

UNIVERSITE DE SAAD DAHLEB DE BLIDA

Faculté des sciences

MEMOIRE DE MAGISTER

Spécialité : Journalisme scientifique

Thème :

L'ECHEC DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EN ALGERIE

Par

BENGUERBA Diouani

Devant le jury composé de :

Y. BENKEDDA
M. BEZZINA
M. OUALI
F. BAILLOT
B. MAITTE

Professeur, U. de Blida
Professeur, U. de Blida
Professeur, U. de Blida
Maitre de conférences, ESJ de Lille
Professeur, USTL de Lille (France)

Président
Promoteur
Examinateur
Examinateur
Examinateur

Blida, Mars 2008

Remerciements

C'est une habitude saine que de remercier au début d'un tel travail tous ceux qui, plus ou moins directement, ont contribué à le rendre possible. Même si dans mon cas, cette liste peut sembler plus longue que de coutume, c'est avec mon enthousiasme le plus vif et le plus sincère que je voudrais rendre mérite à tous ceux qui à leur manière m'ont aidé à mener à bien cette thèse.

Je désire alors exprimer ma profonde gratitude: au Professeur Mohamed BEZZINA et au docteur Frédéric BAILOT pour avoir accepté de me diriger patiemment, avec compétence, dynamisme et disponibilité pendant une année et demi, malgré leurs nombreuses occupations et responsabilité.

Je tiens également à exprimer ma reconnaissance envers les professeurs Ahmed DJEBBAR et Bernard MAITTE pour les qualités tant scientifiques et humaines que j'ai acquies à leur contact durant cette période de travail. Qu'ils trouvent ici mon plus profond respect.

Je tiens à exprimer mes plus sincères remerciements au président ainsi qu'aux membres du jury qui m'ont fait l'honneur de juger ce travail et surtout pour le temps qu'il s'ont bien voulu consacrer à sa lecture ainsi que pour leurs remarques et corrections. Que chacun d'entre eux trouve ici, l'expression de toute ma gratitude et de mon plus profond respect.

Je réserve un remerciement chaleureux aux responsables de l'université de Blida, aux enseignants nationaux et Français, qui ont su jalonner le parcours pour que cette formation de « journalisme scientifique » se déroule dans les meilleures conditions, ce qui n'a pas toujours été facile.

Mes remerciements s'adressent également à M. Rachid BELAL, au personnel de la faculté des sciences et à toutes celles et à tous ceux qui nous ont apporté leur soutien au cours de ces quelques années de formation.

Je remercie aussi tout particulièrement les personnes qui ont croisés ma route lors des reportages, interviews ... et qui ont accepté de répondre à mes questions avec beaucoup de courtoisie.

Je dédie ce travail à ma famille : ma mère, mon épouse et mes enfants qui m'ont supporté et également soutenu tout le long de ce travail. Chacun d'eux mérite un remerciement plus particulier.

J'ai une pensée amicale pour l'ensemble de mes camarades de promotion, surtout « le noyau dur », avec lesquels j'ai partagé ces années de formation. Qu'ils trouvent ici le témoignage de ma profonde amitié.

Enfin, je voudrais également souhaiter bonne continuation à celles et à ceux qui poursuivent leurs efforts pour un jour présenter leur mémoire de magister en journalisme scientifique.

RESUME

Ce mémoire constitue dans son ensemble un dossier de fond d'une revue scientifique. Il donne, à travers les avis des uns et des autres, les éléments de réponse aux lecteurs sur la problématique de l'industrie automobile en Algérie.

Le travail présenté ici donne des éclairages très précis, que ce soit dans le fond que dans la forme, sur les raisons principales de l'échec à travers les étapes historiques du montage de véhicules en Algérie, le contexte actuel du marché et les perspectives de développement de l'industrie automobile. Ce travail a trouvé sa forme finale grâce à des enquêtes de terrain, de reportages, de papiers d'angles et d'interviews réalisées avec les acteurs directs du secteur de l'automobile, notamment le ministère de l'industrie et les concessionnaires installés en Algérie.

Le marché de l'automobile en Algérie, constitue une activité économique importante amenée à se développer de manière croissante au cours des prochaines années. Dans son ensemble, ce marché offre en effet des perspectives de développement soutenu : le parc automobile est en mutation, son âge moyen est en baisse. Les ventes de véhicules neufs ne cessent de croître depuis quelques années, grâce à une demande soutenue en particulier des classes moyennes et une concurrence accrue, entre industriels, bénéfique aux consommateurs. Le marché est essentiellement guidé par le prix et le développement du crédit à la consommation qui permet d'élargir le socle de la demande.

Evoquer l'idée d'un partenariat industriel entre l'Algérie et les constructeurs automobiles dans l'état actuel de la configuration du marché national, c'est un pari difficile à relever. D'autant que les filiales et concessionnaires présents sur le marché national, à la faveur de l'ouverture du commerce extérieur, sont unanimes à dire que, pour qu'un constructeur puisse venir investir dans une usine de montage de véhicules, il faudrait au préalable qu'il bénéficie de conditions adéquates et stables sur le long terme.

En conséquence à cela, la problématique de l'industrie automobile n'est qu'une partie indissociable de la problématique globale de l'incitation à l'investissement en Algérie.

ABSTRACT

The purpose of this work is to present a survey for scientific journal. It gives the most important views for the readers about the automobile industry in Algeria.

On another hand, car's industry is to develop a rigorous methodology how to increase the market for the coming few years.

The main reason of growth the market reveal that the involves several conditions.

- The car's age is dropping,
- The demand of new car is constantly increasing,
- And the banking facility.

It can be noted that the industrial partners would be interested in car's building industry in favour of adequate relationship, with the concern Algerian sectors.

The car's industry is not ready to built manufactured plant in purpose of creating of industry in Algeria.

We can say that car's industry is one many problems of investisment which is well know in Algeria.

هذه المذكرة تشكل في مجملها ملفا جوهريا تتضمنه مجلة علمية. محتوى المذكرة يعطي إشعاعات واضحة ؛ حسب آراء الفاعلين في القطاع؛ عن الأسباب الرئيسية لإخفاق صناعة السيارات في الجزائر, الوضع الحالي لسوق السيارات و آفاق تطوير التصنيع. هذه الأطروحة تمت في صيغتها النهائية من خلال العمل الميداني؛ التحقيقات؛ المقالات التوضيحية و اللقاءات التي أجريت مع المختصين في القطاع العام(وزارة الصناعة) والقطاع الخاص (الوكلاء المعتمدين).

إن السوق الجزائري للسيارات تشكل حركية اقتصادية هامة مرشحة للتطور في الأعوام القادمة من جهة. و جهة أخرى تعرف السوق الجزائرية للسيارات تطورا ملحوظا بوضع آليات الشراء عن طريق القروض البنكية مما يعجل في استحداث الحظيرة الوطنية للسيارات التصنيع في الجزائر يفسره الأخصائيون بغير المريح و يستحيل الاستثمار في هذا المجال نظرا للوضع الحالية للسوق الجزائرية. ونستخلص أن إشكالية تصنيع السيارات هي جزء من عدم قدرة الجزائر استقطاب الاستثمار الأجنبي في هذا المجال.

Sommaire



- **Rétrospective**..... 01
 - En deçà des potentialités existantes
 - Miser sur la sous-traitance



- **Dossier** 03
 - A quand des usines de montage en Algérie ?
 - Le marché de l'automobile : Un créneau juteux, objet de toutes les convoitises.



- **Dossier**..... 06
 - Un parc automobile encore vétuste



- **Panorama**..... 08
 - Ratages en série
 - Fatia : le coup de grâce.



- **Eclairage** 11
 - Comment fonctionnent les filières automobiles modernes ?



- **Interview 1. M. Djamel Eddine CHOUTRI**..... 13
 - Le projet automobile « Fatia », la traversée du désert.

- **Interview 2. Mme Kheira SLIMI**..... 18
 - L'automobile ne décolle pas

- **Brèves**..... 20



- **Portrait 1. A. ACHAIBOU, PDG du groupe ELSECOM** 22
 - Un manager hors paire



- **Portrait 2. Hamid RAHABI**..... 23
 - L'artiste ingénieur



- **Pas assez de sous-traitants.** 25



■ Interview 3. M. Abderrahmane ACHAIBOU, PDG du groupe Elsecom.....	26
↳ Il faut encourager la fabrication de la pièce de rechange.	



■ Position	30
↳ Interdiction des importations des véhicules de moins de trois ans.	



■ Reportage 1	32
Saturation du marché de voitures d'occasion en Algérie	



■ Interview 4. Hocine FANDI, DG de Fandi Motors.....	35
--	----



■ Reportage 2. Salon international de l'automobile d'Alger.....	36
↳ Le rêve accessible grâce au crédit.	



■ Dossier : Le marché des véhicules neufs et d'occasion	40
↳ Les importations ont quadruplé en six ans	
↳ Evolution des importations de véhicules	
↳ L'actualité de l'automobile	
↳ Le top five des ventes	



■ Tendance	43
↳ Parc automobile : Une tendance vers la diésélisation	
↳ Rajeunissement au ralenti	



■ Perspectives	45
↳ Les assises nationales de l'industrie mécanique : Vers un plan national de développement automobile en Algérie	



■ Investissement	50
↳ Le climat de l'investissement en Algérie est encore fragile.	

■ Glossaire	52
--------------------------	----

■ Bibliographique.	53
---------------------------------	----

En deçà des potentialités existantes



3 402 294

L'Algérie possède le plus important parc automobile du Maghreb, avec 3 402 294 véhicules immatriculés, à la fin 2006, sur le territoire algérien dont 2 042 824 véhicules particuliers.

40

Les concessionnaires installés en Algérie sont au nombre de 40, commercialisant une cinquantaine de marques différentes et quelques 350 modèles et versions de véhicules.

L'Algérie à la traîne

Le marché automobile algérien totalise, actuellement, plus de 50 marques de véhicules. Il faut dire qu'à partir des années 2000, avec l'ouverture du marché et les différentes réformes qui ont été lancées, l'Algérie a vu l'émergence de concessionnaires représentant une multitude de firmes internationales. Avec un parc estimé, selon le ministère de l'Industrie, à 3 402 294 véhicules à la fin 2006, dont 2 042 824 véhicules particuliers, l'Algérie s'impose comme un marché dynamique, en particulier du point de vue des ventes de véhicules neufs avec, notamment, le développement du crédit automobile. Tous ces facteurs conjugués offrent donc d'énormes opportunités d'investissement dans la filière automobile. La tendance mondiale qui guide l'implantation d'usines à travers les zones de marché devrait logiquement se traduire en Algérie par l'installation d'usines de production par les constructeurs automobiles et les équipementiers les plus entreprenants et soucieux de maintenir leur part de marché.

Si des pays comme le Maroc ou la Turquie ont pu lancer des opérations d'assemblage ou de montage de véhicules légers avec respectivement 200 000 et 1 millions d'unités par an, l'Algérie qui pourtant disposait, dans les années 1970, de solides assises dans le domaine de la fabrication et du montage de véhicules industriels et autres engins, à l'exemple des complexes de tracteurs de Constantine, de celui du machinisme agricole de Sidi-Bel-abbès ou de la SNVI de Rouïba, semble à la traîne. Ce n'est pourtant pas la volonté qui a manqué. Les pouvoirs publics ont, à maintes occasions, affiché une position favorable quant à l'opportunité de lancement d'une industrie automobile en Algérie et particulièrement celle du véhicule particulier inexistante à ce jour. D'ailleurs, une opération a été lancée en 1980, dans les Hauts Plateaux pour l'implantation, à Tiaret, d'un complexe de montage de véhicules particuliers avec la firme italienne "Fiat", mais malgré les moyens énormes dégagés par les décideurs de l'époque, la voiture algérienne "Fatia" n'a jamais vu le jour. .../...

A.Temmar « Nous ne pouvons accepter que les constructeurs possèdent des usines de montage chez nos voisins sans penser à faire la même chose en Algérie »



Le ministre des Participations et de la Promotion des investissements, M. Abdelhamid Temmar, a clairement expliqué qu'il trouvait inadmissible que de grandes marques françaises, à l'instar de Renault ou de Peugeot, se contentent de vendre des véhicules sans jamais envisager de s'implanter en Algérie. "Nous ne pouvons accepter que ces constructeurs possèdent des usines de montage chez nos voisins sans penser à faire la même chose en Algérie. C'est très regrettable", a-t-il dit lors du séminaire économique franco-algérien organisé à Paris.

Miser sur la sous-traitance

Par ailleurs, et pour compenser le montage, la nouvelle stratégie industrielle en Algérie s'oriente, dans un premier temps, vers l'industrie de la sous-traitance des équipements automobiles. Il convient de souligner que les entreprises de la branche mécanique offrent d'énormes capacités de sous-traitance en usinage, pièces de fonderie, traitement thermique, mécanique de précision, mécano-soudure, et autres. Ces capacités pourraient être utilisées d'une façon optimale avec l'identification des filières possibles, permettant l'insertion dans le marché de l'automobile. En attendant la mise en place d'une véritable industrie automobile.

Le gouvernement, avec le concours des institutions bancaires nationales ou internationales, a pris des mesures, lors des assises de Février 2007, pour encourager et mettre de l'ordre dans ce secteur. Maintenant la balle et dans le camp des industriels et les géants mondiaux de l'automobile installés en Algérie.

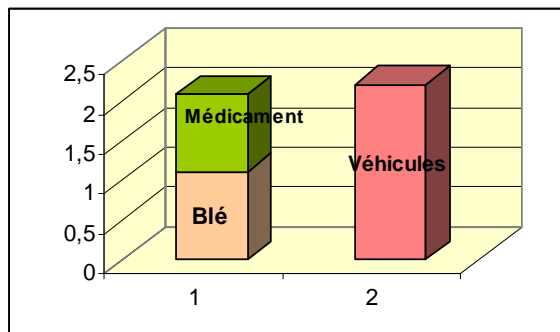
Répartition du parc national selon le genre et les tranches d'âges des véhicules au 31/12/2006

GENRE	TRANCHES D'ÂGE										TOTAL
	Moins de 5 ans		De 5 à 9 ans		De 10 à 14 ans		De 15 à 19 ans		20 ans et plus		
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	
Véhicule de tourisme	253 143	12.39	129 216	6.33	148 844	7.29	363 835	17.81	1 147 786	56.19	2 042 824
Camion	18 868	5.85	9 203	2.85	11 143	3.45	44 578	13.81	238 906	74.03	322 698
Camionnette	54 712	7.96	27 914	4.06	62 799	9.14	91 025	13.24	450 941	65.60	687 391
Autocar/Autobus	8 861	16.18	15 836	28.91	3 927	7.17	5 078	9.27	21 067	38.47	54 769
Tracteur Routier	3 916	7.37	1 690	3.18	3 134	5.90	10 658	20.07	33 716	63.48	53 114
Tracteur Agricole	4 834	3.84	4 051	3.22	14 788	11.75	25 315	20.11	76 904	61.09	125 892
Véhicule spécial	142	4.62	108	3.52	199	6.48	403	13.12	2 219	72.26	3 071
Remorque	6 245	6.06	4 924	4.78	15 145	14.70	25 017	24.28	51 697	50.18	103 028
Moto	186	1.96	333	3.50	235	2.47	1 138	11.97	7 615	80.10	9507
TOTAL	350 907	10.31	193 275	5.68	260 214	7.65	567 047	16.67	2 030 851	59.69	3 402 294

Source : Ministère de l'industrie

Si la facture d'importation du blé et des médicaments de part son montant élevé a de tout le temps attiré l'attention des décideurs algériens, il reste que celle de l'importation des véhicules particuliers passe très souvent inaperçue.

Qu'on en juge. En 2006, les concessionnaires automobiles ont importé pour deux milliards de dollars. La même année, et selon un chiffre communiqué par le Chef du gouvernement, Abdelaziz Belkhadem, lors d'une conférence de presse, la facture des importations de blé n'a été que de 975 millions de dollars. Egalement, pour la même année la facture d'importation des médicaments a été légèrement supérieure à un milliard de dollars. Donc, en 2006, l'enveloppe en devises fortes consacrée aux importations de véhicules particuliers était presque identique à celle des importations de blé et de médicaments réunies. Et la tendance semble se maintenir en 2007.



Selon les dernières statistiques communiquées par les douanes algériennes, il ressort que durant le premier semestre de l'année 2007, les importations automobiles ont progressé de 55% en atteignant 1,6 milliard de dollars. Ce montant représente l'importation de plus de 135 000 véhicules dont 124 500 par les seuls concessionnaires. A ce rythme, on s'attend à ce que la facture des importations automobile frôle les 3 milliards de dollars à la fin de l'année 2007.

Les marques françaises dominent

Ce qui est énorme pour un pays qui, contre toute logique économique, soutient indirectement la demande intérieure en véhicule particulier tout en n'ayant pas une industrie locale. Une politique qui profite particulièrement aux constructeurs français Renault, Peugeot et Citroën qui accaparent près de 40% du marché algérien automobile. Au début du mois de septembre 2007, le gouvernement algérien a reçu une douche froide en apprenant que le constructeur automobile Renault va investir au Maroc en construisant une usine d'assemblage à Tanger. Cette dernière aura une capacité de production de 200 000 véhicules par an à partir de 2010. Plus tard, il est attendu que cette usine atteigne une production de 400 000 véhicules. Le montant de l'investissement sera de l'ordre d'un milliard d'euros tandis que 3 000 emplois directs seront créés et 30 000 autres indirects. Quelques jours après l'accord de Tanger, le constructeur français rend public les chiffres de ses ventes dans le monde pour les mois de juillet et août. Il ressort de la lecture des chiffres que les ventes de Renault en Algérie ont bondi de 27,5%, soit la plus forte progression en Afrique en termes de vente et de pourcentage.



Les concessionnaires trouvent leur compte

Les importations de véhicules ont enregistré, du 1^{er} janvier au 30 juin 2007, une hausse de 55,61% par rapport à la même période de l'année dernière. C'est le CNIS qui le précise dans un communiqué.

Tableau illustrant les statistiques des importations de véhicules par les principaux concessionnaires étrangers : (Source CNIS)

Concessionnaires	1 ^{er} Semestre 2006	1 ^{er} Semestre 2007	Evolution
Toyota	9 907	18 066	82,36%
Diamal (Chevrolet, Opel)	8140	17 092	109,98%
Renault	13 025	15 694	20,49%
Hyundai	11 628	13 565	14,94%
Elsecom Motors	70 317	10 111	38,19%

Construire au Maroc, vendre en Algérie.

Depuis le début de l'année 2007, Renault a vendu plus de 30 000 véhicules en Algérie. En clair, Renault assemble des Logan et des Kangoo à Casablanca, au Maroc, pour les vendre en Algérie. En parallèle, les ventes du constructeur français au Maroc ont fortement chuté de plus de 20%. Seulement 19 484 véhicules de marque Renault ont été vendus au Maroc depuis le début de l'année 2007. Au moment où le constructeur français affinait sa stratégie au Maroc, les concessionnaires automobiles jugeaient le marché algérien pas encore important pour nécessiter l'implantation d'une industrie de montage ou d'assemblage automobiles. Un représentant ira même jusqu'à dire un jour sur les colonnes de la presse nationale qu'il faudrait une demande supérieure à 200 000 véhicules par an pour étudier la possibilité d'installer une usine d'assemblage en Algérie. Quelle part de vérité dans ce genre de déclarations.

L'exemple de l'Afrique du sud.

Avec plus de 200 000 véhicules par an, l'Algérie est considérée comme le second marché automobile en Afrique après celui de l'Afrique du Sud. Donc toute implantation d'une industrie de montage automobile ne serait que rentable. Par ailleurs, l'Algérie pourrait profiter de l'expérience de l'Afrique du Sud dans ce domaine. Il y a une dizaine d'années, l'Afrique du Sud adoptait une politique d'encouragement de l'industrie automobile. Une politique qui porte le nom de Motor Industry Development Plan (MIDP). C'est un programme incitatif et protectionniste qui favorise la croissance de la production locale via des crédits d'impôts et d'exemption de droits de douanes à l'importation. Aujourd'hui, l'Afrique du Sud produit plus de 600 000 véhicules par an sans parler de l'implantation d'une multitude de producteurs de pièce détachée.

L'Algérie dispose de plusieurs atouts pour encourager l'industrie automobile.

L'Algérie dispose de plusieurs atouts : un marché potentiel, la disponibilité de la liquidité et l'abondance des ressources énergétiques : peuvent mis à profit pour asseoir une industrie automobile performante. En effet, le pays produit de l'acier, du verre plat et une multitude d'accessoires. La Tunisie, qui a connu un développement important de la production de la pièce détachée automobile, pourrait être associée dans une stratégie commune dans ce secteur. Mais en attendant que les pouvoirs publics prennent des mesures pour faire profiter l'économie Algérienne de cette forte demande en véhicules particuliers, les constructeurs étrangers continuent de faire de juteux bénéfices sans aucune contre partie productive.

Le marché de l'automobile :

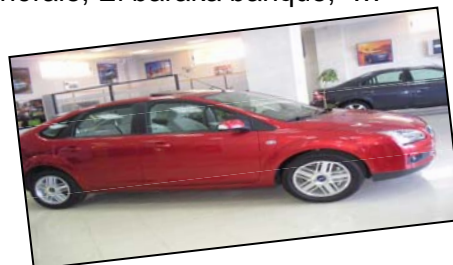
Un créneau juteux objet de toutes les convoitises

- **Le marché automobile en Algérie continue sa montée en puissance et nous nous acheminons vraisemblablement vers un nouveau record. En effet, l'Algérie a importé quelques 200 000 véhicules durant le premier semestre de l'année 2007.**



Le marché de l'automobile Algérien est un marché juteux objet de toutes les convoitises. Connu pour être un marché de distribution, hormis le segment des poids lourds qui dispose en partie d'une production locale, les autres segments sont importés, laissant la part aux constructeurs automobiles d'inonder un marché qui explose. Pourtant avec plus de 3,4 millions de véhicules, l'Algérie possède le plus important parc automobile du Maghreb. Un parc appelé à se renouveler, car à en croire les chiffres de l'office national des statistiques (ONS), près de 60% de ce parc est vieux d'une vingtaine d'années et plus et seulement 10.3% a moins de 5 ans.

Plusieurs dispositions ont été prises par les pouvoirs publics afin de mettre de l'ordre dans ce secteur notamment l'imposition du contrôle technique automobile depuis avril 2005 par la création de L'établissement National du Contrôle Technique Automobile (ENACTA), établissement public placé sous la tutelle du ministère des transports, chargé de l'organisation et du suivi du contrôle technique automobile. Il y aussi, l'interdiction faite, depuis septembre 2005, d'importer des véhicules d'occasion. Grâce à un réseau de concessionnaires, le marché des véhicules neufs a connu une progression remarquable ces dernières années, notamment depuis l'accès au crédit automobile institué en 2001 par la CNEP banque suivi d'autres institutions bancaires telles Cételem, Société générale, El baraka banque, ...



Les importations (particuliers et concessionnaires) ont enregistré depuis l'année 2003, une hausse significative en termes de coût financier, comme il ressort des éléments repris dans le tableau ci-dessous :

Unité : Milliard

ANNEES	Cout des importations en Dollars US	Cout des importations en Dinars Algériens
2003	1.576	113.894
2004	1.886	136.312
2005	2.490	181.993
2006	1.900	142.580
2007 (6 mois)	1.670	116.834

Source : CNIS

Un parc de l'automobile en Algérie encore vétuste

■ En dépit d'un parc automobile plus important dans le pays par rapport au Maroc et à la Tunisie, ainsi qu'une forte croissance des ventes, et malgré l'obligation du contrôle technique à tous les véhicules, l'âge moyen du parc automobile national est en deçà des normes internationales.

Le marché de l'automobile en Algérie est en voie de reconstruction. Des trois pays du Maghreb, l'Algérie est celui qui possède le plus important parc automobile, avec plus de 3,4 millions de véhicules immatriculés sur le territoire algérien. Le parc automobile en Algérie est globalement vétuste et l'âge moyen est relativement élevé. Selon les chiffres publiés par l'office national des statistiques (ONS) en 2004 : 60% des véhicules ayant plus de 20 ans, et 80 % plus de 10 ans. Le taux de motorisation en l'Algérie est de 71 véhicules (utilitaires ou particuliers) pour 1 000 habitants.



Malgré l'introduction du contrôle technique obligatoire à tous les véhicules, beaucoup de tacots continuent à rouler.

Les observateurs sont unanimes : la vétusté du parc automobile algérien l'une des principales causes de la montée vertigineuse des accidents de la route en Algérie. Les défaillances mécaniques de ces véhicules sont souvent à l'origine d'accidents dont les résultats sont toujours tragiques. C'est pour cette raison même que le ministère des Transports a mis en place, depuis février 2003, quelque 160 agences de contrôle technique automobile dispersées à travers tout le territoire.



Les assurances déboursent chaque année des sommes colossales pour couvrir les conséquences des accidents de voitures. Pour éradiquer ce fléau, une réflexion s'impose : l'implication de l'état avec le concours des assurances pour créer une formule de destruction d'un véhicule ancien lors de l'achat d'un véhicule neuf, à l'image de ce qui se fait en France avec les "jupettes" et les "balladettes". Cela rajeunirait l'âge moyen du parc automobile, ralentissant la progression du nombre d'accidents, et d'éliminer les épaves roulantes dont l'impact sur l'environnement, la sécurité sont loin

d'être négligeables. Pour assurer le renouvellement du parc national, les autorités algériennes espèrent trouver dans les importantes recettes actuelles liées aux cours des hydrocarbures un soutien indirect en faveur de l'achat de véhicules neufs, surtout avec l'introduction et le développement récent du crédit automobile. Ces éléments semblent en tout cas expliquer la progression récente des ventes qui, depuis environ six ans, enregistrent une progression forte et continue. Le marché est ainsi passé de 34 271 ventes en 2001 à 159 293 en 2006 (dans un cadre commercial)

Clés

60 %

60% des véhicules, tout type confondu, ont 20 ans d'âge et plus.

80%

80% des véhicules, tout type confondu, ont plus de 10 ans d'âge.

154

Au 30 Mai 2007, il était recensé près de 154 agences de contrôle à travers l'ensemble du territoire national, alors que celles-ci étaient au nombre de 144 au moment du lancement du contrôle technique en Avril 2003. Parmi elles, près d'une quarantaine, relèvent du secteur public, le reste appartenant aux opérateurs privés. On croit savoir qu'elles seront à 177 à la fin de l'année 2007.

23 autres agences attendent leur agrément.



153 242 voitures immobilisées

L'Etablissement national du contrôle technique automobile (Enacta) a immobilisé près de 153 242 voitures présentant des défaillances graves. Ces automobiles ont été interdites à la circulation. 5 296 624 opérations de contrôle ont été effectuées depuis le mois de Février 2003 au 31 juillet 2007.



Ratages en série.

- A l'indépendance, l'Algérie avait déjà une usine d'assemblage de véhicules de tourisme à El-Harrach (Ex: Maison carrée) dans la banlieue Est d'Alger.

C'était dans le cadre du plan de Constantine, donc juste après l'arrivée du général de GAULE au pouvoir, Renault avait lancé les travaux de construction de cette usine en 1959, qui s'appelait CARAL « Construction Automobile Renault en Algérie ».

En Janvier 1961, les premières « Dauphine » sortent des chaînes de montage de CARAL. Renault abandonne progressivement la Dauphine et lance l'assemblage d'autres modèles notamment la R4, la R8, la R10, la R16, Le fourgon Estafette et le camion Saviem SG2.



La production tout modèle confondu, vacillait entre 14 000 et 15 000 unités par an pour une population de neuf millions d'habitants dont un million d'Européens, donc la consommation était plus orientée vers ces derniers.

A l'indépendance et avec le départ des Européens, la clientèle qu'avait Renault n'existait plus, il s'est retrouvé avec un problème d'écoulement. Le gouvernement Algérien de l'époque faisait des efforts pour trouver les clients à l'extérieur. La Chine avait commandé quelques véhicules pour Cuba.

Les problèmes de fonctionnement, la faiblesse du marché et les menaces de la mise au chômage du personnel, ont conduit à la fermeture de l'usine en 1971, qui est redevenue une fabrique de bétonnières.

La production tout modèle confondu, vacillait entre 14 000 et 15 000 unités par an



M. BELAID Abdessalem : « On aurait pu avoir une usine à Oran, C'est de ma fauteje le regrette »

Dans une interview accordée au journal «L'automarché» au mois de septembre 2007, monsieur BELAID Abdessalem, l'ancien ministre de l'industrie des 60 et 70, évoque avec beaucoup de regrets les raisons d'un autre ratage concernant la réalisation d'un complexe de fabrication, et non de montage, de véhicules légers et de camions à Oran.



Mr A. BELAID

L'Algérie n'avait donc pas abandonné l'idée d'avoir sa propre usine et se lança à la conquête de partenaire pour la prise en charge du projet.

Des contacts ont eu lieu en France avec Peugeot, Simca, Citroën, Renault et en Allemagne avec Volkswagen et Mercedes pour les camions. Finalement les autorités Algériennes sont arrivées à la conception d'un projet avec Renault pour la production, tout type confondu, de 150 000 véhicules par an. Le projet global a été estimé à 20 milliards de francs anciens,



Un projet intégré à 60%

C'était autour de 1975, que les négociations, menées côté français par Pierre Dreyfus qui était à l'époque à la tête de Renault, aboutissaient à un accord de réalisation d'une usine de fabrication de véhicules en Algérie avec un taux d'intégration qui avoisine les 60%.

Le véhicule coûterait cher.

L'Algérie tenait pratiquement à fabriquer toutes les pièces spécifiques à Renault, afin de ne pas dépendre à un moment ou un autre du constructeur. A l'époque certains appelaient ce contrat « Véhicules contre minerai ».

L'ancien ministre estime qu'il y avait un obstacle au départ qui l'a fait hésiter et il regrette : le véhicule fabriqué chez nous reviendrait plus cher, pour cela, il fallait un financement particulier, c'est à dire plus long, avec un intérêt moins lourd. En d'autres termes, la voiture montée en Algérie risque de se retrouver en concurrence avec sa consœur importée neuve. Le gouvernement français, même s'il a fait un effort supplémentaire, cela restait insuffisant.

Mea culpa

Monsieur BELAID Abdessalem, qui regrette de ne pas avoir concrétisé son usine et qui prend cette responsabilité, trouve qu'il y a une grande différence entre une usine de montage et de fabrication.

Il révéla à la fin « Le Président Boumediene était d'accord, il m'avait dit prenez l'argent et faites votre usine », « C'est de ma faute j'aurais du oser »

Le projet «FATIA», le coup de grâce.



« FATIA » première voiture algérienne qui a fait rêver les Algériens durant une décennie.

C'était donc à la fin des années 80, sous l'ère du président Chadli BENDJEDID, les autorités algériennes reviennent à la charge et se lancent dans la construction d'une unité de montage de véhicules de tourisme en partenariat avec le constructeur Italien Fiat.

L'opération de réalisation du projet a été lancée dans la zone industrielle de Ain Bouchekif, dans la wilaya de Tiaret, sud ouest du pays, sur un site de 300 hectares.

Le contrat prévoit le montage de véhicules particuliers, dans une première phase, en CKD (Completely Knock Down) ce qui signifie que toutes les pièces viennent d'Italie.

La deuxième phase, qui s'étale sur cinq années, devrait aboutir à un taux d'intégration de 60% des pièces fabriquées sur place.

Le coût initial du projet était à hauteur de huit milliards de dinars. La part du partenaire Italien était de 36%.

Les travaux ont pris beaucoup de retards, et par voie de conséquence, la banque Italienne qui finançait le projet refusait d'allouer des crédits supplémentaires.

En 1998, les Italiens quittent l'Algérie et laissent derrière eux un chantier inachevé. Les négociations entreprises entre les deux parties pour la reprise des travaux, n'ont pas abouti. L'Algérie ne pouvait accepter les conditions posées par la partie italienne et décida la résiliation du contrat.

En Mars 2006 le projet a été cédé au ministère de la défense nationale.

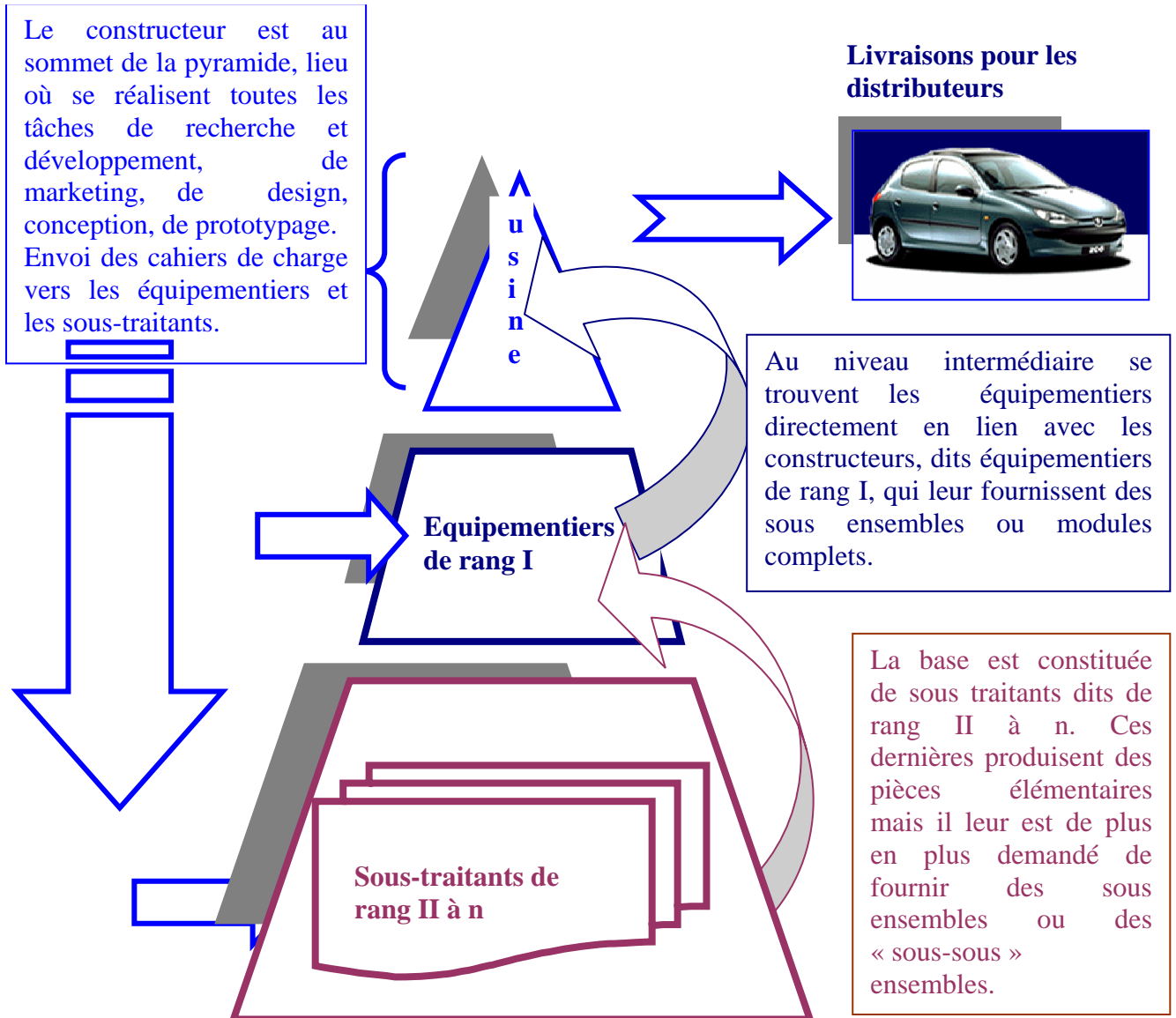
« FATIA » qui a fait rêver les Algériens durant une décennie, mourait de sa belle morte, laissant derrière lui une industrie qui tourne en rond.

L'Algérie a failli racheter Citroën

La marque aux chevrons, chère à André Citroën qui cherchait preneur, avant d'être reprise par Peugeot, l'Algérie était en course pour l'acheter et cela au moment même, où le gouvernement multipliait les discussions avec différents constructeurs afin de lancer une usine de fabrication de voitures. M. Abdesslem a confié que si Citroën n'est pas passé sous le giron de l'Etat algérien, c'est tout simplement qu'à l'époque, la politique socialiste ne pouvait le permettre, car difficile d'admettre qu'on pouvait gagner de l'argent à l'extérieur.

Comment fonctionnent les filières automobiles modernes ?

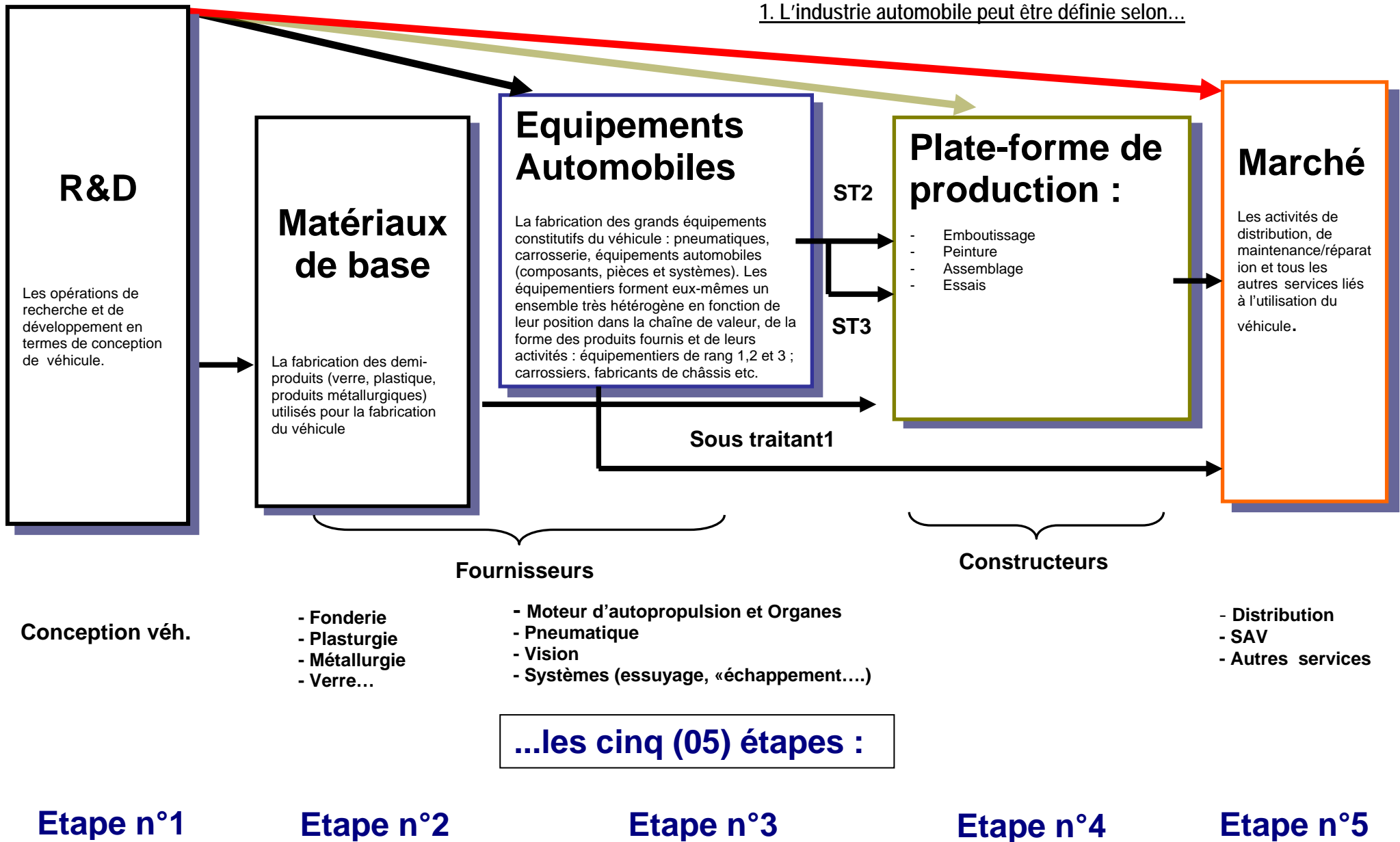
- L'organisation de la filière automobile est pyramidale. Au sommet se trouvent les constructeurs qui font le montage des véhicules. Au niveau intermédiaire se trouvent les équipementiers directement en lien avec les constructeurs, dits équipementiers de rang I. La base est constituée des de sous traitants dites de rang II à n.



Les équipementiers sous pression.

Le gros du tissu industriel de la filière est constitué d'équipementiers et de sous-traitants (respectivement 60 % et 16 % des emplois de la filière). Les équipementiers participent pour 75 à 80 % du coût de revient d'un véhicule au niveau du secteur. Ils subissent une pression constante pour améliorer leur rentabilité et assurer une qualité irréprochable. Afin de rester compétitifs et d'assurer une valeur ajoutée de plus en plus technologique, les équipementiers sont obligés d'engager des investissements élevés, qu'ils doivent en même temps rentabiliser en un temps record. En effet, avec le renouvellement rapide des modèles, et la personnalisation marquée des voitures, ils produisent des équipements pour des séries de fabrication de plus en plus courtes. Ils doivent alors proposer aux constructeurs des solutions innovantes et performantes, à des prix compétitifs, sous peine de voir leur chiffre d'affaire diminuer ou de perdre des parts de marché importantes.

1. L'industrie automobile peut être définie selon...



LE PROJET AUTOMOBILE « FATIA »

La traversée du désert



M. Djamel Eddine CHOUTRI

« Le projet Fatia, malgré son échec, constitue une bonne expérience pour l'Algérie. Nous maintenons toujours le cap pour relancer le montage des véhicules légers dans un site où les conditions les plus favorables seront garanties. »

■ Mr le directeur, présentez nous le projet « FATIA » qui a fait rêver les Algériens durant deux décennies.

En 1985, le conseil des ministres a adopté le schéma directeur de développement de la filière automobile. Ce projet projeté à l'horizon 2000, prévoyait la mise en place d'une capacité de production de 200 000 unités par an intégrés à 70 %. En Juin 1987 les accords ont été signés avec le constructeur Italien « Fiat » pour la réalisation du projet « Fatia », Fabrication Automobile de Tiaret. En Novembre 1989, il y a eu lieu la pose de la première pierre de l'usine localisée à Tiaret.

■ La localité d'Ain Bouchekif, dans la wilaya de Tiaret (sud-ouest Algérien), a été retenue pour la construction de ce projet. Quelles sont les raisons de ce choix ? Proximité d'une zone d'activité complémentaire ? Ou autres raisons ?

Pour les raisons du choix de site, il faut s'inscrire dans le contexte de l'époque, où les choix de l'implantation d'une industrie obéissaient beaucoup plus à la politique de l'équilibre régional qu'autre chose. Certes, cette localité n'offre pas beaucoup d'avantages malgré l'existence d'une unité de fonderie (ENF), de l'unité carrosserie industrielle (ex-SONACOME) et de l'unité de fabrication des batteries (ENPEC).

Le site s'étend sur une superficie de 300 hectares. Les structures principales devant abriter les chaînes de montage, couvraient à elles seules une superficie de 45 hectares.

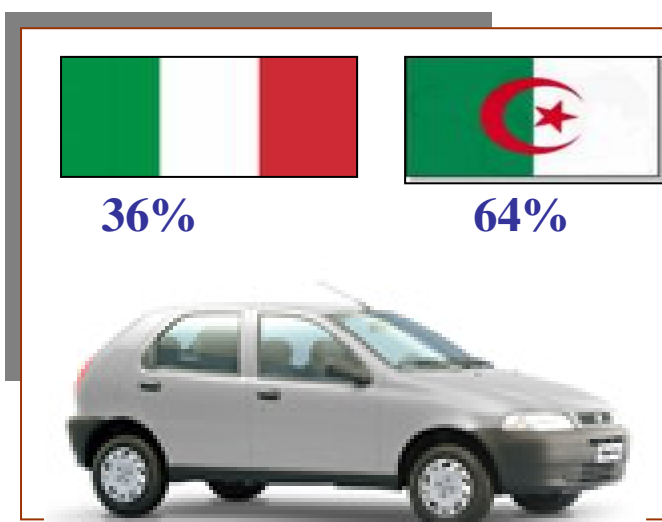
.../...



■ **La réalisation du projet a été confiée aux Italiens, pouvez- vous nous éclairer sur les contours de cet accord ?**

Un protocole d'accord a été signé avec Fiat pour la création de la société d'économie mixte (SEM) FATIA, qui n'a été créée officiellement qu'en juin 1992 dont l'actionnaire majoritaire est l'entreprise publique SAADA (Société Algérienne de l'Automobile et de développement des Activités connexes).

La partie Algérienne détient 64 % de part du projet.



■ **A combien était estimé le coût de réalisation d'un tel projet ? Et quelle était sa capacité de production ?**

Le coût global du projet était estimé au départ à huit milliards de Dinars Algériens.

Pour le financement, c'est la banque Italienne « Medi-crédito » qui couvrait la partie en devise, et le montage financier de la partie dinar était à la charge d'un consortium des banques Algériennes : BNA, BEA et CPA, pour deux milliards de dinars.

Pour garantir un seuil de rentabilité, la production devrait atteindre 22 000 véhicules par an durant les cinq premières années d'activité.

■ **Et pour ce qui est du type de véhicule et de son prix ?**

Le prix public du véhicule était fixé à hauteur de 350 000 Dinars Algériens. Ce prix était à la portée de l'Algérien moyen.

Le type de véhicule qui devrait sortir des chaînes de montage est l'actuelle Fiat « PALIO », qui signifie voiture populaire ou voiture économique, en Italien je crois...

Ce type de véhicule a été retenu après avoir passé en revue plusieurs autres modèles, entre autre la Fiat « UNO » et la sciéna.

■ **Et pour ce qui est du type de véhicule et de son prix ?**

Le prix public du véhicule était fixé à hauteur de 350 000 Dinars Algériens. Ce prix était à la portée de l'Algérien moyen.

Le type de véhicule qui devrait sortir des chaînes de montage est l'actuelle Fiat « PALIO », qui signifie voiture populaire ou voiture économique, en Italien je crois...

Ce type de véhicule a été retenu après avoir passé en revue plusieurs autres modèles, entre autre la Fiat « UNO » et la siéna.

■ **Les Algériens, contexte historique oblige, ont traditionnellement préféré la voiture française aux autres voitures européennes. Quelles sont les raisons qui ont motivé les pouvoirs publics de l'époque à opter pour un constructeur peu recherché par le consommateur algérien ?**

Les constructeurs français, Peugeot et Renault, ont répondu à l'appel d'offre lancé par les autorités Algériennes.

Les négociations ont abouti avec les Italiens qui ont soumis à l'Algérie un contrat de partenariat plus avantageux.



EN CHIFFRES

300 hectares

La superficie totale du site est de 300 hectares. Les structures de montage couvrent à elles seules 85 Hectares.

22 000

La production devrait atteindre 22 000 véhicules par an durant les cinq premières années d'activité.

350 000

Le prix public du véhicule était fixé début à 350 000 Dinars Algériens

15 milliards

Suite à la dévaluation du Dinar Algérien dans les années 90, les coûts de réalisation passaient alors de 08 Milliards de Dinars à 15 Milliards de Dinars.

767 000 Dinars.

Le prix public du véhicule passe désormais de 350 000 Dinars à 767 000 Dinars.

70 millions de \$

Après la dissolution de l'entreprise SAADA, le site de FATIA a cédé au ministère de la défense nationale pour un montant de 70 millions de dollars.

SAADA est une entreprise publique économique à capitaux 100% Algériens. Elle reprend alors le projet FATIA et projette le relancer mais pas nécessairement dans la fabrication de l'automobile.

En d'autres termes, SAADA veut se lancer dans l'industrie liée à l'automobile comme la fabrication des pièces détachées et autres organes, mais aussi, si possible dans d'autres secteurs.

■ **Monsieur le directeur, tout ça c'était côté jardin, mais côté cour : le diagnostic est sans appel : Le projet « Fatia » est mort de sa belle mort.**

Comme tout le monde peut le constater, le projet n'est pas allé à son terme et donc l'objectif n'a pas été atteint.

Pourquoi ? Il y a eu beaucoup de facteurs qui ont influé de manière négative. Citons entre autres, le non respect des délais d'exécution, les réticences de la banque italienne de financement et le déclin des ventes de la marque Italienne sur le marché mondial. Cette situation est lourde de conséquences.

L'autre aspect déterminant était la dévaluation du Dinar Algérien. Les coûts de réalisation passaient alors de 08 Milliards de Dinars à 15 Milliards de Dinars.

En conséquence à cela, le prix public du véhicule passe désormais de 350 000 Dinars à 767 000 Dinars.

A ce prix, les ventes sont sérieusement compromises compte tenu de la baisse du pouvoir d'achat du citoyen dans les années 90. Si je cite un exemple : En 1998, on pouvait acquérir un véhicule Cielo de la marque Daiwoo à 500 000,00 Dinars, vous voyez la différence.

■ **En 1998 le partenaire italien abandonne le projet et quitte l'Algérie. Quelle était alors la suite des événements ?**

Effectivement, en 1998 les Italiens sont partis en laissant le projet en l'état. Des contacts ont été établis pour trouver une issue à la crise qui arrange les parties contractantes.

Le constructeur italien avait conditionné son retour pour la reprise du projet, par la mise en vente sur le marché algérien de quelque 200 000 véhicules de sa marque Fiat fabriqués en Italie. Tous les revenus engrangés, devraient être transférables. Cette proposition a été rejetée par la partie Algérienne et la procédure de résiliation du contrat de partenariat avec les Italiens a été engagée.

La gestion du site, en instance de liquidation judiciaire, a été confiée à l'entreprise SAADA

.../...



La « Yong Palio » Italienne devrait être baptisée la « Fatia » Algérienne

■ **Ces géants mondiaux de l'industrie automobile n'ont-ils marqué une forme d'intérêt pour la reprise de « l'usine Fatia » ?**

A la faveur d'une amélioration nette de l'environnement international de l'Algérie, des négociations, très avancées, ont été menées avec des partenaires étrangers spécialisés dans la construction automobile. Mais une chose est certaine, derrière la liste d'« alibis » dressée régulièrement par les représentants des constructeurs apparaît clairement, et comme une évidence, l'intérêt de ces derniers pour les opportunités commerciales du marché algérien, loin de tout « souci » d'investissement.

■ **Y'a-t-il eu des avancées notables dans ce sens ?**

Pour ce faire, SAADA na cessé de lancer des appels à manifestation d'intérêt via son site Internet dans l'espoir d'intéresser des constructeurs étrangers pour un partenariat. Toutefois cette formule semblait très aléatoire car le secteur a été déjà ouvert à la concurrence en Algérie. C'est d'ailleurs l'une des principales raisons qui ont poussé les Italiens à quitter le projet

Fatia qui s'est avéré un investissement à haut risque dans le contexte de l'ouverture du marché national aux géants mondiaux de l'industrie automobile.

■ **Y'a-il eu d'autres constructeurs intéressés par la reprise du projet ?**

Oui il y avait la multinationale BTK, qui est une unité Française spécialisée dans l'assemblage des structures des véhicules. Les négociations entre les deux parties ont duré presque une année et ont abouti en Janvier 2005 à l'envoi d'une lettre d'intention dans laquelle BTK sous-tend sa venue à Tiaret à l'approbation du capital social en sa faveur.

En contrepartie, il a été exigé de l'entreprise BTK de rester leader dans le marché national ainsi l'ouverture sur d'autres marchés tels que ceux de l'Afrique et de l'Europe.

L'autre condition posée par la partie Algérienne est la préservation de l'emploi.

Les négociations étaient arrivées à leur stade final et devaient voir les usines de Tiaret tourner avant l'exercice 2005.

Finalement, BTK avait préféré s'associer avec la SNVI (la société nationale de véhicules industriels) dans l'unité carrosserie se trouvant dans la même zone industrielle que l'usine Fatia.

.../...

■ Il paraît que même les Iraniens étaient également intéressés ?

Le secteur automobile Iranien est en plein essor. Il possède une grande infrastructure de sous-traitance. Ce secteur est dominé par deux constructeurs publics, Iran Khodro et Saipa qui travaillent en partenariat avec les grands constructeurs Français Renault et Peugeot pour les voitures particulières et Mercedes pour les véhicules industriels (camions, autocars et tracteurs routiers).

Donc les Iraniens étaient également intéressés. Mais les discussions n'ont, encore une fois, pas abouti.

Le représentant du constructeur automobile Saipa, nouvellement installé en Algérie, a affirmé, pour sa part, qu'il compte, dans un premier temps, commercialiser les véhicules Iraniens tout en évaluant le marché Algérien avant de penser à la construction d'une unité de montage.



■ L'ex-projet Fatia vient d'être transféré au ministère de la défense nationale !

Effectivement, à l'issue d'un accord conclu entre le ministère de la défense nationale et celui de l'industrie, le conseil des participations de l'état (CPE), présidé par le chef du gouvernement, a donné son aval pour la cession du projet dans sa totalité à l'armée nationale populaire.

Cette fabrique sera placée sous la tutelle directe de la direction des fabrications militaires.

Le site repris, servira, avec le partenariat d'un constructeur coréen, à la construction de véhicules légers tout-terrain (4x4) destinés à l'armée nationale populaire.

Le patrimoine du projet Fatia, a été cédé au MDN pour un montant de 70 millions de dollars.

■ Peut-on dire que Fatia est un projet mort-né ?

Malheureusement, le site est resté en jachère depuis plus de 10 années, l'espoir de voir la carcasse Fatia suspendue dans le hall de l'usine s'est effiloché après le départ en 1998 du partenaire Italien. Les appels à la reprise par d'autres constructeurs n'ont pas eu d'échos favorables. Pourtant beaucoup de constructions ont été réalisées telles les structures qui devaient abriter les lignes de montage.

Les installations de traitement de l'énergie et des fluides sont finies à 100 %.

■ Fatia, plus jamais ça ?

Le projet Fatia, malgré son échec, constitue une bonne expérience pour l'Algérie.

Ceci étant, le secteur de l'automobile est un secteur très prometteur. Nous maintenons toujours le cap pour relancer le montage des véhicules légers dans un site où les conditions les plus favorables seront garanties. Lors des assises, tenues à Alger en février dernier, une série de recommandations ont été retenues pour le redressement des industries mécaniques qui sont un préalable à l'essor d'une industrie automobile en Algérie. C'est la plate forme de l'unité carrosserie du complexe SNVI de Rouïba à l'Est d'Alger qui semble la mieux appropriée pour accueillir cette activité. On se donne donc rendez-vous à la sortie de la première voiture...

L'automobile ne décolle pas

- En dépit des idées reçues, l'Algérie offre, sous réserve des nécessaires mises à jour, un terrain favorable à l'investissement dans la mesure où, en amont et en aval, il y a des opportunités de constitution de marchés.



- La faillite de l'industrie automobile en Algérie semble aujourd'hui consommée. Opérateurs et pouvoirs publics semblent se désintéresser complètement du secteur. Quelles sont Les raisons de la déroute ?

Pour vous expliquer ça, les raisons sont multiples. Mais celle qui semble la plus évidente, tient d'abord au monopole de l'Etat qui a prédominé le secteur de l'automobile durant trois décennies : L'importation et la commercialisation de tout type de véhicule étaient à la charge de l'état uniquement. Ce monopole a eu raison de toutes les initiatives privées au point où les conséquences s'en ressentent toujours. En conséquence à cela, la configuration économique actuelle est sérieusement hypothéquée, qui fait que la production automobile relève d'un pari difficile à relever.

- Pourquoi donc ce désintérêt du secteur automobile de la part des investisseurs ?

C'est la conséquence d'une série d'échecs : La fermeture de l'unité de montage d'El-Harrach en 1971, le non aboutissement du projet « Renault à Oran » en 1975 et l'échec de l'usine d'assemblage « Fatia » à Tiaret en 1998 ont compromis toute volonté d'attirer les investisseurs dans le secteur automobile.

- L'Algérie n'est pas une destination attractive pour les investisseurs de tout format dans le domaine de l'automobile en dépit de la taille importante du marché Algérien.

Oui, aucun constructeur potentiel n'a imaginé s'implanter en Algérie, y compris les firmes originaires de pays qui louent les vertus du partenariat.

Les grands groupes automobiles préfèrent se tourner vers les pays d'Europe de l'Est ou vers des voisins de l'Algérie pour implanter, et pas forcément dans le cadre de la délocalisation, des complexes industriels automobiles.

- Certains constructeurs reprochent à l'Algérie qu'il n'y a pas assez de sous traitants.

Oui, L'autre raison avancée par les grands constructeurs, est l'absence d'un tissu d'équipementiers et de sous traitants performants en Algérie. Ce tissu constitue dans beaucoup de pays l'ancrage de l'industrie automobile. Certes, c'est un argument assez solide, mais qui n'explique pas pour autant l'attitude des constructeurs. En s'installant à l'extérieur, le constructeur automobile a tous les moyens de tirer avec lui les sous-traitants les plus performants.

.../...

■ Y' a-t-il un souci de rentabilité ?

L'investissement ne peut avoir lieu que s'il y a manifestation d'intérêt, et donc de rentabilité. Car il faut estimer que pour qu'une industrie automobile soit vraiment viable chez nous il faut une production minimum de 200 000 véhicules par an.

Dans le contexte actuel, avec l'ouverture du marché national aux géants mondiaux de l'industrie automobile, l'investissement dans les usines de montage s'avère un investissement à haut risque.

Autrement dit, actuellement l'Algérie ne pourrait être, ni plus ni moins, qu'une des destinations d'exportation où il est question d'écouler le plus grand nombre de véhicules et de soigner ses résultats.

■ Que pensez-vous des plans tarifaires appliqués par les services de douanes ?

Les tarifs douaniers appliqués actuellement défavorisent, encore plus, l'émergence de l'industrie automobile. A ce titre " Un véhicule importé à titre d'exemple en CKD (Completely Knocked Down, ou complètement désossé), destiné à l'assemblage, coûte 5 % de droits de douane alors qu'un véhicule importé en l'état (CBU : Completely Build Unit) en coûte entre 15 % et 30%." Le différentiel entre le CKD et le CBU qui est de 25% au maximum, rend plus intéressant pour le concessionnaire d'importer le véhicule pour le commercialiser que de procéder à son montage localement.

L'exemple de l'Egypte est édifiant, le gouvernement égyptien impose des taxes élevées aux concessionnaires avec un différentiel qui frôle les 70%, raison pour laquelle les constructeurs préfèrent monter les véhicules localement que de les importer.



Malgré la disponibilité des infrastructures adaptées, il y a absence de tout intérêt chez les concessionnaires quant à investir dans le montage des véhicules en Algérie.

■ Cela étant, nous ne pouvons pas non plus ignorer que notre pays ne présente toujours pas les conditions d'attractivité requises.

L'Algérie enregistre un grand retard, par rapport aux pays voisins, dans la mise en place d'un dispositif d'incitation à l'investissement, d'une politique économique lisible et d'un climat des affaires favorables aux investisseurs potentiels. Dès lors nous pouvons déduire que la problématique de l'industrie automobile est une partie indissociable de la problématique de la promotion de l'investissement.

Certes, l'ampleur et la qualité des efforts de réforme accomplis par notre pays pour améliorer son environnement des affaires sont indéniables. Mais, de toute évidence, ces progrès restent insuffisants pour constituer un véritable environnement attractif aux IDE (investissements directs étrangers) en Algérie.



BREVES



■ Toyota prolonge son crédit auto.

La formule crédit automobile sans apport personnel, lancée par Toyota Algérie en partenariat avec la banque Société Générale Algérie à la veille du Salon de l'Automobile d'Alger (27 mars-6 avril 2007), vient d'être prolongée jusqu'au 31 décembre de l'année en cours. Toyota maintient également le choix entre les trois premières mensualités gratuites ou encore une année d'assurance tout risque. Le Dg de Toyota Algérie a précisé auparavant que cette opération a connu un engouement sans précédent.

■ La LOGAN fabriquée en Iran

A partir du deuxième semestre de l'année 2007, les clients Iraniens pourront commander la Logan, commercialisée sous le nom de "TANDAR-90" en Iran. Les deux constructeurs Iraniens, Iran Khodro et Saïpa assurent l'assemblage et la commercialisation, dans leurs usines et réseaux respectifs. Avec une capacité de production de 300 000 unités par an et un marché automobile Iranien très dynamique, le projet Logan en Iran contribuera, de manière significative, au plan Renault contrat 2009.

■ Les projets de SOVAC pour l'année 2008.

La société SOVAC, représentant des marques Volkswagen, Audi et Seat, dévoile ses ambitions de réalisations des projets avant la fin de l'année 2008. Une offre d'achat a été faite pour l'acquisition des locaux de l'ex DVP sis rue Hassiba Benbouali à ALGER. Ces locaux seront aménagés en Halls d'exposition des marques commercialisées par Sovac, ainsi que pour l'ouverture d'une école de formation des techniques de service après vente.

■ HYUNDAI : Une usine de montage automobile à l'horizon 2015.

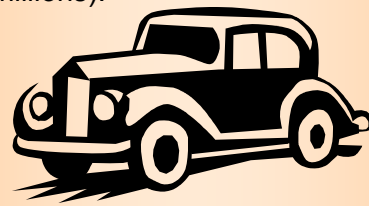
Le président de Hyundai Motor Algérie, M. Issad REBRAB a révélé hier à Alger, un accord contracté avec le constructeur automobile Hyundai pour la réalisation d'une usine de montage automobile. L'information a été donnée lors de la célébration du dixième anniversaire de Hyundai Motor Algérie en présence de hauts responsables de chez Hyundai venus spécialement de Séoul. M. REBRAB précise que dans un premier temps, il s'agit bien d'une usine de montage avant de passer à la fabrication de véhicules de la marque coréenne Hyundai.

■ Croissance de l'industrie automobile chinoise.

L'industrie chinoise a augmenté ses bénéfices de 46% au premier semestre 2007 par rapport à l'année précédente les portant à 10 milliards de dollars. Les constructeurs d'automobiles chinois ont produit 7.28 millions de véhicules en 2006, hissant la chine à la 3è place dans le classement des plus grands constructeurs d'automobiles au monde.

■ Toyota n° 1 mondial.

Toyota Motor a été sacré numéro un mondial en ventes pendant le premier semestre 2007, devant l'américain Général Motors. Le géant Japonais a vendu 4,71 millions de modèles entre janvier et juin dans le monde entier, surpassant son rival de détroit (4,67 millions).



■ **50 000 véhicules seront importés à partir de septembre 2007.**

Les ports d'Alger, Bejaia et Oran se préparent à accueillir plus de 50 000 véhicules en provenance essentiellement de France selon les prévisions des concessionnaires installés en Algérie. Beaucoup de concessionnaires s'efforcent à honorer leurs engagements de livraison des véhicules commandés par les clients ayant contracté des prêts auprès des banques dans le cadre du "Crédit-automobile". Encore une fois, en dépit d'une légère progression des importations des marques Françaises, celles-ci restent plombées par les marques asiatiques. Renault qui était premier durant le deuxième semestre 2006, s'est dépassé par Toyota et Chevrolet qui alors occupaient respectivement la troisième et la quatrième position.



■ **L'AC2A, mise sur la formation et la professionnalisation.**

L'association des concessionnaires Algériens de l'automobile a introduit tout un dossier, auprès du ministère de l'enseignement et de la formation professionnelle, contenant une série de propositions de programmes de formation et de spécialisation dans les domaines de réparation et de service après vente dans le secteur de l'automobile. L'AC2A a reçu l'aval, du centre....., de s'associer à l'initiative en contribuant dans la formation des formateurs. L'objectif visé par l'AC2A, la professionnalisation du secteur en renforçant la compétence des entreprises des services de l'automobile, mais également des établissements disposant d'ateliers intégrés.

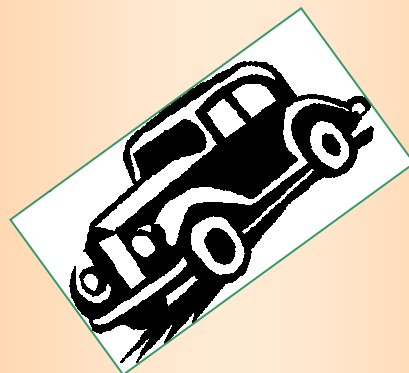
■ **La guerre de la guerre écologique est ouverte.**

Disposer de voitures respectueuses de l'environnement, tel est le pari des constructeurs lors de la 77ème édition du salon de l'automobile de Genève. La voiture verte est une préoccupation majeure des constructeurs automobiles. L'industrie de l'auto veut ainsi apporter sa contribution à la lutte contre le réchauffement climatique et participer à l'effort de limitation des émissions de gaz à effet de serre. Les grandes misent gros sur les arguments « verts ». SAAB présente sa Bio Power 100, qui roule au bioéthanol pur, Honda expose une voiture de sport hybride et Volkswagen sa passat Blue Motion. Les écologiques restent très septiques car ils considèrent que les fabricants ne prennent pas la question du réchauffement climatique au sérieux. Ils profitent de cet argument pour leur campagne de promotion.



■ **Nouvelles conditions pour l'achat des véhicules neufs.**

L'Algérie semble décidée à assainir la commercialisation des véhicules neufs. Les nouvelles conditions et modalités de commercialisation de ce type de véhicules, sont désormais fixées par un décret exécutif publié dans le journal officiel n° 78.



UN MANAGER HORS PAIR



**M. Abderrahmane ACHAIBOU, PDG
du groupe ELSECOM**

Qui est Abderrahmane ACHAIBOU ?

Je suis natif de Constantine et j'ai 58 ans. Je suis ingénieur polytechnicien qui a débuté sa carrière professionnelle en 1973 à la Sonatite, société spécialisée dans les installations de télécommunication.

En 1977, je rejoins l'agence presse service (APS) où j'occupe le poste de directeur technique.

Parlez-nous de votre première société ?

Plus tard, je quitte l'APS et monte ma petite affaire, c'était une société d'installation des réseaux téléphoniques et de matériel de surveillance (alarmes). J'employai à l'époque 07 personnes dont cinq techniciens.

Le jour où mon ami me téléphonait pour le déposer chez lui, je ne savais pas que j'avais rendez-vous avec un destin assez particulier.

Comment êtes-vous dans l'automobile ?

C'est en récupérant un de mes amis pour le déposer devant l'immeuble où il habite à Hussein Dey, que l'impensable arriva. Une fois arrivés sur les lieux, une petite discussion me retenait un peu plus que prévu. A ce moment précis, la femme de mon ami, de nationalité yougoslave, arrive au volant d'une petite citadine, une Zastava.

Et alors ?

Comme j'avais projeté d'équiper ma petite société de cinq véhicules de service pour mes agents, je voyais que ce modèle de voiture me convenait.

Et puisque la femme de mon ami était une yougoslave, nous avons décidé d'aller ensemble à Belgrade pour faire la commande sur place.

Une fois arrivés, à Belgrade, tout s'est bien passé et on s'est même permis le luxe de visiter l'usine de montage de la Zastava et de découvrir subitement qu'en achetant des voitures en Yougoslavie et les revendre en Algérie était un bon créneau. C'est de là que tout a basculé dans ma tête.

Vous vous êtes converti dans l'importation de véhicules ?

Oui j'ai débuté dans l'import de la Zastava par petites quantités pour un devenir par la suite un homme bien introduit dans le monde du véhicule.



Et maintenant vous êtes à la tête d'un grand groupe ?

Nous dirigeons l'un des plus importants groupes de distribution de véhicules en Algérie.

Notre groupe détient 11 marques de véhicules tout type confondu, il assure 1400 emplois directs et une centaine pour des distributeurs à travers les quatre coins du pays.

Il possède neuf show-rooms, trois sièges administratifs dont un en construction pour la marque Ford. Le groupe représente un chiffre d'affaires de 17 milliards de dinars soit 240 millions de dollars US. Il possède 80 000 m² de zone sous douane pour le stockage des véhicules et a vendu 2006, 18 600 véhicules.

- La cinquantaine passée, Hamid RABAHI, DG du groupe ECT import, se plaît à dérouler son parcours sans faute qui fera de lui un manager de race. Pourtant, il y a quarante ans, il était ingénieur études et méthodes à la société des véhicules industriels (SNIVI) de Rouiba (Alger).

L'artiste ingénieur



C'est avec la même passion qu'il a pour les maquettes de voitures de course qu'il construit laborieusement, qu'il a bâti ECT import, groupe spécialisé dans l'importation des engins roulants et les chariots élévateurs. Dans son bureau, les éléments de rangement sont garnis de revues techniques et...de livres d'histoires.

“En lisant les beaux textes, je trouve les mêmes conflits, les mêmes peurs ... comme il y a deux milles ans.”

Des livres de légendes grecques, la découverte des Amériques, la guerre d'Algérie, il en a lu, se passionnant pour la chose historique. “ Je suis passionné à la fois par l'histoire et la technique”, résume ce manager.

Son profil technique, ingénieur de son état, l'enverra pour son premier poste en 1974 à la société nationale des constructions mécaniques (SONACOME), l'actuelle SNVI. Dans cette entreprise, plusieurs tâches lui ont été confiées. Ingénieur méthodes au bureau d'études, responsable

du service ordonnancement lancement, jusqu'à devenir chef bâtiment de la production mécanique. En 1982, il s'expatrie en France, et travaille pour Caterpillar à Marseille. Avec ce dernier il changera complètement de profil puisqu'il est appelé à se spécialiser en informatique.

Le monde de l'entreprise commence alors pour lui. Son premier poste sera contrôleur de gestion.

Puis en 1987, il est envoyé en Algérie pour se charger de l'après-vente pour Caterpillar en Algérie et de diriger le bureau local avec des pouvoirs de décision plus larges. Ces nouvelles fonctions lui ont permis d'observer et de mesurer les besoins et la taille du marché Algériens en matériels roulants et de manutention.

En 2002, il créa l'entreprise ECT import, représentant exclusif de Caterpillar Algérie et assurant également des prestations d'importation d'engins spéciaux (Camions gros tonnage, camions citernes et même des véhicules légers haute gamme).

“ On s'est rendu compte, confie-t-il, que créer une entreprise en Algérie nécessite une présence de tous les jours”

Avec cette activité très diversifiée, ACT se trouve dans une phase de croissance sans précédent. Cela se traduit sur le plan du recrutement : 43 travailleurs en 2002, 97 en 2004 et 20 nouveaux recrutements en 2006. Avec un bureau à Alger et représentation à Hassi Messaoud, « cette jeune entreprise » réalise le plus gros de son chiffre d'affaires avec les entreprises nationales mais aussi avec le privé Algérien et les compagnies étrangères.

Pour l'heure, on fait avec les fluctuations ;

.../...

« Les engins se vendent quand les travaux sont lancés.

Le chiffre d'affaires peut aller de un à sept « selon la bonne ou la mauvaise année ».

« On maîtrise mal toutes ces fluctuations ». Solution : diversification des produits car, nous confie Hamid avec dérision, « Les chariots élévateurs ne dépendent pas de décisions gouvernementales », regrettant que « les grands continuent à exister pour les grands projets comme l'autoroute Est-Ouest et les travaux de gazoducs.... »

Pour se maintenir sur le marché, il faut une « adaptation au marché Algérien ».

Mais cela ne suffit pas, constate notre interlocuteur. Il y a l'environnement externe qui représente autant d'éléments décourageants. « Les procédures administratives, c'est mon cauchemar ».

En parlant de concurrence déloyale, il s'interroge : « Comment faire face à ceux qui ne respectent pas la loi. »

« Ces importateurs qui importent n'importe quoi et ternissent notre image »

Pour le véhicule particulier, on fait l'importation dans la haute gamme. Notre clientèle est essentiellement Algérienne et même étrangère telles les ambassades et les compagnies basées au sud.

Sans être sur la question, Hamid revient les contraintes administratives en pointant du doigt les télécoms. « On ne peut pas payer une facture qu'on a pas reçue », les problèmes liés à la facturation, au branchement, sont une aberration. C'est préjudiciable parce que nous sommes des entreprises communicantes », signale-t-il.

Les griefs de Hamid vont aussi au fait qu'il ne trouve pas de radio locale avec de la musique classique, des librairies pour trouver des livres de poche ou de revues de qualité des hôtels grand standing au sud pour se détresser du vacarme du nord.

« Au sud, on est coupé de tout » nous lance à la fin Hamid, trouvant le réconfort auprès de sa femme et ses enfants qui l'ont accompagné.

Industrie automobile en Algérie : Pas assez de sous traitants.

- **L'absence en Algérie d'une industrie d'équipements automobiles est le principal frein à l'implantation d'usines de montage de véhicules légers dans notre pays, affirment les professionnels du secteur.**

Le marché automobile Algérien avoisine 150 000 véhicules légers importés chaque année lorsqu'il s'agit de regrouper toutes les marques commercialisées. Le marché Algérien de l'automobile est très prometteur, la progression des ventes affichées ces dernières années, le place à la seconde position en Afrique après le marché sud-africain.

Le développement de la sous-traitance dans notre pays passe inéluctablement par la mise en place d'un programme de restructuration et de réhabilitation de l'outil de production, des entreprises publiques et privées ainsi la lutte contre la contrefaçon sont les points importants à prendre en charge avant d'investir le secteur de l'automobile.

Même la société nationale des véhicules industriels (SNVI), que les pouvoirs publics ont pourtant voulu montrer comme le fleuron de l'industrie automobile, n'a pu résister aux incohérences d'une politique économique qui est en porte-à-faux avec l'initiative privée.

"Cette initiative, si elle avait existé, aurait pu à titre d'exemple se concrétiser sous formes de PME qui activeraient dans la sous-traitance en fournissant de la pièce de rechange pour des fabricants éventuels.

Il convient de souligner que les entreprises nationales de la branche mécanique offrent d'énormes capacités de sous-traitance. Ces capacités pourraient être utilisées de façon optimale avec l'identification des filières possibles, permettant l'insertion dans le marché de l'automobile.

D'autre part, en raison de l'état de la vétusté du parc automobile, de l'état du réseau routier et surtout la présence d'une cinquantaine de marques de véhicules, le marché algérien de la pièce détachée est très juteux. Il constitue une véritable aubaine pour les constructeurs automobiles. Ainsi chaque année, plus de 200 millions de dollars sont alloués par l'état pour les opérations d'importation de la pièce détachée sans oublier les opérations de saisie opérées par les services de douanes.

Sous-traitance : Quelle chance pour l'Algérie à l'export ?

Sur le marché international, il y a en effet une opportunité d'affaires à saisir avec les grands constructeurs automobiles, présents en Algérie, qui redoutent de plus en plus l'arrivée de la concurrence des pays asiatiques, notamment la Chine et l'Inde. Une concurrence qui promet de «casser les prix». Pour cela, il faut réitérer l'appel à ces groupes étrangers d'investir localement, leur consentir des avantages, mais dans un souci de bénéfices réciproques.

Par ailleurs, l'Algérie laisse entrevoir beaucoup de lacunes qui portent atteintes à ses principaux arguments d'attirer les investissements directs étrangers (IDE) : bureaucratie, absence de main d'œuvre qualifiée, prolifération de la contrefaçon

plans tarifaires et fiscaux exorbitants.

Pour attirer les activités de sous-traitance et des délocalisations des équipementiers européens et américains qui doivent rester compétitifs, l'Algérie doit se positionner parmi les LCC (Low Cost Countries), pays à faible coût.

Un transfert n'est pas sans intérêts pour les constructeurs étrangers. En effet, les opérateurs étrangers gagnent beaucoup au change. Le premier avantage est lié à la charge salariale. Celle-ci ne peut être que soulagée en sachant que la main d'œuvre est très bon marché comparé à celle de l'autre côté de la méditerranée.



II FAUT ENCOURAGER LA FABRICATION DE LA PIÈCE DE RECHANGE.

« Les autorités ont favorisé le développement du marché automobile, ce qui est une bonne chose à tous points de vue. La taille du marché est cohérente avec le poids de l'Algérie. Nous en sommes fiers. L'activité de montage de véhicules en Algérie ne peut démarrer que si elle peut offrir un avantage par rapport à l'importation de véhicules neufs.» Me confie M. A Achaïbou dans cette interview.

■ Monsieur le PDG, quel bilan faites-vous de ce premier semestre de l'année 2007 ?

Par rapport à notre business plan, nous sommes sur la bonne voie. Nous réalisons d'assez bons résultats. Nous avons même atteint les objectifs que nous nous étions assignés. Le modèle de voiture KIA est le mieux vendu par notre groupe, suivi de la marque MARUTI.

■ Etes-vous satisfait de l'évolution actuelle du marché du véhicule ?

Le marché de l'automobile en Algérie, connaît effectivement cette année une progression très importante comparativement à l'année dernière et suscite naturellement la satisfaction chez tous les concessionnaires. Les autorités ont favorisé le développement du marché automobile, ce qui est une bonne chose à tous points de vue. La taille du marché est cohérente avec le poids de l'Algérie sur le continent africain. Nous en sommes fiers : mais la réglementation, le réseau routier, l'organisation de certains concessionnaires n'ont pas suivi. Les conditions d'un développement durable du marché ne sont donc pas encore réunies, ce qui est un risque pour la profession. D'autant que cette euphorie laisse la porte ouverte à des opportunistes qui tirent les clients vers le bas, en travaillant en dessous des normes internationales que beaucoup de concessionnaires respectent. Une profession mieux disciplinée et organisée profiterait aux pouvoirs publics, aux clients et aux professionnels de la distribution automobile.

Abderrahmane ACHAIBOU PDG du groupe ELSECOM

- Ingénieur polytechnicien en télécommunication.
- Ingénieur principal à la Sonatite, filiale des PTT.
- Directeur technique à l'agence presse service (APS).
- Patron d'une société privée spécialisée dans les installations de surveillance (Alarmes)
- PDG du groupe ELSECOM, pour la vente et la distribution de 11 marques différentes de véhicules.

■ **En dépit de la croissance que connaît le secteur de l'automobile, les concessionnaires algériens se plaignent de certains obstacles qui minent le marché...**

Il est vrai qu'il y a beaucoup de difficultés dans le marché de l'automobile. L'association des concessionnaires, récemment mise en place, travaille justement sur les problèmes de la pièce de rechange, les lenteurs de livraison causées au niveau du port etc.... Il y a un tas de dossiers qui concernent tous les concessionnaires. Il y a, chaque année, quelques améliorations en termes de qualité de services et d'offres mais ce n'est pas encore suffisant. Pour les marques que nous distribuons, l'Algérie est l'un des marchés les plus intéressants d'Afrique. Sur tout le continent, c'est l'Algérie et l'Afrique du Sud qui enregistrent les meilleurs résultats.

■ **Comment expliquez-vous l'absence de tout intérêt chez les concessionnaires quant à investir dans le montage de véhicules en Algérie ?**

Il faut être réaliste. L'activité de montage de véhicules en Algérie ne peut démarrer que si elle peut offrir un avantage par rapport à l'importation de véhicules neufs. Le jour où l'état dégagera une différence en ce sens à travers des mesures incitatives, on pourra voir des gens s'intéresser à l'industrie automobile, au montage et à la fabrication de pièces de rechange. Le problème numéro un en Algérie est le foncier. L'absence de zones d'activités adaptées, la TVA trop élevée... et j'en passe, font que les gens ne s'aventurent pas dans ce genre d'investissement.

■ **Mais où est l'intérêt de l'état, y' a-t-il une contre partie ?**

Et bien permettez moi de vous apprendre que 32% de la valeur de chaque véhicule vendu vont dans les caisses de l'état, en faisant la somme de ce qui est fiscal et parafiscal. Ajoutez à cela les milliers d'emplois créés. Les efforts consentis dans la formation et la professionnalisation des différents personnels du groupe coûtent cher au concessionnaire.

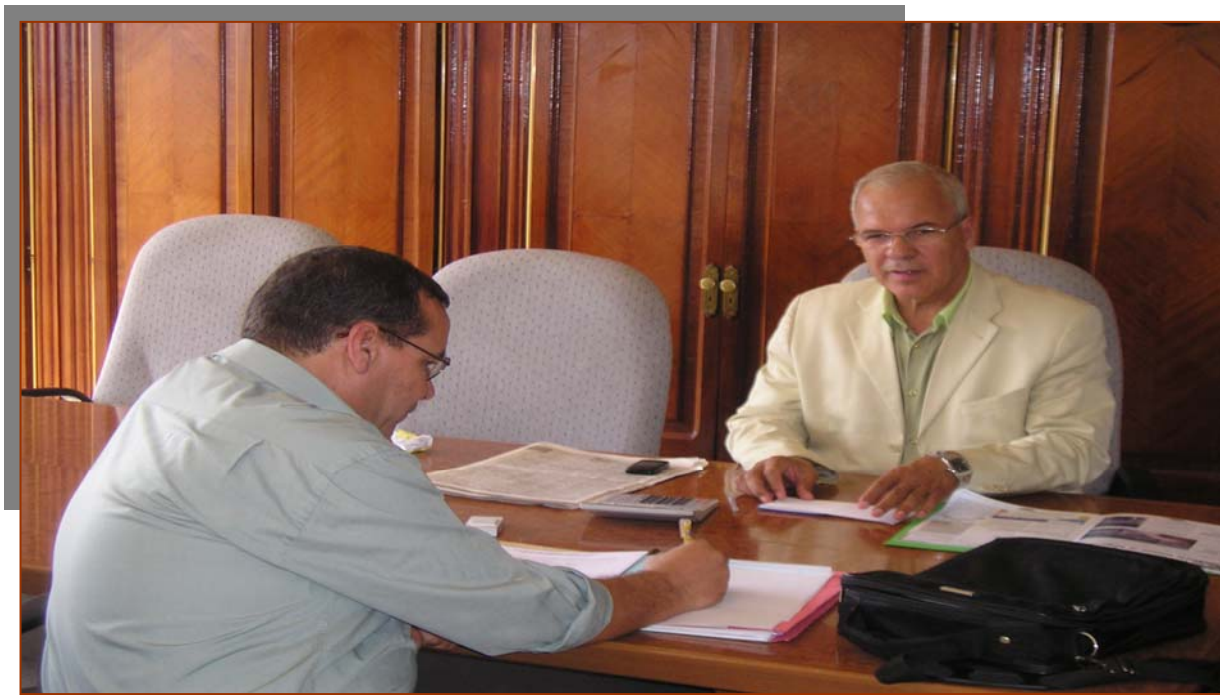
■ **Le ministère du Commerce a initié des mesures concernant l'importation de la pièce de rechange, jugées contraignantes par les concessionnaires. Qu'en est-il au niveau de votre groupe ?**

Il est évident que les dernières dispositions concernant l'étiquetage en langue arabe constituent un handicap sérieux pour l'ensemble de la corporation. Les six mois de délais accordés aux concessionnaires ne seront pas suffisants, certains constructeurs pouvant difficilement adapter leur dispositif pour un seul marché. L'urgence dans le secteur est plutôt de stopper l'arrivée massive de la pièce de rechange contrefaite, dangereuse pour la sécurité et la vie du citoyen. Plus de 60% de la pièce de rechange disponible sur le marché algérien est contrefaite et se distingue par des prix de dumping pour le client peu soucieux de la qualité et de la conformité avec les instructions du constructeur.



■ **Qu'en est-il des retards dans les délais de livraison des véhicules commandés par les clients ?**

Les délais de livraison des véhicules que les concessionnaires donnent à leurs clients peuvent parfois être prolongés en raison d'aléas liés notamment au transport à partir de l'étranger, surtout à partir d'Asie. Il arrive ainsi que le véhicule commandé soit livré après deux mois au lieu d'un mois, parce que le bateau n'est pas arrivé à temps. Cela ne dépend pas des concessionnaires. Cependant, pour veiller au respect des droits des consommateurs, nous comptons surtout œuvrer au niveau de notre groupe à ce que nos clients soient informés en toute transparence.



« Il y'a urgence de réguler le marché des voitures d'occasion. Un marché tenu par des professionnels, profiterait à l'état et au consommateur »

■ **Les véhicules neufs vendus par les concessionnaires en Algérie répondent-ils aux normes de fabrication requises ?**

Il y a beaucoup d'idées fausses quant aux normes de fabrication des véhicules neufs importés sur le marché algérien. Il faut savoir avant tout que les véhicules que nous importons sont à la fois conformes aux normes requises et adaptés aux particularités du marché algérien, tant en ce qui a trait à la qualité du carburant utilisé en Algérie qu'aux conditions de température, à la poussière et autres éléments. Il faut dire également que pour une même chaîne de fabrication, les véhicules que fabrique un constructeur automobile ne peuvent qu'être de mêmes normes. Ce qui doit par contre être précisé par le concessionnaire aux clients, c'est le lieu de fabrication du véhicule importé, de façon à lui laisser le choix d'acheter ce qu'il veut.

■ **L'organisation d'un marché pour la reprise des véhicules d'occasion par les concessionnaires est-elle à l'ordre du jour ?**

Nous avons, à maintes fois, interpellé les autorités concernées sur ce problème. Il y'a urgence de réguler le marché des voitures d'occasion. Un marché tenu par des professionnels, profiterait à l'état et au consommateur. Dès lors que ce marché reste parallèle, des sommes colossales passent sous le nez des impôts. D'autre part, il y a des consommateurs qui sont prêts à acheter des véhicules d'occasion mais qui ont besoin de garantie. Le concessionnaire lui, vend des voitures, même d'occasion, avec des certifications de garantie qui protège les consommateurs. Si le marché des voitures d'occasion était entre les mains des concessionnaires professionnels, c'est l'état qui sera gagnant. D'autant que cela va créer des emplois et confère de la transparence. Or, en ce moment, nous butons sur un problème de la TVA à répétition. Même si à la première vente, l'acheteur a payé la TVA, le second acheteur doit, lui, aussi mettre la main à la poche. Résultat : les prix des véhicules d'occasion vont sensiblement augmenter. C'est donc un problème de coût. En imposant la TVA sur les voitures d'occasion, l'Etat fait fausse route. Je n'invente rien puisque ça se passe autrement bien de l'autre côté. Nous avons enregistré un tel retard qu'on demande seulement de copier.

■ **Quelles sont les répercussions de l'accord d'association de l'Algérie et l'union Européenne, sur le marché de l'automobile ?**

Une chose est certaine c'est que le véhicule importé d'Europe va coûter plus cher avec l'entrée en vigueur de la norme Euro 5. D'autre part il y a l'Euro qui bat tous les records par rapport au dollar. Ces éléments ne vont pas dans le sens souhaité par le consommateur Algérien



■ **Pour conclure, pensez-vous que l'installation d'une usine de montage ou de fabrication de véhicules reste possible en Algérie ?**

Il faut savoir que le montage de véhicules ne demande pas grand-chose. Avant de le faire dans notre pays, il faut, à mon avis, commencer par fabriquer la pièce de rechange. D'autant que cela va créer beaucoup de postes d'emploi et générer une véritable richesse. Faire du montage alors que nous importons 100% de nos pièces de rechange ne peut rien apporter à l'Algérie. D'autant que les robots ont déjà remplacé la main d'œuvre. En revanche, si l'on fabrique la pièce d'origine localement, les différentes marques présentes sur le marché y trouveront leur compte et l'on pourra même exporter. C'est là qu'il y a une valeur ajoutée pour le pays et pour l'entreprise.



L'association des concessionnaires Algériens de l'automobile (AC2A) regroupe 37 adhérents par les 40 concessionnaires présents sur le marché de l'automobile. Elle fait interface entre les pouvoirs publics d'un côté, les concessionnaires et les clients d'un autre côté. L'AC2A, contribue activement, en qualité de force de proposition, à l'organisation du marché, solutionner et professionnaliser le marché de l'automobile.

Interdiction des importations des véhicules de moins de trois ans.

✚ En Algérie, le vieillissement du parc automobile et le trafic dans ce genre d'importation de voitures, semblent avoir convaincu le président de la république de la nécessité d'une telle mesure.



Proposée par le gouvernement à maintes reprises depuis 1997, l'interdiction de l'importation des véhicules en question a été à chaque fois rejetée par les parlementaires qui mettaient en avant des considérations socio-économiques.

Le président de la république, lors de sa visite au port d'Alger au début de l'année 2005, a affiché clairement sa position, on peut plus défavorable, quant au maintien de cette disposition.

Cette fois-ci, le gouvernement semble déterminé. Celui-ci avait proposé, dans la loi de finances complémentaire 2005, un amendement portant interdiction de l'importation de véhicules d'occasion de moins de trois ans. La proposition a été votée le premier Juillet 2005 et le décret d'application était effectif à partir du 25 septembre 2005.

Cependant un problème et non des moindres pourrait surgir à tout moment, Il s'agit de la conformité d'une telle décision aux accords de libre-échange et aux règles du commerce international auxquels tend à s'aligner l'Algérie.

L'interdiction d'importation de véhicules d'occasion semble incompatible avec les

dispositions de l'accord d'association de l'Algérie avec l'Union européenne qui est déjà rentré en vigueur.

Avec une telle mesure, l'Algérie risque d'être mise au banc des accusés par les autres pays membres de l'OMC car elle s'inscrirait en faux par rapport aux accords de cette organisation.

Notons que l'importation des véhicules de moins de trois ans, avait atteint une moyenne annuelle de près de 70 000 unités d'une valeur de 52 milliards de dinars soit environ 700 millions de dollars. C'était l'époque où il y avait plus de monde dans les bureaux de dédouanement que chez les concessionnaires.

Certains professionnels estiment que les véhicules d'occasion importés sont à l'origine de l'insécurité routière, mettent leur conducteur en danger et polluent l'atmosphère

Un tel jugement ne peut toutefois être porté à toutes les voitures importées. Car, il existe bel et bien, parmi ces lots qui entrent chaque année en Algérie, des véhicules qui ont réellement moins de trois ans d'âge et qui sont très solides. Ce sont des véhicules qui répondent aux normes internationales. Ils sont donc, homologués.

Ce qui, cependant, pose problème, ce sont les voitures qui ont en réalité plus de trois ans, appelés communément « véhicules dopés » qui reviennent plus chers : surconsommation d'essence et de pièces de rechange importées également en devise.

Ce juteux trafic a vu l'apparition de véritables réseaux d'importation notamment la filière ZH qui concerne, elle, les véhicules immatriculés dans le canton suisse de Zurich. Le trafic consiste à rajeunir des véhicules pour qu'ils entrent dans la catégorie des moins de trois ans. Plus de 40 000 voitures, vieilles de deux lustres, acquises pour une bouchée de pain et passées par un réseau de fausses factures et de faux documents de circulation, se retrouvent ainsi sur le marché algérien. Autour de ce business de l'importation se développent des métiers douteux : trafic de pièces, de devises, intermédiaires en tout genre, etc. Une situation anormale, qui fait fuir tout investisseur intéressé par l'industrie automobile.

En effet, les véhicules d'occasion ramenés pour l'essentiel de France affichent au tableau de bord un minimum de 100.000 Km, confirmant ainsi leur surexploitation et attestant de l'âge supérieur à 3 ans, il est aisé de comparer avec les prix du neuf, de même modèle, vendus sur le marché Algérien (Voir tableau ci-après)

Les concessionnaires s'expriment :

“L'Algérie ne doit pas être une poubelle”

L'un des acteurs les plus concernés par cette mesure reste le concessionnaire. La plupart des représentants des firmes étrangères souhaitent l'abrogation de cette disposition. Ainsi, le terrain, qui sera cédé par les importateurs des véhicules de moins de trois ans, sera reconquis par les concessionnaires. Ce qui augmentera, à coup sûr, leur volume de ventes et, par ricochet, leurs parts de marché à la fin de l'exercice. Les institutions financières s'impliquent dans ce nouveau marché en accordant des crédits à même d'intéresser les clients. Le parc automobile national sera progressivement, par ailleurs, “dépourvu” de vieux véhicules et se rajeunira davantage.

		4 ans d'âge		3 ans d'âge		2 ans d'âge	
Prix achat (Euro)			4 400		5.100		6.100
Transport (Euro)			700		700		700
Contre valeur en Dinar (marché parallèle)			510.000,00		580.000 ,00		68.00, 00
Droit de douanes	15 %		72.000,00	15 %	84.150,00	15 %	100.650,00
Redevance douanière	2 %		90.680,00	2 %	11.220,00	2 %	13.420,00
Redevance forfaitaire	0.04 %		193,60	0.04 %	224,40	0.04 %	268,40
TVA	17 %		100.720,51	17 %	114.851,05	17 %	135.037,93
Prix de revient du véhicule			693.194,11		790.445,45		929.375,93

Référence : Journal Français **Argus** - Juin 2003.

Véhicule de marque Peugeot modèle 206 XR présence 1.1 litre essence. Sur la base de : 1Euro= 100 DA, alors qu'au marché parallèle il vaut 112 DA. Le prix du véhicule neuf vendu par Peugeot Algérie, avec une garantie d'une année est de : **860.000,00 DA en TTC.**

Saturation du marché de voitures d'occasion en Algérie.

■ Le marché des voitures d'occasion semble sérieusement chamboulé par l'apparent succès, ces quatre dernières années, des concessionnaires de véhicules. A Boufarik, wilaya de Blida, à 34 km à l'ouest d'Alger, site d'un marché hebdomadaire de véhicules d'occasion tous les jeudis, l'ambiance est morose.



Le marché de Boufarik

Le marché hebdomadaire des voitures de Boufarik se tient chaque jeudi sur les terrains jouxtant les abattoirs communaux. Ce jour-là, c'est la ruée. De tous les coins du pays, les gens viennent pour les voitures. Le rituel consacré pour ce marché commence généralement dans la nuit de mercredi à jeudi.

Prendre contact

Les gens, par vagues successives, arpentent les rues, passant en revue les véhicules en stationnement. On s'arrête pour s'informer sur le prix demandé, on demande parfois au propriétaire de soulever le capot, on regarde à l'intérieur et puis on se dirige vers un autre véhicule, sans prendre de décision. Selon un courtier, qui affirme avoir plusieurs voitures « sous la main », très peu de ventes ont été réalisées depuis le début de ramadhan. On pèse, on soupèse, on compare, on étudie le rapport qualité prix, mais sans conclure. Quoi qu'il en soit, même quand deux parties se mettent d'accord sur le principe, on prend rendez-vous pour le lendemain. La nuit n'est faite que pour prendre contact. L'affaire ne peut se réaliser qu'à la lumière du jour, qui permet une vérification rigoureuse du véhicule qui aura

intéressé l'acheteur potentiel. Une jeunesse oisive occupe déjà le terrain. Elle a encombré l'endroit de pierres, rien que pour marquer son territoire. Cette main-d'œuvre se transforme en gardien de nuit et se fait payer, le lendemain, le fait de ne pas s'être attaquée aux biens d'autrui.

Pour accéder au marché, les vendeurs doivent s'acquitter de la somme de 400 DA par véhicule et s'empressent d'occuper les meilleures places en ayant pris soin la veille, d'effectuer un toilettage complet du véhicule à vendre.

L'organisation à l'intérieur de cet espace laisse à désirer ; le stationnement est anarchique. A 6h30, le marché affiche complet. Une file interminable de voitures sont restées à l'extérieur, faute de places à l'intérieur.

De nouvelles mœurs

« Le nouveau fait tomber l'ancien », lâche un habitué des lieux, installé depuis minuit juste à l'entrée du marché. En vain, il tente de vendre sa berline Peugeot vieille de quelque 3 ans. « L'occasion ? C'est devenu du n'importe quoi », s'insurge cet homme d'une soixantaine d'années qui reste avec la Renault 4 sur les bras.

« On n'arrive pas à vendre des voitures comme la R4 qui était très populaire », poursuit-il en ouvrant le capot de la voiture à un potentiel acheteur. « La pièce de ce véhicule est fort disponible, on peut également dépanner une vieille voiture comme ça avec un simple fil de fer », explique l'homme qui ne veut pas lâcher sa R4 pour moins de 18 millions de centimes. Hocine, "semsar" (courtier), un homme très connu dans le milieu, s'invite à la discussion et rétorque sans ménagement aucune « Les gens maintenant exigent du luxe, fini le temps où la voiture était revendue au même prix, sinon plus cher, après trois ou quatre ans d'utilisation » « Regardez autour de vous », indique un jeune assis dans sa Citroën C3 année 2003, « il n'y a que du neuf, que des voitures double zéro (année 2007), c'est ça le marché d'occasion ! » A côté de lui, un ancien agent de la Bourse des voitures de Boufarik s'intéresse à la discussion : « Maintenant, c'est du n'importe quoi. Je connais des gens qui n'ont pas encore fini de payer leur voiture neuve et qui la mettent déjà en vente. » Le nombre impressionnant de voitures neuves est effectivement frappant.

Quelques valeurs sûres

De la plus luxueuse Mercedes « quatre phares » à l'Atos Hyundai en passant par les Renault Clio et même des 4X4 rutilantes, de ville ou tout-terrains. « Il reste les valeurs sûres comme la Mégane, la Renault 19, la Peugeot 405, la Golf (Wolkswagen). Des voitures de route, dont la pièce de rechange reste relativement disponible. En tous les cas, ce sont bien sûr les moteurs diesel qui marchent », indique un jeune venu de Tipaza qui n'arrive pas, malgré ses assurances, à vendre sa Mégane à hauteur de 70 millions de centimes. Autre valeur sûre, un peu surprenante du reste, la coréenne Daewoo Cielo, ancienne série. « C'est comme ça, au début, on se disait que les asiatiques ne payaient pas de mine. Mais apparemment, les Cielo sont des véhicules robustes, qui tiennent le kilométrage. Il n'y a qu'à voir, les taxieurs les adorent. Et puis, il y a une nouvelle mode, c'est de les acheter ici à partir de 50 millions de centimes et les revendre au Sud où les Cielo sont très demandés »,

explique un connaisseur du marché. Il indique également que les Renault Mégane sont très demandées, les clients sont devenus, d'après lui, fort exigeants sur le plan des technologies et du confort. « Le parc auto change, il y a beaucoup d'offres et moins de demandes, maintenant » « La pièce de rechange reste chère, car pas très disponible et les revendeurs profitent de cette rareté pour élargir leur marge de bénéfice », dit un autre homme qui regrette l'émergence d'une nouvelle catégorie d'agents économiques dans les marchés d'occasion : les spéculateurs. « En fait, voilà comment ça marche : ils font exprès de profiter de la situation pour faire exploser les prix ici au profit de leurs complices dans d'autres marchés du centre du pays. Ils proposent des voitures neuves à des prix exorbitants, la rumeur marche et les gens ailleurs acceptent ces plafonds comme tendance réelle du marché », expose-t-il non loin d'un jeune qui vend à même le sol des gourdins à 250 DA.

Un marché au gré des saisons.

Mais que détermine le client, souvent un acheteur qui vient de vendre sa voiture, à courir les marchés du week-end ? « Avec l'arrivée de l'été, les gens veulent bien des voitures petites, pas trop compliquées dans leur mécanique. En revanche, à l'approche du Ramadhan, beaucoup de gens vendent leur véhicule pour faire face aux dépenses de la table », théorise un trentenaire venant vendre son fourgon minibus à hauteur de 110 millions de centimes. « J'ai besoin d'argent. Mais je sais que j'aurai des difficultés pour le vendre. C'est les vacances, le marché des minibus est mort, en été il n'y a pas d'école ni de lycée, donc moins de transport », précise-t-il.

« Moi j'ai une voiture française de 2002, j'ai attendu les retombées de la loi sur l'interdiction de l'importation des voitures de moins de trois ans dans l'espoir de vendre plus cher », confie un jeune d'Alger rencontré en compagnie d'un mécanicien de la capitale. Philosophe, le mécanicien observe un jeune en train de laver sa voiture à grand jet d'eau et lance : « Il faut acheter avec son cœur et avec l'avis du mécanicien bien sûr. C'est la pièce de rechange qui décide de tout. Je connais des gens qui veulent se débarrasser coûte que coûte de leurs véhicules américains. Aucun mécanicien d'Algérie ne pourra les dépanner. » .../...

Faute d'argent, il y a les idées.

Cependant, l'observateur averti aura constaté que durant la matinée, très peu de véhicules se vendent, La plus part des transactions sont effectuées, selon un procédé appelé « tebreze », - mot tiré, dit-on, de celui français « reprise », qui consiste en l'échange de véhicules avec un complément différentiel financier estimé par rapport à la valeur du véhicule échangé. Mais il y a aussi, les risques du marché de l'occasion. Acheter une voiture d'occasion peut être une très mauvaise affaire avec l'absence de garantie et les problèmes liés aux trafics de papiers qui touchent surtout les grosses cylindrées. En plus, les prix peuvent être artificiellement gonflés par les courtiers qui cherchent à gagner beaucoup d'argent.

Quel avenir pour l'occasion ?

Ces dernières années, les prix des voitures usagées ne cessent de baisser. Depuis trois années, la baisse se compte en dizaine de millions pour les voitures de gamme moyenne comme les Renault Mégane nouvelle caisse, les Peugeot 307, les Golf de Volkswagen. Les voitures françaises sont fortement touchées par la baisse des prix sur le marché de l'occasion. Une Mégane de deux ans d'âge, en bon état, avec un faible kilométrage, se négocie aux alentours de 80 millions. La cote de la Clio n'est plus la même que celle d'il y trois ou quatre ans. Le prix d'une belle Clio récente avoisine les 60 millions. «Le renouvellement accéléré du parc automobile va influencer sur le marché de l'occasion dans les prochaines années. Ce marché va accueillir de nouveaux modèles, ce qui va faire baisser les prix des modèles les plus anciens», explique un courtier.

A 13 heures de l'après midi, vendeurs et acheteurs s'empressent de sortir : c'est l'anarchie totale, Aucune règle d'organisation n'est respectée, ils sont garés n'importe comment et personne ne s'en soucie.

Le courtier que nous avons approché au début, n'a pas manqué de nous mettre en garde contre les risques d'arnaques latents, appuyant ses propos par des exemples de véhicules volés, vendus avec de faux papiers. Quoi qu'il en soit, de jour comme de nuit, le marché de voitures de Boufarik semble avoir encore de beaux jours devant lui.

« Taiwan » ou d'origine ?

La contrefaçon envahit le marché de la pièce de rechange.

En Algérie, selon des estimations, la contrefaçon concurrence à hauteur de 60% le marché légal des pièces automobiles et constitue aujourd'hui un véritable fléau.



Très présente sur le marché, la pièce détachée ne répondant pas aux normes internationales, et fortement demandée par la clientèle par rapport à la pièce certifiée ce qui est communément appelée « pièce d'origine ». L'Algérie ne produit pas la contrefaçon, mais par contre grande consommatrice de celle-ci. Depuis l'ouverture du commerce extérieur au secteur privé, à l'instar d'autres produits de large consommation, le phénomène de la contrefaçon des pièces de rechange automobiles (ou pièces Taiwan) a trouvé, en le marché algérien, un environnement propice à son développement.



Des pièces de tôlerie et de mécanique contrefaites, sont vendues à même le sol.



Hocine Fandi (Directeur général de Fandi Motors)
Dans cet entretien, le patron de Fandi Motors revient sur les atouts qui font la notoriété des marques qu'il commercialise et les projets ambitieux du groupe.

■ Qui est Fandi Motors ?

Fandi Motors est une entreprise qui a été créée en 2004. Nous avons débuté avec la gamme des utilitaires et nous y sommes toujours. C'est un créneau porteur, et nous travaillons beaucoup avec les agriculteurs, les petits commerçants ainsi que quelques sociétés. Pour les véhicules touristiques, nous avons introduit quelques véhicules de la marque Chang, mais nous avons constaté que ce marché est très difficile. Nous commercialisons également des utilitaires de petit tonnage de la marque Cama ainsi que Zung Zing pour les pick-up. Nous faisons aussi dans les minibus de sept places.

■ Quel est votre bilan commercial pour l'exercice 2006 ?

Nous avons dépassé les 2000 unités en termes de vente, ce qui est important. Nous avons démarré avec les camions de collecte de lait que nous avons proposés à 1 200 000 DA l'unité ; ce qui est un prix raisonnable. Pour les pick-up simple et double cabine, nous en avons vendu plus de 1000. Ce qui est important, c'est qu'il y a toujours des améliorations dans nos produits que ce soit au niveau du design ou de la motorisation.

■ Certaines parties continuent à jeter le discrédit sur le produit chinois, qu'avez-vous à dire à ce sujet ?

L'industrie chinoise est l'une des plus performantes du monde. Il se trouve que les produits chinois répondent très bien aux besoins du marché national de l'automobile. Nous incitons nos fournisseurs à affiner leur travail en leur faisant comprendre que le client algérien est un fin connaisseur de voitures. En tout cas, nos partenaires ont bien compris cela et s'emploient dans ce sens.

■ Et pour la pièce de rechange ?

Vous savez, si chaque jour nous comptons de nouveaux clients, c'est parce que notre bonne réputation nous a devancé. Dans notre politique commerciale, il n'est pas possible de vendre un modèle de voiture sans que l'on assure la disponibilité de la pièce détachée. Ces outils, nous les rendons disponibles au même titre que les véhicules. Nous avons un atelier de 700 m² et un magasin de pièces de rechange de 1000m². Nous possédons également un service après-vente qui répond aux normes. Notre clientèle est satisfaite de nos prestations et nous n'avons pas eu de problèmes.

■ Quelles sont vos priorités pour 2007 ?

Pour cette année, nous avons un projet ambitieux dont je ne peux vous dévoiler les détails, à l'heure actuelle. Ce que je peux vous affirmer en revanche, c'est que nous avons obtenu tous les documents nécessaires pour la réalisation de ce projet.

■ En quoi consiste ce projet ?

Je ne peux vous dire plus pour le moment. Les Chinois ont commencé avec rien du tout. J'ai visité beaucoup de pays du Sud-Est asiatique, et je peux vous dire que des usines fonctionnent avec un poste à souder. Les Chinois achètent des équipements à gauche et à droite et font le montage. Il existe plus de 500 usines d'automobile en Chine. Je crois qu'on doit commencer par où ils ont débuté mais qu'il faudrait qu'on ait du courage. C'est ce que nous allons faire à partir de cet été en contactant plusieurs équipementiers nationaux pour notre travail. Dans la vie, il faut faire quelque chose d'autant plus que le créneau d'importation de véhicules ne va pas durer. Il faut être couvert par l'Etat, avoir du courage et foncer droit devant.

Le rêve accessible grâce au crédit

- Le public a investi les stands des banques en quête du maximum d'informations.



Installé sur une superficie de 25 000 m², le salon de l'automobile d'Alger prend doucement les contours beaucoup plus professionnels en comparaison des dix éditions précédentes. Beaucoup d'attrait pour le grand public aussi grâce à des remises alléchantes et des offres de crédits avantageux de la part d'une cinquantaine de concessionnaires. Le palais des expositions des pins maritimes est ainsi jusqu'au 6 Avril, une destination privilégiée pour des visiteurs dont le nombre est estimé à 200 000.

Une destination propice à l'évasion, mais qui est mise à profit de plus en plus, pour des achats de voitures devenues accessibles grâce à des crédits intéressants. Cette 11^e édition du Salon de l'automobile d'Alger qui s'est ouverte, avec une journée de retard, a vu la participation de la plupart des constructeurs installés en Algérie. Onze ans après, cette manifestation laisse apparaître des signes évidents de maturité. On est loin, en effet, de ces premiers rendez-vous où le formica et la moquette bas de gamme agressaient les regards des visiteurs, et où des modèles vedettes étaient dévalorisés par un agencement de stand qui exhalait un amateurisme béat. Autre fait positif à inscrire sur le registre des satisfactions, la qualité des stands et leur mise en valeur qui expriment les moyens colossaux investis par les différents constructeurs présents aux pins maritimes.

L'événement du Salon d'Alger a été l'œuvre de Ford Algérie, la veille de l'ouverture officielle. Pour la première fois dans les annales de cette manifestation, une inauguration d'un stand est réalisée 24 heures auparavant et en présence exclusive de la presse. Une première nationale très louable et qui, constituera un sujet de méditation pour les autres concessionnaires afin de permettre à la presse de découvrir les différents stands dans des conditions de travail favorables, à l'image des salons internationaux.

Le salon de l'automobile abandonne les protocoles d'usage à l'ouverture officielle de cette 11^{ème} édition, réservée généralement au ministre du commerce. Cette mesure a été prise par les responsables de la Safex à la demande de l'association des concessionnaires Algériens de l'automobile, qui estiment que le salon est « une rencontre entre professionnels du secteur ».

RUSH DES VISITEURS



Le jour de l'ouverture, l'accès aux stands de la Safex s'annonce difficile, et pour cause, les interminables bouchons de voitures des visiteurs venus des quatre coins du pays à la recherche de nouveautés. Le personnel chargé de la sécurité a eu beaucoup de peine à disperser les badauds venus en nombre par curiosité que par l'envi d'acheter.

A l'intérieur, il nous a été difficile de se frayer un passage au milieu des foules compactes venues, pour la circonstance, en famille ou entre amis, faire les repérages nécessaires et s'acquérir des prix affichés par les différentes marques. Un engouement qui s'explique par l'essor du marché Algérien. Selon la Safex, société organisatrice de la manifestation, ce salon est le plus fréquenté d'Algérie, après la foire internationale d'Alger (FIA).



La onzième édition du salon de l'automobile d'Alger, malgré des lacunes dans l'organisation, reste un rendez-vous incontournable. Loin de rivaliser avec les grandes manifestations de l'automobile à travers le monde, il a la particularité d'attirer beaucoup de familles en mal de "loisirs" et des badauds oisifs.

LA BATAILLE DES STANDS.

Les soixante exposants présents au salon se partagent un espace de 25 000 m². Américains, Européens et Asiatiques s'y côtoient avec un même objectif : séduire les visiteurs et acheteurs potentiels.

Ainsi la marque au lion a fait appel à des jeunes rappers épris de musique et de danse style hip-hop.



Vêtus de tee-shirt blanc à l'effigie de Peugeot, ils ont fait vibrer la « scène » installée derrière la sublime 907 coupée, l'attraction de cette 11^e édition, en compagnie de la R8 du constructeur allemand Audi, de telle manière que les gens ont été obligés de monter à l'étage supérieur afin d'admirer ce spectacle et d'immortaliser quelques clichés.

Le stand est constamment animé chez Sovac, représentant exclusif de Audi, Volkswagen et Seat, où quatre jeunes, apparemment des étrangers, habillés en Djellaba, assurent l'animation à l'aide de tambours. Ival, représentant de Fiat, a fait appel à une troupe folklorique spécialisée dans le genre « karkabou », ce qui a donné un peu plus à un stand déjà animé.

.../...



Photo : Makine F.

HYUNDAI : LE STAND DES NOUVEAUTES.

En effet le stand de Hyundai Motors Algérie n'a absolument rien à envier à ses semblables du prestigieux salon de Paris. Mezzanine de luxe, services commerciaux et annexes de banques logées dans des locaux vitrés, écran géant, hygiène irréprochable et la liste est longue.

Comme chaque année, la présence de Hyundai Motor Algérie ne laisse pas indifférent le public. Mieux, le stand occupé par la marque sud-coréenne constitue l'une des attractions de l'événement.

Un stand où la gamme Hyundai ayant fait ses preuves sur le marché national se donne encore à apprécier dans des décors où la simplicité hisse le savoir-faire à sa véritable dimension d'art, pour l'inscrire dans les standards de la marque. Un chef-d'oeuvre sans doute que ce stand Hyundai où il fait bon de se promener sans trébucher.

Questionné sur l'engouement du public, le chef de stand nous précise " Nos clients nous sont fidèles, nous connaissons quelques uns d'entre eux, ils sont venus découvrir nos nouveaux modèles".

La voiture a fait la fête

Les stands du Salon de l'automobile ont vécu au rythme d'une grande animation à travers les gammes de véhicules exposés, avec entre autres l'arrivée de Seat chez Sovac l'importateur de VW, Audi qui se voit ainsi représenter presque toutes les marques du groupe VW ainsi que le nouveau venu Skoda.



LES BANQUES DOPENT LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE.



Que ce soit Cetelem, Société Générale, El Baraka Bank ou encore Housing Bank, des files au niveau des stands sont devenues légion depuis l'ouverture de la 11e édition du Salon d'automobile d'Alger. Cependant, le taux d'intérêt le plus bas a été signalé du côté de Housing Bank qui offre 7% à l'occasion de cette manifestation et peut financer l'achat d'un véhicule à hauteur de 80%. Cetelem, pour sa part, maintient son taux habituel, mais enregistre une baisse en ce qui concerne l'apport financier qui est passé de 20 à 15%, seulement. Quant à Société Générale (SG), elle offre un taux d'intérêt revu à la baisse de l'ordre de 7,9% à l'occasion de cette manifestation.

UN CHOIX D'EXCEPTION

En partenariat avec Toyota en exclusivité, SG n'exige pas, pour l'achat d'un véhicule de la marque nipponne, l'apport personnel et vous offre également trois mensualités gratuites ou encore une année d'assurance tous risques. Une offre qui continue d'intéresser un public connaisseur de la marque japonaise, mais également capable de supporter des mensualités qui peuvent atteindre les 20 000 DA pour ne pas dire plus. Il vous faut également un salaire (ou des salaires) qui peuvent dépasser les 60 000 DA pour espérer acquérir une Yaris HB, une Corolla ou un autre modèle. "L'apport est souvent un facteur handicapant, c'est pourquoi, nous avons lancé avec notre partenaire société générale cette formule" dira le directeur commercial de Toyota Algérie.

LE BAS DE GAMME ET LA CONTREFAÇON IRRITENT LES GRANDES MARQUES

“ Une vie vaut plus que quatre cent mille dinars ” réplique, à une question d’un journaliste, Omar Rebrab, vice président de Hyundai Motor Algérie au stand de Hyundai. Visiblement irrité par la présence au salon de ce qu’il considère comme de pseudo-importateurs de marques automobiles en provenance principalement de Chine.

Ces derniers ne possèdent, d’après lui, même pas d’infrastructures indispensables pour assurer aux clients un service après-vente adéquat et la disponibilité de la pièce de rechange. Le patron de la marque sud-coréenne regrette que des véhicules puissent circuler sur nos routes ensuite être homologués. Il affirme que les pouvoirs publics sont en train de faire d’énormes efforts pour assainir le marché de ces machines de la mort, car il est indispensable d’instaurer une homologation des véhicules afin d’éviter l’importation de « n’importe quoi » et préserver la sécurité des usagers.

RENAULT : LE GRAND ABSENT

Cette onzième édition s’est ouverte sur une polémique: Renault Algérie ainsi que l’importateur Subaru/Chery ont boudé l’évènement. Ils jugent qu’un salon annuel, cela ressemble trop à une foire et ils ne veulent plus venir qu’un an sur deux. De plus, la place manque. La Safex, l’organisateur a créé un deuxième salon, destiné aux seuls utilitaires. Malgré tout, il y a des utilitaires aux Pins Maritimes. Renault prétend qu’avec une bonne campagne de pub, elle touche autant le public Algérien (en dépensant moins)... Néanmoins, c’est la deuxième année consécutive que la firme au losange est absente.

BON POINT POUR LA SAFEX

Tout le monde s’accorde à dire que la 11^{ème} édition du salon de l’automobile a été une réussite. “ Cela n’est pas étranger à la volonté de la SAFEX d’améliorer sa prestation de service” dira Mr Farah directeur de l’expansion commerciale. Selon ce même responsable, un travail de concertation a été entrepris avec l’association des concessionnaires automobiles ce qui a permis de prendre en charge un certain nombre d’aspects liés à l’organisation générale, notamment faire coïncider la date du salon avec deux week-ends où la courbe des ventes est ascendante.

AVIS DU PUBLIC.

Slimane de Boumerdes “ Personnellement j’ai ressenti cette année que le salon de l’automobile d’Alger a beaucoup gagné en maturité. Des efforts ont été déployés de la part de l’organisateur mais également du côté des concessionnaires eux même. Les stands sont aux standards internationaux. D’ailleurs les initiés (comme votre humble serviteur) n’ont pas manqué de relever les similitudes avec les installations vues au dernier salon de Paris. C’est notamment le cas de Hyundai, le Bluebox de Peugeot, Kia et j’en passe. J’ai aussi remarqué le rush des visiteurs sur les stands des magazines spécialisés dans l’automobile, ceci miroite l’intéressement du grand public pour ce genre de publication. Il y a une revue que j’ai trouvée assez bien, c’est DZ.autos. J’ai échangé quelques points de vue avec ses responsables et honnêtement j’ai été surpris par leur professionnalisme”

Hocine, un sexagénaire qui n’a pas mâché ses mots “ Cette spirale des crédits-auto va ruiner les Algériens. C’est du capitalisme sauvage, il est plus pire que celui qui existe aux Etats Unis”

Omar “ les remises, de 15 000 à 20 000 dinars, faites par les concessionnaires sont insignifiantes devant le prix du véhicule proposé à plus de 1 000 000 de dinars”

LES IMPORTATIONS ONT QUADRUPLE EN SIX ANS

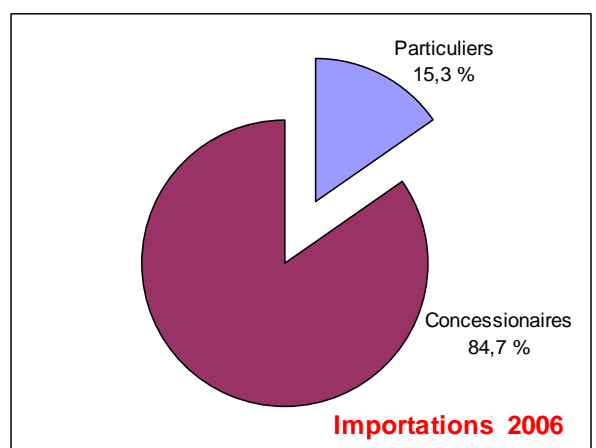
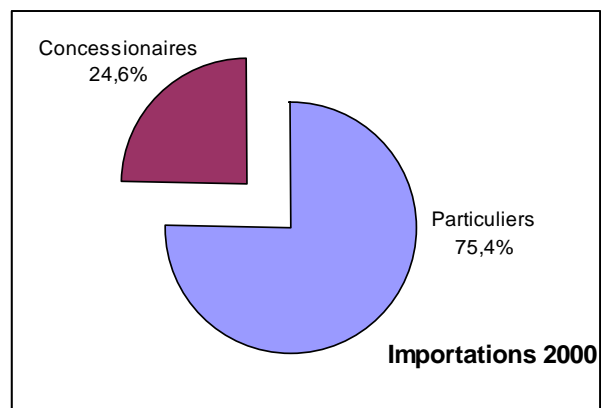
- La part des véhicules importés dans le parc national automobile a progressé de 1,5% en 2000 à 5,5% en 2006, relève la note de conjoncture du forum des chefs d'entreprise (FCE), publiée dans le bulletin mensuel.



Les importations algériennes des véhicules neufs et d'occasion ont plus que quadruplé durant les six dernières années. Dans une note de conjoncture consacrée à l'évolution du parc national automobile, le forum des chefs d'entreprise (FCE), indique que ces importations sont passées de 41 109 véhicules en 2000 à 159 293 véhicules en 2006, se basant sur des données chiffrées fournies par l'office national des statistiques (l'ONS), le FCE note cependant que la progression rapide des importations réalisées dans un cadre commercial (concessionnaires) par domiciliation bancaire.

Selon le FCE, alors que les importations des véhicules (neufs et d'occasion) dans le cadre particulier (sans domiciliation bancaire) et celles réalisées dans cadre commercial (concessionnaires) représentaient, en 2000, respectivement 75,4% et 24,6% du total des importations.

En 2006, soit une année après la suppression des importations de d'occasion de moins de trois de trois ans d'âge intervenue en septembre 2005, la situation s'est totalement inversée avec une prédominance du cadre commercial (84,7%) sur le particulier (15,3%).



La part des véhicules importés dans le parc national automobile a ainsi progressé de 1,5% en 2000 à 5,5% en 2006, relève la note de conjoncture du FCE. Selon les statistiques de l'ONS, le parc national a connu, ces douze dernières années, de 1995 à 2006, un accroissement substantiel se traduisant par l'entrée de 704 000 véhicules représentant un peu plus du quart (26%) du parc existant en 1995.

Le nombre de véhicules tous genres confondus, répertorié en 2006, s'élève à 3,4 millions d'unités contre 2,7 millions en 1995, note encore le FCE.

Par genre de véhicules, l'accroissement a beaucoup concerné les véhicules de tourisme que les autres genres.

Le parc des véhicules de tourisme est passé de 1,5 millions d'unités en 1995 à 2 millions en 2006, soit 500 000 véhicules de plus, représentant le tiers du parc existant en 1995.

Le parc des camions et des camionnettes, avec l'apport de 163 275 unités, a franchi la barre du million d'unités en 2006 contre 846 000 unités en 1995, soit un accroissement de 19%.

Un marché qui se professionnalise sous la pression des consommateurs.

Sous la pression des consommateurs couplée à une concurrence de plus en plus forte, le marché de l'automobile tend à se professionnaliser. Les arrivées incessantes de marques étrangères se sont converties automatiquement au profit de la clientèle en attendant d'autres efforts sans doute encore nombreux à faire pour hisser le consommateur Algérien au même diapason que le consommateur de nombreux pays et lui offrir les prestations à la juste valeur du prix qu'il paye pour l'acquisition d'un véhicule ou pour d'autres prestations dépendantes.

Evolution des importations de véhicules.

PERIODE : de 1990 à 1998

Années	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Particuliers*	44 181	40 931	29 895	25 635	14 785	29 464	32 968	45 512	49 349
Cadre commercial**	12 380	9 876	7 395	4 753	13 354	9 551	21 397	15 984	22 126
Total	56 561	50 807	37 290	30 388	28 139	39 015	54 365	61496	71 475

PERIODE : de 1999 à 2006

Années	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Particuliers*	51 899	61 886	62 007	65 134	89 902	70 052	89 213	28 713
Cadre commercial**	45 355	41 109	34 271	54 813	80 281	125 101	162 363	159 293
Total	97 274	102 995	96 278	119 947	170 183	195 153	251 576	188 006

Source : CNIS

* sans domiciliation bancaire.

** avec domiciliation bancaire (concessionnaires)

200 000 véhicules commercialisés en 2007

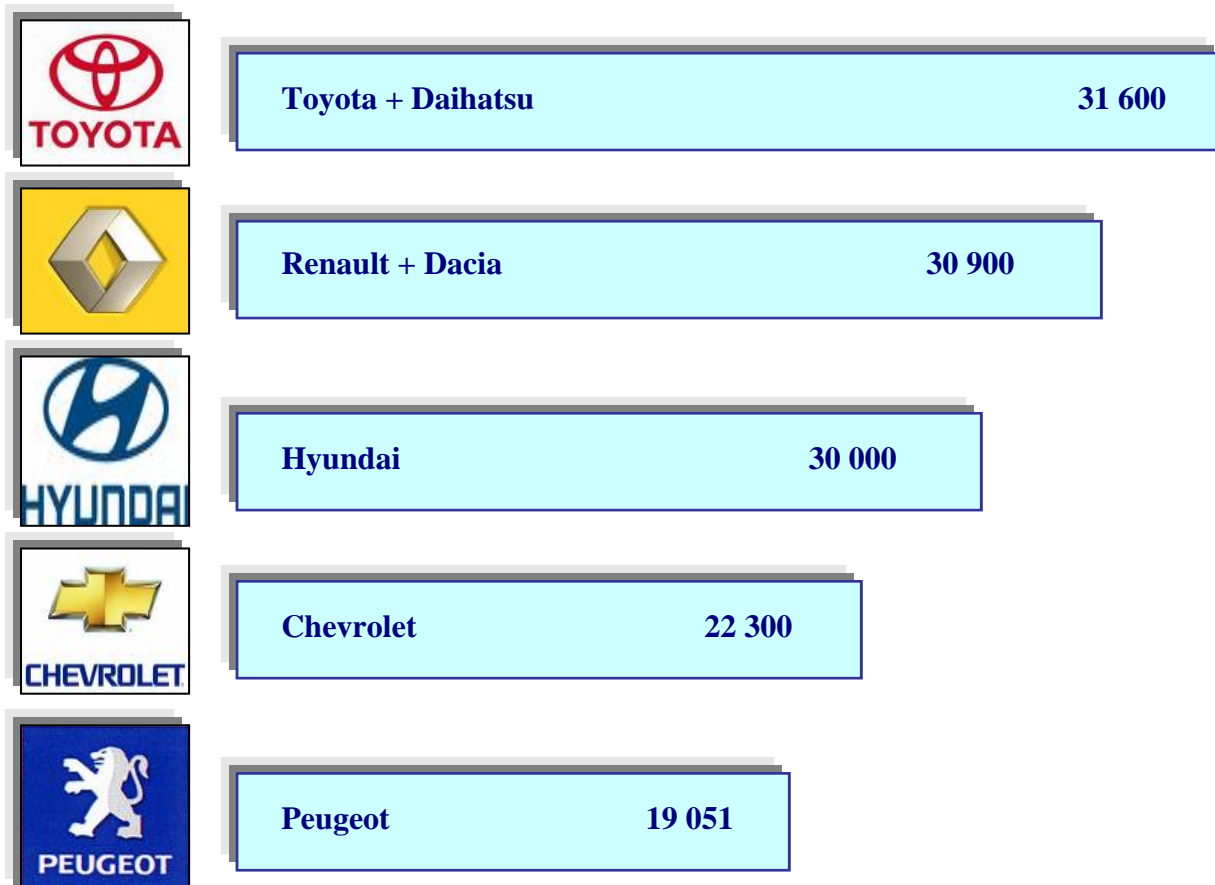
■ Avec la fulgurante évolution du marché de l'automobile en Algérie, la barre des 200 000 véhicules commercialisés en 2007 devra être franchie.

Une évolution conséquente puisqu'en 2006, 188 000 véhicules ont été commercialisés sur le marché national. Le groupe Renault Algérie (Renault et Dacia), à lui seul, a vendu, de janvier à novembre 2007, 30 900 véhicules.. Le groupe Renault Algérie se classe en tête du peloton et compte introduire pour 2008 plusieurs modèles. L'autre filiale française, Peugeot-Algérie a enregistré un taux de vente appréciable de l'ordre de 19 051 unités durant la période de janvier à novembre 2007. Hyundai Motor Algérie, le représentant exclusif de la marque sud-coréenne en Algérie, a écoulé pas moins de 30 000 véhicules au courant de l'année 2007. La société que dirige Omar Rebrab a pu revenir au peloton de tête après une période de stagnation due en grande partie aux problèmes de livraison

Pas moins de six nouveaux modèles feront leur apparition sur le marché national, affirme M. Rebrab, allant de la nouvelle Atos, la nouvelle Accent, la Getz ainsi que plusieurs autres nouveautés qui seront lancées dans quelques semaines. Le groupe Toyota Algérie qui commercialise les deux marques nippones Toyota et Daihatsu a commercialisé 31 600 unités dont 27 200 pour la seule marque Toyota. Le pick-up Hilux terminera l'année leader avec 14 000 unités écoulées selon Mohamed Hassaim, patron de cette entreprise. Quatrième concessionnaires, le groupe Diamal (Chevrolet et Opel) compte franchir la barre des 25 000 véhicules vendus à la fin de l'année 2007. Grace à sa marque emblématique "Chevrolet", qui a acquis 22 300 nouveaux clients fin novembre 2007 compte renforcer encore plus sa position dans le marché national de l'automobile toujours en expansion. OPTRA, qui se situe dans le segment des berlines moyennes, a pu aussi séduire environ 1700 acquéreurs.

Le TOP FIVE DES VENTES

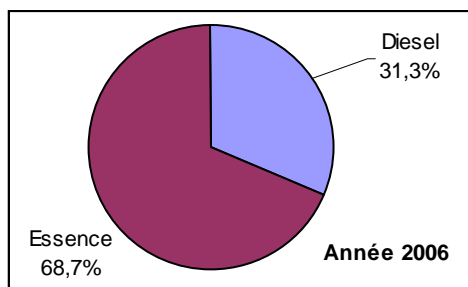
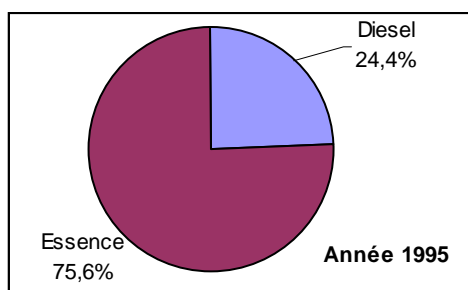
(De Janvier 2007 à Novembre 2007)



Une tendance accrue vers la diésélisation

■ L'examen de l'évolution du parc national automobile par source d'énergie fait ressortir une tendance accentuée vers le diesel de tous les véhicules, y compris les véhicules utilitaires.

Dans une note de conjoncture consacrée à l'évolution du parc national automobile, publiée dans son bulletin mensuel, le forum des chefs d'entreprises (FCE) indique qu'en 1995, un véhicule sur quatre (24,4%), tous genres confondus, étaient à motorisation diesel. Ce taux est passé en 2006 à (31,3%), soit un véhicule sur trois fonctionnant au diesel.



Se basant sur des données chiffrées fournies par l'office national des statistiques (ONS), le FCE note que le taux de diésélisation a fortement progressé dans les genres de véhicules traditionnellement à motorisation essence et qui, de plus, représentent les plus grandes proportions du parc national roulant.

Il s'agit en l'occurrence des véhicules de tourisme qui représentent 60% des 3,4 millions de véhicules tous genres confondus du parc national de 2006.

Dans cette catégorie de véhicules, le taux a grimpé de 5,6% en 1995 à 15,3% en 2006. Près de 27% des camionnettes sont à motorisation diesel en 2006 contre 11,6% en 1995.



Le taux de diésélisation a aussi progressé dans les genres de véhicules traditionnellement à motorisation diesel tels que les autocars et autocars (98% en 2006 contre 81,2% en 1995), les tracteurs routiers et agricoles (98% en 2006 contre 8% en 1995) et les véhicules spéciaux (89,3% en 2006 contre 48,4% en 1995).

Selon le FCE, l'importance grandissante du parc des véhicules roulant au diesel se traduit déjà par des besoins en gasoil de l'ordre de trois millions de tonnes représentant 49% des besoins globaux en gasoil estimé à 6,1 millions de tonnes en 2006. Par ailleurs, pour ce qui de la répartition spatiale, la note de conjoncture du FCE relève une très forte concentration au niveau de la capitale et des wilaya environnantes, et ce, aussi bien pour les véhicules de tourisme que pour les autres genres de véhicules (utilitaires et de transport collectifs des personnes).

La wilaya d'Alger se place bien loin en première position avec 19,4% du parc national des véhicules de tourisme mais aussi du parc national des autocars et autobus.

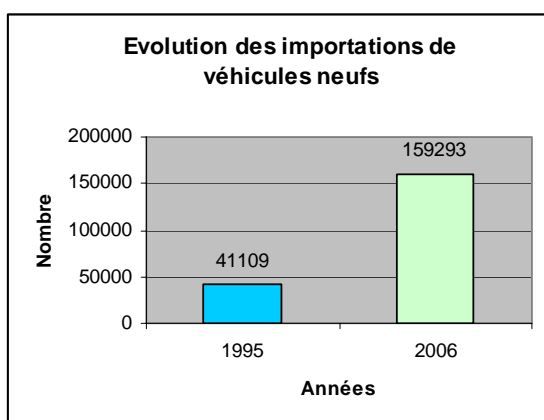
Rajeunissement au ralenti

Tout en notant qu'un véhicule sur trois, quelque en soit le genre, est situé dans la région centre nord du pays comprenant la capitale et les wilayas environnantes, le FCE relève un certain rajeunissement du parc national automobile particulièrement au niveau de certains genres de véhicules, et ce, grâce aux apports annuels de véhicules neufs importés. La même source relève par contre un vieillissement prononcé du parc des tracteurs agricoles dont la proportion des moins cinq est tombée de 36,6% en 2001 à 3,8% en 2006 et celui des camions pour les lesquelles la proportion des moins de cinq est passée à 5,9% en 2006 contre 6,4% en 2001 alors que 74% des camions ont vingt ans et plus en 2006 contre 36% en 2001.

Globalement, durant ces douze dernières années, de 1995 à 2006, le parc national automobile a connu un accroissement substantiel se traduisant par l'entrée de nouveaux véhicules représentant un peu plus du quart (26%) du parc existant en 1995.

Le nombre de véhicules tous genres confondus, répertoriés en 2006 s'élève à 3,4 millions d'unités contre 2,7 millions en 1995.

Pour ce qui est des importations de véhicules (neufs et d'occasion), elles ont plus que quadruplé ces dernières années : elles sont passées de 41 109 véhicules en 2000 à 159 293 véhicules en 2006.



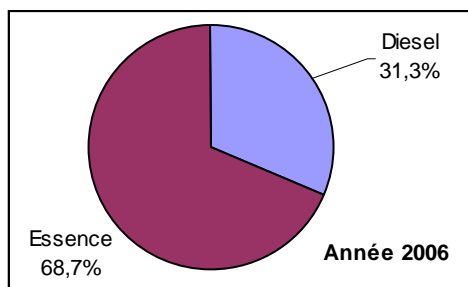
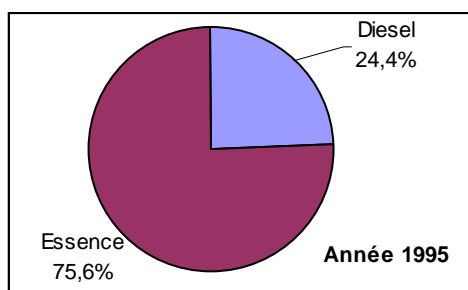
Il faut cependant noter la progression rapide des importations de véhicules réalisées dans le cadre commercial (concessionnaires).

Alors qu'en 2000 des importations de véhicules (neufs et d'occasion) réalisées dans le cadre particulier (sans domiciliation bancaire) et celles réalisées dans un cadre commercial (concessionnaires) représentaient respectivement 75,4% et 24,6% du total des importations ; en 2006, soit une année après la suppression des importations des véhicules d'occasion de moins de trois d'âge, la situation s'est totalement inversée, avec la forte prédominance du cadre commercial (84,7%) sur le cadre particulier (15,3%).

Une tendance accrue vers la diésélisation

■ L'examen de l'évolution du parc national automobile par source d'énergie fait ressortir une tendance accentuée vers le diesel de tous les véhicules, y compris les véhicules utilitaires.

Dans une note de conjoncture consacrée à l'évolution du parc national automobile, publiée dans son bulletin mensuel, le forum des chefs d'entreprises (FCE) indique qu'en 1995, un véhicule sur quatre (24,4%), tous genres confondus, étaient à motorisation diesel. Ce taux est passé en 2006 à (31,3%), soit un véhicule sur trois fonctionnant au diesel.



Se basant sur des données chiffrées fournies par l'office national des statistiques (ONS), le FCE note que le taux de diésélisation a fortement progressé dans les genres de véhicules traditionnellement à motorisation essence et qui, de plus, représentent les plus grandes proportions du parc national roulant.

Il s'agit en l'occurrence des véhicules de tourisme qui représentent 60% des 3,4 millions de véhicules tous genres confondus du parc national de 2006.

Dans cette catégorie de véhicules, le taux a grimpé de 5,6% en 1995 à 15,3% en 2006. Près de 27% des camionnettes sont à motorisation diesel en 2006 contre 11,6% en 1995.



Le taux de diésélisation a aussi progressé dans les genres de véhicules traditionnellement à motorisation diesel tels que les autocars et autocars (98% en 2006 contre 81,2% en 1995), les tracteurs routiers et agricoles (98% en 2006 contre 8% en 1995) et les véhicules spéciaux (89,3% en 2006 contre 48,4% en 1995).

Selon le FCE, l'importance grandissante du parc des véhicules roulant au diesel se traduit déjà par des besoins en gasoil de l'ordre de trois millions de tonnes représentant 49% des besoins globaux en gasoil estimé à 6,1 millions de tonnes en 2006. Par ailleurs, pour ce qui de la répartition spatiale, la note de conjoncture du FCE relève une très forte concentration au niveau de la capitale et des wilaya environnantes, et ce, aussi bien pour les véhicules de tourisme que pour les autres genres de véhicules (utilitaires et de transport collectifs des personnes).

La wilaya d'Alger se place bien loin en première position avec 19,4% du parc national des véhicules de tourisme mais aussi du parc national des autocars et autobus.

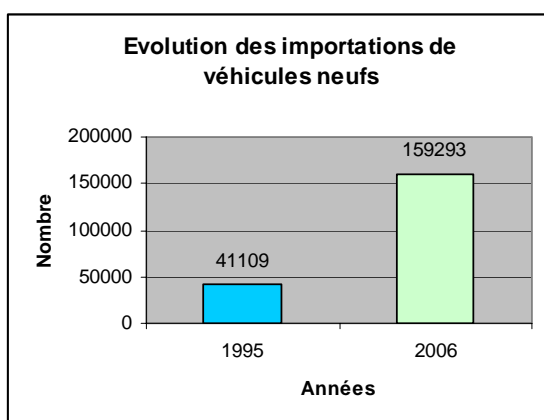
Rajeunissement au ralenti

Tout en notant qu'un véhicule sur trois, quelque en soit le genre, est situé dans la région centre nord du pays comprenant la capitale et les wilayas environnantes, le FCE relève un certain rajeunissement du parc national automobile particulièrement au niveau de certains genres de véhicules, et ce, grâce aux apports annuels de véhicules neufs importés. La même source relève par contre un vieillissement prononcé du parc des tracteurs agricoles dont la proportion des moins cinq est tombée de 36,6% en 2001 à 3,8% en 2006 et celui des camions pour les lesquelles la proportion des moins de cinq est passée à 5,9% en 2006 contre 6,4% en 2001 alors que 74% des camions ont vingt ans et plus en 2006 contre 36% en 2001.

Globalement, durant ces douze dernières années, de 1995 à 2006, le parc national automobile a connu un accroissement substantiel se traduisant par l'entrée de nouveaux véhicules représentant un peu plus du quart (26%) du parc existant en 1995.

Le nombre de véhicules tous genres confondus, répertoriés en 2006 s'élève à 3,4 millions d'unités contre 2,7 millions en 1995.

Pour ce qui est des importations de véhicules (neufs et d'occasion), elles ont plus que quadruplé ces dernières années : elles sont passées de 41 109 véhicules en 2000 à 159 293 véhicules en 2006.



Il faut cependant noter la progression rapide des importations de véhicules réalisées dans le cadre commercial (concessionnaires).

Alors qu'en 2000 des importations de véhicules (neufs et d'occasion) réalisées dans le cadre particulier (sans domiciliation bancaire) et celles réalisées dans un cadre commercial (concessionnaires) représentaient respectivement 75,4% et 24,6% du total des importations ; en 2006, soit une année après la suppression des importations des véhicules d'occasion de moins de trois d'âge, la situation s'est totalement inversée, avec la forte prédominance du cadre commercial (84,7%) sur le cadre particulier (15,3%).

Vers un plan national de développement de l'industrie automobile en Algérie

Le ministre des Participations et la promotion des investissements, M. Hamid Temmar, n'a pas caché sa satisfaction à l'issue des travaux des Assises nationales de l'industrie, ouvertes les 27 et 28 Février 2007 au Palais des nations à Alger, et qui se sont achevées sur une série de recommandations devant servir de plate-forme à une stratégie industrielle pour les 10 à 15 prochaines années.



Les Assises nationales qui se sont déroulées la semaine écoulée à Alger ont débouché notamment sur le tracé de pistes intéressantes pour le développement d'une industrie automobile en Algérie, dont la proposition d'un deal avec un constructeur d'envergure mondiale, le lancement d'un projet de circuit automobile de Formule 1 et l'impulsion d'un plan national de développement de l'industrie automobile (PNDIA).

Dans ses recommandations adoptées à l'issue de trois jours de travaux, l'atelier sectoriel « industries mécaniques et automobiles » a estimé, que « la filière automobile est une filière porteuse de croissance, de transfert technologique et de relance économique ».

Une industrie stratégique

Les participants à cet atelier ont estimé que l'industrie automobile présente des atouts essentiels à prendre en considération dans le cadre de la négociation avec un constructeur qui accepte de venir implanter en Algérie une plate-forme d'assemblage en première phase (sans en constituer une finalité).

Ces atouts sont, en fait, la taille du parc automobile national (3,4 millions de véhicules dont 2 millions de véhicules de tourisme), les perspectives d'expansion de 200 000

véhicules chaque année auxquels il faudrait rajouter un parc à renouveler à 80% (ce qui amènerait aux alentours de 2030 à un parc d'environ 10 millions de véhicules).

Mais également les effets des dernières mesures relatives au contrôle technique et l'interdiction d'importation des véhicules d'occasion, ainsi que l'existence d'activités manufacturières à vocation automobile mais qui restent néanmoins embryonnaires

Des mesures incitatives sont suggérées

Cela étant, il est également prôné d'accompagner le développement de cette industrie par une série de mesures incitatives. En ce sens, l'atelier a recommandé de favoriser, au plan tarifaire, fiscal et autre (modulation des taux bancaires liés au financement), les activités industrielles d'assemblage et de montage au détriment de celles commerciales.

Egalement d'envisager de mettre en place un différentiel entre le véhicule importé en kit (CKD) et celui importé en l'état (CBU) un différentiel de 35% minimum pour un véhicule de puissance inférieure à 1800 cm³ et une TVA réduite à 7% pour tout véhicule sorti des usines de montage en Algérie.

De même, il est proposé de financer les études de maturation de projets identifiés, liés au développement de la sous-traitance et aux projets industriels.

Le document final a été présenté au conseil des ministres début Mars pour en faire la charte industrielle pour la nation.

Les conditionnalités de développement de la sous-traitance

Les gisements de développement de la sous-traitance étant très importants dans les secteurs de l'industrie mécanique. Autour d'une table ronde tenue en marge des travaux, beaucoup d'intervenants se sont interrogé sur la possibilité d'encourager et de faciliter la reprise par des opérateurs nationaux d'une partie des unités industrielles publiques éligibles à la privatisation et de surcroît fermées et de les consacrer au développement de la sous-traitance

En fait, cette table ronde a permis de mettre en lumière l'absence d'une vision claire et d'une étude de marché efficiente en matière de sous-traitance, de développement de la PME et l'absence de stratégie industrielle globale et détaillée par secteur, ainsi que l'insuffisance d'opérationnalité de la Bourse nationale de sous-traitance et de partenariat. D'autre part, l'accent a été mis sur le manque de distributeurs d'aciers spéciaux à la construction et la nécessité de développer la fonderie spécialisée. Cela au-delà des recommandations de l'étude commandée auprès d'un bureau d'étude français par le ministère de l'Industrie et énoncées par la sous-directrice des industries mécaniques au niveau de ce département, Kheira Slimi, présente elle aussi à cette rencontre.

Des recommandations qui prônent la création de centres d'excellence au niveau des unités industrielles nationales, privées et publiques, et de centres techniques, en tant que services d'appui et de veille technologique pour le développement et la promotion de la sous-traitance. Cela même si cette responsable n'a pas manqué d'insister sur la nécessité de mener la bataille de la certification, de revoir l'arsenal législatif et réglementaire, d'effectuer des études de marché et d'améliorer l'environnement global et institutionnel de la sous-traitance.

d'effectuer des études de marché et d'améliorer l'environnement global et institutionnel de la sous-traitance.

Avec un seul et unique constructeur automobile.

L'atelier propose ,ainsi, la réalisation d'un tel projet de création d'une industrie automobile en relation avec un grand constructeur de renommée internationale et des équipementiers en tenant compte des possibilités offertes par les activités industrielles concentrées à Rouiba et ses environs, ainsi que de la présence d'un réseau de sous-traitants privés et publics en voie de densification.



Il est suggéré de le faire avec «un et un seul grand constructeur pour mieux crédibiliser la démarche». Cela, dans le cadre d'un deal basé par exemple sur le principe du Self Supporting Program, une formule de compensation des échanges commerciaux la plus adaptée en la matière selon les rapporteurs. Cette formule, indique-t-on, imposerait au constructeur pour un marché de 100 000 véhicules par an en Algérie, une capacité de production de 200 000 véhicules par an dont 100 000 seront exportés dans ses réseaux à l'extérieur à partir de l'Algérie. En outre, cet atelier propose de réaliser avec ce constructeur de façon séquentielle les projets de tous les autres véhicules autopropulsés entrant dans sa gamme de compétence (terre, mer et air).

La SNVI, seul donneur d'ordre...

M. Mokhtar Chahboub, pdg de la Société nationale des véhicules industriels (SNVI), autre intervenant dans cette table ronde, rapporte que la sous-traitance représente actuellement, 20% du chiffre d'affaires et a généré un chiffre d'affaires en 2006 plus de 3 milliards de dinars de produits sous-traités.

En fait, la SNVI, selon son premier responsable, cumule plus de 5000 produits sous-traités et, en tant que donneur d'ordres, sous-traite avec plus de 350 opérateurs locaux et même étrangers à terme. Cela dans la production, montage, substitution de capacités, réalisation d'opérations d'usinage, ainsi que dans l'accompagnement technique pour l'intégration des composants importés d'une valeur de 8 milliards de dinars de chiffre d'affaires pour un volume d'activité de 20 milliards de dinars.



Des sous-traitants Algériens équipent la SNVI.



L'union professionnelle de l'industrie automobile (UPIAM) a livré, en 2006, des pièces et composants mécaniques d'une valeur de 4 millions d'euros pour le compte de la société nationale de véhicules industriels (SNVI), selon son président Brahim Bendris. « Ce montant sera probablement en hausse en 2007, compte tenu des commandes de la SNVI en pièces détachées pour ces deux années ».

Il s'agit essentiellement de composants mécaniques, de pièces de tôlerie, câbles, faisceaux électriques, radiateurs et sièges, montés en « première monte » sur les véhicules industriels destinés au transport des voyageurs et des marchandises.

Il s'agit donc d'une économie de 4 millions d'euros que réalise cette grosse société publique, grâce à la sous-traitance avec les dizaines d'entreprises algériennes affiliées à l'organisation.

Pérenniser la démarche

A vu des résultats « encourageants » obtenus par ce partenariat, la SNVI est en train d'étudier la possibilité de mettre en place avec les sous-traitants, des « contrats pluriannuel » qui permettent à l'entreprise de programmer à l'avance sa production et aux industriels d'avoir un carnet de commande sûr. Cette formule va inciter d'autres entreprises sous-traitances à « prendre connaissance » des articles ou pièces fabriquées ou achetées par la SNVI « dans la perspective de les prendre en charge, en les usinant ou en les commercialisant ».

A la question de la qualité de la pièce de rechange fabriquée, le président de l'UPIAM a affirmé qu'il s'agit de pièces homologuées et rigoureusement contrôlées par les services techniques de la SNVI, « répondant tout a fait aux normes internationales ».

Le ministre des Participations tire son bilan.

Hamid Temmar : “Les assises ont dépassé nos espérances”



“Ces assises ont dépassé toutes nos attentes, avec la participation de 900 personnes parmi elles plus de 600 ont travaillé au niveau des commissions pendant trois jours d'affilée”, a souligné le ministre lors d'une conférence. Trois jours au cours desquels des opérateurs économiques, des syndicalistes, des économistes ont débattu “parfois avec patience” de l'entreprises algérienne et de son environnement.

Sur la question des investissements étrangers, le ministre des Participations prend à témoin les journalistes sur le fait que ce sont les hommes d'affaires eux-mêmes qui les réclament. “S'ils sont partie prenante dans la mobilisation des IDE (investissements directs étrangers) et que ces derniers ne viennent pas ainsi envahir, s'installer et engendrer un phénomène d'expulsion des entreprises nationales”. Hamid Temmar rappelle que dans le rapport qu'il a présenté, il a été indiqué que faire appel à l'investissement direct étranger sans qu'il y ait une intensification du tissu industriel, notamment privé, serait une grande erreur. “On ne peut pas penser à l'investissement direct étranger sans que, par ailleurs, nous ne puissions renforcer nos entreprises, par le code d'investissement mais surtout par un grand programme de mise à niveau que nous souhaitons mettre en œuvre”, explique le ministre des Participations et de la Promotion des investissements

Kaléidoscope des actions Prioritaires à impulser

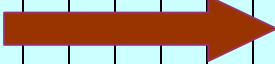

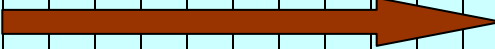


En fait, c'est au lancement d'un véritable Plan national de développement de l'industrie automobile (PNDIA), envisagé à l'horizon 2009, voire 2030, qu'il est fait appel. Concernant ce PNDIA, le rapport des assises propose d'adopter le planning des actions prioritaires pour en assurer la mise à jour permanente par une structure existante ou à créer au sein du ministère des Participations et de la Promotion de l'investissement (MPPI).

En termes d'échéancier, il est proposé d'entamer, dès le mois de mars 2007, la mise en oeuvre de ce PNDIA, ainsi que le projet de création du circuit automobile,

en suscitant l'adhésion des parties prenantes, MPPI et l'Union professionnelle des industries de l'automobile et de la mécanique (UPIAM) d'une part, et le MPPI, le ministère des Transports d'autre part.

Egalement, le rapport évoque la nécessité de la préparation solide des modalités du PNDIA, en termes d'organisation, de ressources humaines et financières, en collaboration entre le MPPI et les ministères des Finances, de l'Industrie et de l'Aménagement du territoire et de l'Environnement notamment. Le rapport prévoit de même le lancement de quatre périodes quinquennales de 2010 à 2030, sous l'égide du MPPI et du Conseil de gouvernement.

**Planning d'actions prioritaires
PNDI « Mécaniques et automobiles » en Algérie**.**

Actions	Responsables	calendrier																								2010/2030						
		2006						2007						2008						2009												
		J	M	m	J	S	N	J	M	m	J	S	N	J	M	m	J	S	N	J	M	m	J	S	N							
		/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/								
		F	A	j	A	O	D	F	A	j	A	O	D	F	A	j	A	O	D	F	A	j	A	O	D							
1. Elaboration de la stratégie de relance et de développement industriels	MPPI																															
2. Présentation à la société civile (unions professionnelles, forums, associations...etc.)	MPPI / Associations						*																									
3. Assises nationales pour enrichissement de la stratégie élaborée	MPPI / Associations						*																									
4. Adoption de la stratégie de relance et e développement industriels	Conseil des ministres							*																								
5. PNDI « Mécanique et automobile » et adhésion des parties prenantes	MPPI/UPIAM																															
6. Circuit « Formule 1 » *	MPPI/ M. Trspt/ M. tourisme																															
7. préparation solide des modalités du PNDI « Mécanique et automobile » (organisation, hommes et Finances)	MPPI/ M. Fin/ M Indus/ M. environnement																															
8. lancement des quatre périodes quinquennales (de 2010 à 2030)	MPPI/ conseil du gouvernement																															

Le climat de l'investissement en Algérie est encore fragile

- Les progrès enregistrés restent insuffisants pour constituer un véritable environnement attractif aux investissements directs étrangers.

Le climat de l'investissement en Algérie est toujours fragile et n'offre pas de meilleures opportunités aux investisseurs étrangers comparativement aux pays voisins.

Certes, l'ampleur et la qualité des efforts de réforme accomplis par l'Algérie pour améliorer son environnement des affaires sont indéniables ; le cadre macro-économique, celui de l'investissement, la politique de privatisation, les vastes programmes d'investissement public destinés à développer les infrastructures nécessaires à l'essor des activités économiques, et la fiscalité, tout cela enregistre des progrès réels.

Mais, de toute évidence, ces progrès restent insuffisants pour constituer un véritable environnement attractif aux investissements directs étrangers (IDE), qui sont les facteurs fondamentaux de la stratégie d'investissement. et un bon moyen de s'insérer dans le circuit économique mondial.

Les investisseurs étrangers recherchent :

- Un climat des affaires favorable
- Un marché à fort potentiel
- Un système bancaire efficace
- Une politique économique lisible et un Cadre juridique stable et prévisible.

Toutefois, l'Algérie peut constituer une attractivité pour les investisseurs étrangers de par les avantages qu'elle offre :

- La proximité de l'Europe, de l'Afrique et du monde arabe.
- La disponibilité de la liquidité.
- L'abondance des richesses énergétiques.
- Un marché potentiel.
- Une main d'œuvre bon marché.
- L'image positive de l'Algérie affichée ces dernières années au sein des instances financières internationales, comme le montre le classement établi par l'organisation de coopération et du développement économique (OCDE) :

Un "risque Pays" favorable aux affaires

Pays	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Déc. 2006
Algérie	6	5	5	4	4	4	3	3
Tunisie	3	3	3	3	3	3	3	3
Brésil	6	6	6	6	6	6	5	5
Maroc	4	4	4	4	4	4	4	4
Belgique	0	0	0	0	0	0	0	0
Egypte	4	4	4	4	4	4	4	4
Turquie	5	5	6	6	6	5	5	5

Source : OCDE



Création de l'Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière.

Pour gérer le problème du foncier industriel, les pouvoirs publics ont décidé de la mise en place de l'Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière (Aniref). L'agence en question doit assurer plusieurs tâches, à savoir la création d'une banque de données, la réalisation d'une mercuriale des prix, l'intégration des centres de décision et le soutien à l'acquisition du foncier. Pour ce faire, trois métiers lui ont été attribués : l'intermédiaire immobilier, la promotion du foncier et le suivi du foncier économique à travers la collecte de données et la diffusion des études et de l'information sur le marché du foncier. L'Aniref aura globalement comme missions la gestion du portefeuille foncier économique public, la promotion, l'intermédiation et la régulation foncière au profit des investisseurs. Elle sera une autorité de régulation qui veillera à mettre en place un marché foncier et immobilier libre destiné de l'investissement. L'Aniref aura aussi comme prérogative d'être l'interlocuteur des investisseurs en quête de foncier industriel pour concrétiser leurs projets

Ce que prévoit l'accord d'association avec l'union Européenne.

Signé le 22 Avril 2002 à Valence(Espagne) lors du sommet Euro-méditerranéen, l'Accord d'association entre l'Algérie et l'union Européenne vient remplacer l'accord de coopération entre la communauté économique européenne et l'Algérie, signé à Alger le 26 Avril 1976. Sa ratification a été effectuée le 147 mars par la chambre basse du parlement algérien (l'APN) et le 31 mars par la chambre haute (conseil de la nation).

Le volet commercial de l'accord prévoit le démantèlement progressif de tous les droits de douanes pour les produits industriels originaires de la communauté Européenne. Le démantèlement s'effectuera sur la base de trois listes. L'automobile, les pneumatiques et les pièces détachées font partie de la « 2^{nde} liste » avec un démantèlement linéaire, mais accéléré sur un calendrier de cinq (05) ans qui a débuté à partir de Septembre 2007.

GLOSSAIRE

Agence

L'agence est un point de vente. L'agent est un commerçant lié par contrat à un concessionnaire de marque dont l'activité principale est, en général, la réparation, l'entretien de véhicules, la vente de pièces détachées. La vente de véhicules neufs et la vente de véhicules d'occasion est, elle, secondaire.

CBU

Completely Build Unit, voiture importé ou exporté complètement montée. L'assemblage est effectué dans le pays d'origine avant d'être envoyé vers la zone où il sera commercialisé.

CKD

Completely Knocked Down. On parle de CKD quand les véhicules ne sont pas du tout montés lors de leur envoi à l'étranger. Le contenu de ces collections de pièces nécessaires à l'assemblage du véhicule fini dépend du niveau d'intégration de l'usine.

Concession

Comme pour l'agence, la concession est un point de vente. Le concessionnaire met son entreprise de distribution au service d'un constructeur (le « concédant ») pour assurer exclusivement sur un territoire déterminé, pendant une durée limitée, la distribution des produits dont le monopole de revente lui est concédé et selon les méthodes préconisées par le concédant.

Le concessionnaire est lié par un contrat de concession exclusive au constructeur qui précise, entre autre, son objectif annuel de vente de véhicules neufs. Le concessionnaire est identifié à la marque.

Équipementier de premier rang

Fournisseur en contact direct avec les constructeurs automobiles

Équipementier de deuxième rang

Fournisseur des équipementiers de rang 1

Filiale

Point de vente, appelé filiale. C'est une société anonyme dont plus de la moitié du capital social est détenu par le constructeur. Elle est commercialement assimilable à un concessionnaire et est identifiée à une Marque. La filiale d'importation est elle une société détenue à 100 % par le constructeur qui gère le réseau du pays considéré et y assure les objectifs commerciaux.

Intégration locale

Utilisation des équipementiers et sous-traitants présents localement dans l'assemblage d'un véhicule au sein d'un site de production situé dans un pays autre que le pays d'origine du constructeur.

Marché de la deuxième montée : regroupe tous les produits et services fournis aux véhicules suite à leur vente. Le marché de la deuxième montée est organisé autour de quatre pôles principaux : (1) services et réparations, (2) ventes de pièces détachées et accessoires (3) ventes de pneumatiques, (4) ventes de lubrifiants et produits chimiques DIY

Marché de la première monte

Regroupe tous les éléments qui sont montés à l'origine sur le véhicule avant sa mise en service.

Succursale

La succursale est un point de vente. C'est une entité du réseau détenue à 100 % par le constructeur et qui est commercialement assimilable à un concessionnaire. Elle est identifiée à la Marque.

Usine greenfield

Usine de production qui est construite à partir de zéro, contrairement à une reprise d'usine existante.

BIBLIOGRAPHIE

- 1/ Cahiers du groupement de recherche économique et social (GRES) :
“ **Les contours toujours imprécis de l’espace automobile méditerranéen**”
- 2/ Fiches de synthèse de la mission économique de l’ambassade de France à Alger.
“ **Le secteur de l’automobile en Algérie**”
- 3/ Presse book du groupe Elsécom. Alger.
- 4/ Archives du quotidien national indépendant : El-Watan
- 5/ Documents de la direction générale des entreprises (DGE)
“**L’industrie automobile Française au Maghreb**”
- 6/ Chanaron Jean-Jacques, Tadili A., 1983, "L'industrie automobile dans le bassin méditerranéen", *L'industrialisation du bassin méditerranéen*, G.R.E.M.S.O., Presses universitaires de Grenoble.
- 7/Layan J.B, Mezouaghi M., 2004, "Maghrebi Integration and the Automobile Industry: Past Failures and New Perspectives", *Cars, Carriers of Regionalism?*, J. Carrillo, Y. Lung and
- 8/ Bachirat B., Boulouadnine L., Lembarek N., 2004, "L'industrie automobile au Maroc : potentiels et dynamiques des relations clients/fournisseurs", Communication présentée à la 12ème rencontre internationale du GERPISA *Comment penser la variété du capitalisme et la diversité des modèles productifs*, Paris, 9-11 juin 2004.
- 9/ Carillo J., 1994, "NAFTA: The process of regional integration of motor vehicle production", *Cars, Carriers of Regionalism?* J. Carrillo, Y. Lung and R. van Tulder (eds), Palgrave - Macmillan, London.
- 10/ Tizaoui, H., 2003, "L'ascension fulgurante de la sous-branche des faisceaux de câbles automobiles en Tunisie : une hyperspécialisation ou une adaptation socio-spatiale à la mondialisation", *Working Paper*, Tunis: Faculté des Sciences Humaines et Sociales de l'Université de Tunis I.