موبيليس القوي في بطن مجموعة
اتصالات الجزائر.

و من خلال عملية القرض السندي
الذي أعلنته اتصالات الجزائر
للمههور العام، تشرع في الدخول نحو
المرحلة الثانية لهذه العملية ، حيث
يأمل المتعامل التاريخي لخدمات
الاتصالات السلكية و اللاسلكية أن
يجمع قيمة 20 مليار دينار لتمويل
تنميته في السنوات القادمة.
هل يمكن أن يكون القرض السندي
خيارا جيدا للتوفير؟

تابع ص 7

قرض سندي

اتصالات الجزائر

شركة ذات اسهم برأسمال 50.000.000.000 دج



ناشرة لجنة التنظيم في عمليات البورصة ومراقبتها رقم 05 /06 بتاريخ 03 سبتمبر 2006
رقم التسجيل في النشرة الرسمية للاعلانات التشريعية رقم 51 بتاريخ 23 سبتمبر 2006



والكل يتكلم

الإشتراكات الأقل تكلف
في السوق.

061