المدير العام للمجمع العمومي "جيتكس" توفيق بركاني في حوار لـ "الشعب":

الرئيس تبون فتح آفاق العالمية للمنتـــج الوطنـــي

• إستراتيجيتنا التسويقية ترتكز على مناطق الظل والمناطق الحدودية • استرجعنا مكانتنا بالسوق المحلية.. وعواصم الموضة العالمية وجهتنا • المنصات الرقمية مكنتنا من توسيع شبكة توزيع منتجاتنا • توقعنا ضمن أرقى الماركات العالمية وإيطاليا أول مستورد للجلود الجزائرية • 9 مؤسسات عمومية تشرف على تسير 40 وحدة إنتاجية توفر 1500 منصب شغل • شراكة قوية مع مؤسسة النسيج والتخييم التابعة للجيش الوطني الشعبي • مشاريع شراكة مع سوناطراك لتوفير الألياف الصناعية المنتجة • 55 نقطة بيع عبر ما يزيد عن 40 ولاية لتوزيع وتسويق منتجاتنا

في خضم الديناميكية الاقتصادية التي تشهدها الجزائر، تحظى شعبة النسيج والجلود بعناية خاصة من قبل السلطات العمومية. فبتوجيهات مباشرة من رئيس الجمهورية، السيد عبد المجيد تبون، ومتابعة دؤوبة من وزير الصناعة والإنتاج الصيدلاني، تتضافر الجهود للنهوض بهذه الشعبة الحيوية ودفعها نحو آفاق العالمية، مع هدف استراتيجي لتحقيق الاكتفاء الذاتي وتعزيز الاستقلال الاقتصادي للبلاد.. في هذا السياق، يبرز مجمع "جيتكس" كصرح اقتصادي يجمع بين عراقة الماضي وطموحات الحاضر والمستقبل. عن هذه الرؤية الاستراتيجية، وتفاصيل أخرى يكشفها بالأرقام والشروحات، اقتربنا من الرئيس المدير العام للمجمع العمومي للنسيج والجلود، توفيق بركاني، فكان هذا الحوار..

حوار: فايزة بلعريبي

الشعب: قطاع النسيج والجلود من القطاعات الإستراتيجية التي تراهن عليها السلطات العمومية، لإحداث نقلة نوعية في تركيبة النسيج الصناعي للبلاد والمساهمة الفعّالة في الرفع من قيمة الناتج الداخلي الخام. ولقد قمتم - على مستوى "جيتكس" - بعدّة إجراءات وإصلاحات لإعادة بعث هذه الشعبة الحيوية، ما النتائج التي تمكنتم من تحقيقها؟

•• **توفيق بركاني:** بالفعل عند الحديث عن مجمع "جيتكس"، لدينا الكثير لنقوله والعديد من المحطات لنتوقف عندها، بالنظر إلى تاريخه العريق وعمره الطويل الذي يتجاوز نصف قرن في خدمة الاقتصاد الوطني، وهو الطموح الذي نسعى إلى تحقيقه حاليا من خلال الحرص على جودة منتجاتنا وتمكينها من التموقع ضمن قائمة أرقى الماركات العالمية، وهذا ليس بالمبتغى البعيد المنال بالنظر إلى جودة المادة الأولية الجزائرية، بالخصوص الجلود الجزائرية التي تعتمد عليها العديد من الدول في صناعاتها النسيجية، من بينها إيطاليا، أول مستورد للجلود الجزائرية، المعروفة بفخامة منتجاتها الجلدية بالخصوص الأحذية. هذا عن السمعة التاريخية والمكانة العالمية للمجمع، أما بالنسبة لهيكلته الإدارية، "جيتكس" يضم ضمن حافظته، 06 مؤسسات عمومية اقتصادية مختصة في شعبة النسيج، ومؤسستين مختصتين في شعبة الجلود، إضافة إلى مؤسسة مختصة في تسويق وتوزيع منتجات المجمع، بمجموع 09 مؤسسات عمومية اقتصادية، تشرف على تسيير 40 وحدة إنتاجية، توفر ما يزيد عن 1500 منصب شغل مباشر وغير مباشر، تم تعزيزها بعد دخول مصنع "تيال"الجزائري-التركي"، حيز الاستغلال الفعلي، والشراكة القوية التي تجمعنا بمؤسسة النسيج والتخييم التابعة للجيش الوطني الشعبي، حيث تصل نسبة هذه الشراكة إلى40٪ . كما يحصي المجمع أكثر من 55 نقطة بيع عبر ما يزيد عن 40 ولاية، لتوزيع وتسويق منتجات المجمع، حيث تركز إستراتيجيتنا التسويقية الجديدة على مناطق الظل والمناطق الحدودية التي يشدّد المسؤول الأول عن القطاع، على إدماجها ضمن مخطط عمل المجمع، تنفيذا لتوصيات وحرص رئيس الجمهورية على تحقيق العدالة التنموية والاقتصادية وتوسيعها إلى أقصى نقطة على المناطق الحدودية.

بالمناسبة، أغتنم الفرصة لأثمن من خلال جريدة "الشعب" العريقة، الاهتمام الذي حظي به قطاع النسيج والجلود من طرف رئيس الجمهورية، لإعادته إلى الواجهة، حيث تمكن المجمع من تحقيق قفزة نوعية واسترجاع مكانته بالسوق الوطنية، من خلال شراكات مع القطاعين العام والخاص، وإعادة تنظيم شعبة النسيج والجلود، كما قمنا بخلق خطوط إنتاج جديدة، لتلبية حاجيات السوق الوطنية، بعد دراسة شاملة لاحتياجاتها وتوجهات المستهلك، مكنتنا من تحديد أولوياتنا وتسطير ورقة طريق هدفها الأسمى بناء اقتصاد متوازن ومستدام.

> **بدعم من رئيس الجمهورية...نتطلع لفتح نقاط بيع بعواصم الموضة العالمية وجودة منتجاتنا هي التأشيرة.**

هل يمكن الكشف عن محتوى خارطة طريق مجمع "جيتكس" للنسيج والجلود، وما تتضمنه من محاور من أجل دفعة قوية لهذه الشعب في ظل التنافسية العالمية الشرسة؟

•• كما أوضحت سابقا، خارطة طريق المجمع التي تمكنا اليوم من تحقيق 90٪ من أهدافه، تم تسطيرها بناءً على دراسة معمقة لاحتياجات السوق المحلية ومتطلباتها، وتشخيص دقيق لطبيعتها والفرص المطروحة بها، وأهم ما لاحظناها هو تأثر المستهلك المحلي بمعطيات الأسواق الخارجية، خاصة طريقة التسويق ونوعية المنتجات وتماشيها مع صيحات الموضة، إضافة إلى الوفرة، مما دفعنا إلى التفكير في فتح مصانع وخطوط إنتاج جديدة وتوسيع مؤسسة توزيع المنتجات التابعة للمجمع، إضافة إلى استعمال تقنيات التسويق الإلكتروني الذي تتكفل به المؤسسة الناشئة "ديار دزاير" للتجارة الإلكترونية. كما قمنا بتكوين المورد البشري كحلقة فاعلة في تطوير الإنتاج. ويمكن القول أنه يحق لنا اليوم أن نفتخر ونعترف بسديد دعم رئيس الجمهورية وجدية مرافقة وزير الصناعة للخطوات التي نقوم بها، مترجمة في نتائج نحن جد راضين عنها، حيث تمكنا من تحقيق النجاعة الاقتصادية والرفع من مردودية المجمع، بأكثر من 15٪ مقارنة بالسنة الفارطة، وتسجيل أرقام أعمال ومؤشرات تصاعدية خلال السنوات الثلاث الأخيرة، ففي سنة 2022 سجل مجمع "جيتكس" رقم أعمال قيمته 12 مليارد دج، مقابل 10 ملايير دج مسجلة سنة 2019، ثم 14 مليار دج سنة 2023، ليرتفع إلى 20 مليار دج نهاية 2024، ما نعتبره قفزة نوعية تحققت بفضل تعزيز شبكة الشركاء من القطاعين العمومي والخاص والمؤسسات الناشئة، وإبرام المزيد من الاتفاقيات التجارية مع المؤسسات الاقتصادية بما فيها مؤسسات الجيش، إضافة إلى العمل على الاستثمار الأقصى للكفاءات وتعزيز نقاط قوة المجمع وكبح النزيف المالي، كما عمد طاقم التسيير على تحفيز العمال وتكوينهم من أجل إعادة بعث شعبة النسيج والجلود، وهنا أشير إلى الأثر الإيجابي لزيادات الأجور التي أقرها رئيس الجمهورية، السيد عبد المجيد تبون لفائدة العمال، من حيث الحفاظ على اليد العاملة ذات الخبرة العالية التي غالبا ما كانت تغادر المجمع، بسبب شبكة الأجور الضعيفة غير القادرة على الحفاظ على القدرة الشرائية للعامل.ومن بين الإجراءات التصحيحية التي تم اعتمادها من أجل تعزيز مكانة المجمع الاقتصادية، إعادة بعث المؤسسات المتوقفة عن النشاط، أغلبها بالمناطق الداخلية كوحدات بسكرة وبوقاعة، خراطة والأغواط، وغليزان، مما يصب تماما ضمن إستراتيجية رئيس الجمهورية بإشراك جميع ولايات الوطن دون تحيز لمنطقة أو تهميش لأخرى، وهي الإجراءات التي يحرص على متابعتها شخصيا وبكل تفاصيلها وزير الصناعة، ولعل ذلك ما لمستموه كأسرة الإعلام.

> **من الإصلاحات إلى التطوير... "جيتكس" تحقق 20 مليار دج رقم أعمال نهاية 2024.**

بعد إعادة بعث شعبة النسيج والجلود والانطلاقة القوية لمجمع "جيتكس"، بناء على المؤشرات التي تفضلتم بالتفصيل فيها، ما هي خططكم الاستثمارية للعام الجاري؟

•• سنواصل على نفس الوتيرة خلال السنة الجارية، تنفيذا لتعليمات وزير الصناعة المنبثقة عن إستراتيجية رئيس الجمهورية الرامية إلى ترقية وتعزيز المنتوج الوطني وتقليص فاتورة الواردات. كما سنعمل من أجل استعادة حصتنا السوقية، وتحقيق هدف رفع قدرات مجمعنا على تلبية حاجيات السوق المحلية إلى 20٪، وهو ما نعتبره تحديا كبيرا خاصة وأننا لا نغطي سوى 5٪ من الطلب المحلي.. سنفتح 7 مشاريع خلال السنة الجارية، ستمكن من خلق 300 منصب شغل/المصنع بمجموع 2000 منصب شغل، و10 مصانع أخرى مبرمج إنجازها عام 2026، أي بمجموع 17 مصنعا توفر 6 آلاف منصب شغل نهاية 2026، وستكون البداية من المناطق التي تمتلك بنى هيكلية لمجمع "جيتكس"، ثم التوسع نحو المناطق الداخلية ومنها إلى المناطق الحدودية كخطوة تمهيدية لولوج السوق الإفريقية، حيث سنفتتح قريبا مصنعا ونقاط بيع بولاية أدرار، وهو ما سيسمح بخلق فرص عمل بالمنطقة، إضافة إلى مشاريع ورشات خياطة تعمل على إدماج المرأة الماكثة بالبيت، في إطار المناولة، تجسيدا لمبدأ التوازن الاجتماعي الذي يدخل في صميم مسؤوليتنا الاجتماعية التي نتعهد بتحملها. إلى جانب مصنع أدرار وحفاظا على التوازن الجغرافي لفروع المجمع، سيتم فتح مصانع، بتمويل ذاتي من المجمع، على مستوى ولايات البليدة، وهران، غليزان، بجاية، تيزي وزو، قسنطينة وسطيف.

> **منطقة التجارة الإفريقية الحرة.. المعابر الحدودية وشبكة خطوط النقل العابرة للصحراء.. شجعتنا على التفكير في الوجهة الإفريقية.**

> **17 مصنعا للنسيج و6 آلاف منصب شغل مبرمجة نهاية 2026 ومساهمة فعالة في الناتج الخام المحلي.**

كما وضع المجمع من بين أولوياته توسع شبكات توزيع منتجاته، التي عددها 55 وحدة، عبر الفضاءات والمنصات الرقمية، من خلال توقيع إتفاقية شراكة مع المؤسسة الناشئة "ديار دزاير"، المتخصصة في التجارة الإلكترونية والابتكار، لتسويق منتجات "جيتكس"، وقد كانت تجربة ناجحة وخطوة مبتكرة، واكبنا من خلالها المعطيات الجديدة للسوق الوطنية، التي تأثرت بشكل كبير بتقنيات التكنولوجيا الحديثة والتجارة الإلكترونية، وبأسعار تنافسية وتوسيع شبكة توزيع منتجاتنا باستعمال تقنيات التكنولوجيا الحديثة. كما اعتمدنا – لأوّل مرّة – طريقة البيع بالتقسيط عبر منصة رقمية. ودائما من أجل تعزيز فرص تسويق منتجات "جيتكس"، لدينا مشروع فتح نقاط بيع على مستوى المراكز التجارية والمساحات الكبرى للتقرب أكثر من المواطن.

المادة الأولية تشكل أوّل حلقات الإنتاج، كيف تتعاملون مع رهان توفيرها، خاصة وأن الأمر يتعلق بمواد صعب تحصيلها مثل الصوف، القطن والجلود؟

•• بالفعل، تشكل المادة الأولية الحلقة الأهم ضمن سلسلة الإنتاج، وطالما شكلت عائقا أمام تحقيق هدف الرفع من القدرة الإنتاجية للمجمع، خاصة في ظل التبعية إلى الخارج من أجل توفير المادة الأولية، حيث نستورد ما يصل إلى 6 آلاف طن من القطن سنويا، وهذا ما عملنا جاهدين على التخلص منه، خاصة ما تعلق بشعبة النسيج من خلال إبرام اتفاقيات تجارية مع منتجين محليين، والبحث عن مصادر جديدة لتموين معاملنا، كما استفادت شعبة النسيج كثيرا من مشاريع الزراعات الإستراتيجية على المستوى المحلي، من خلال 3 مشاريع لإنتاج القطن، هي في مرحلتها التجريبية حاليا، خاصة وأن المناخ الجزائري يعتبر الأكثر ملائمة لجميع أنواع الزراعات. إضافة إلى مشاريع شراكة مع شركة "سوناطراك"، لتوفير الألياف الصناعية المنتجة انطلاقا من المشتقات النفطية. بالنسبة لشعبة الجلود فقد تمكنا من تحقيق 90٪ من نسبة الإدماج، مما سيسمح بانفراج أزمة المادة الأولية التي كنا نعاني منها لعقود طويلة. في هذا الصدد أودّ أن أؤكد أنه مع توفر الإرادة السياسية التي أبانت عنها السلطات العمومية واندماج كل الشرائح العمالية بما فيها الشباب من خلال المؤسسات الناشئة، وتنويع مصادر المواد الأولية وصيغ الشراكة التي ستفتح آفاقا جيدة للتمويل، لا توجد أي عراقيل أمام الذهاب بعيدا بالمنتوج المحلي، وتسطير العالمية كطموح نسعى إليه وهدف نعمل على تحقيقه، في ظل انفتاح الاقتصاد الجزائري على أسواق جديدة، وتشجيع التعاون جنوب-جنوب، ووضع الشريك الإفريقي على رأس قائمة شبكة الشركاء الذين نسعى إلى التعاون معهم مستقبلا.

على ذكر الوجهة الإفريقية وفي ظل الانفتاح الاقتصادي على العالم، ما موقع منتجات "جيتكس" من الحصة السوقية الإفريقية وطموحاتكم لتصدير منتجاتكم نحو الأسواق العالمية؟

•• فعلا الوجهة الإفريقية صارت من أفضل الوجهات من حيث سهولة الوصول إليها من خلال المسالك البرية خاصة، بعد مجهودات الدولة لربط الجزائر بجيرانها من الدول الإفريقية بشبكة خطوط برية على غرار الطريق العابر للصحراء، وفتح المعابر الحدودية، إضافة إلى تفعيل اتفاقيات مناطق النشاط الحر على مستوى المناطق الحدودية، ومنطقة التجارة الإفريقية الحرة، إضافة إلى استحداث معارض دائمة على مستوى بعض الدول الإفريقية، ما يجعلنا نفكر بجدية للظفر بحصص سوقية إفريقية. ويبقى هدفنا تسويق منتوج نهائي وليس نصف نهائي، خاصة ما تعلق بالأحذية وإبرام صفقات مع الماركات العالمية، ما يعزز طموحنا لإعادة أمجاد العلامة الجزائرية، كماركة مسجلة وعلامة فارقة في سوق النسيج، فلا عائق يمنع من أن "تلبس جزائري" خاصة في ظل مجهودات الدولة من خلال إجراءاتها الصارمة لمحاربة المضاربة والسوق الموازية، لحماية المنتوج الوطني من المنافسة غير المشروعة.