

M. OMAR REBRAB, PDG DE HYUNDAI MOTOR ALGÉRIE :

# «Les investisseurs algériens ne sont pas encouragés»

**Aujourd'hui plus qu'auparavant, le secteur de l'automobile en Algérie suscite bien des réflexions et des déclarations de la part de la clientèle et surtout des pouvoirs publics. Il est souvent reproché aux concessionnaires et constructeurs installés en filiales leur manque d'intérêt pour des investissements directs dans le domaine.**

Une attitude qui contribue à rendre encore plus incertaines les perspectives d'évolution du marché de l'automobile dans notre pays.

Mais au fait, existe-t-il réellement une volonté politique de la part des pouvoirs publics pour encourager les éventuels industriels à venir investir dans un pays où ses propres enfants s'en vont placer leur argent sous des cieus plus cléments et plus rassurants ? Quels sont les facilités et autres avantages dont bénéficieraient les investisseurs en Algérie alors que dans des pays très proches le tapis rouge leur est déroulé dès leur descente d'avion ? Quelles garanties pour des investissements lourds en l'absence d'une véritable stratégie de développement du secteur de l'automobile ?

Autant d'interrogations qui finissent par s'imposer d'elles-mêmes dans un contexte où le tâtonnement et l'improvisation sont souvent les critères de gestion de l'économie nationale. Ce sont aussi autant de points que nous avons abordés avec

M. Omar Rebrab, président-directeur général de Hyundai Motor Algérie et vice-président du groupe Cevital, l'un des plus grands investisseurs dans notre pays.

Concernant la possibilité d'ériger une usine d'assemblage de voitures, M. Rebrab affiche une intransigeance sans partage : «En l'état actuel des choses, il est impossible de parler d'un tel investissement sachant que la rentabilité d'un tel projet exige une production mensuelle minimale de 100 000 unités par modèle pour un marché global qui serait d'environ 1 000 000 voitures vendues par an. A cela je dois ajouter l'absence d'un tissu de sous-traitants qui interviennent à plus de 60% dans la fabrication d'une voiture.»

M. Rebrab poursuivra : «Il

niveau de notre groupe un projet d'une usine de fabrication de composants mais dont la réalisation reste tributaire du règlement d'un problème majeur dans notre pays, à savoir celui du foncier avec ses prix qui frisent tout simplement le ridicule. Il est à mon avis pour le moins paradoxal de demander aux investisseurs de venir alors que le prix du mètre carré des terrains d'assiette (200 euros par m<sup>2</sup> pour un terrain nu) dépasse celui des pays d'Europe (20 euros par m<sup>2</sup> pour une assiette viabilisée). Je ne m'étalerai pas davantage sur la lourdeur des procédures de création d'entreprise et les multiples embûches qui jalonnent le processus d'installation.»

Il est maintenant clairement établi que par sa com-



Omar Rebrab.

n'existe ainsi aucun intérêt particulier pour tout constructeur de s'engager dans une aventure dénuée de toute attractivité commerciale d'autant que les taxes et droits de douane peu attractifs constituent un autre facteur décourageant. Néanmoins, notre interlocuteur précisera : «Nous avons en revanche au

plexité, cette démarche laisse planer le doute sur la bonne volonté de l'Etat à encourager réellement l'investissement étranger en Algérie. Ceci est d'autant plus vrai que les facilités et la haute considération accordées aux industriels qui se bousculent au portillon de nos voisins nous placent désormais dans



L'industrie automobile connaît aujourd'hui une des phases les plus difficiles de son existence.

une posture peu enviable. Pour M. Rebrab, «si les étrangers sont peu considérés chez nous, les investisseurs nationaux sont carrément méprisés. Dans un marché où règne une instabilité chronique et un manque de visibilité inquiétant pour l'avenir, les industriels algériens sont ignorés et ne sont jamais consultés même sur des sujets qui les concernent de très près. Nous constatons avec beaucoup de regrets une absence cruciale de communication avec les autorités concernées et qui n'est pas sans influencer négativement sur la bonne dynamique du secteur. Et je ne vous apprendrai rien en vous informant que nous ne disposons d'aucune garantie sur nos activités et que nous souffrons énormément de l'inexistence d'une stratégie nationale sur les investissements. Plus que cela, nous n'avons jamais de répondant quand on prépare le lancement d'un projet d'investissement même si cela s'effectue sur nos fonds propres. N'est-ce pas là une réponse franche et précise à ceux qui s'entêtent encore à vouloir investir en Algérie ? Pour notre part, nous ne baisserons pas les bras et nous continuerons à lutter pour le bien et le développement du pays.»

Et au-delà de ces obstacles et du peu d'intérêt de la part des autorités, le PDG de Hyundai Motor Algérie relève par ailleurs que l'environnement général n'est en tout état de cause pas encore favorable à l'arrivée des étrangers et leurs familles : absence d'école internationale, de lieu de détente et de distraction...

Ceci étant, le groupe Cevital a depuis quelques années mis les autorités devant leurs responsabilités en lançant des projets de grande envergure, tels que l'usine de verre de Larbaâ qui produira prochainement du verre pour automobile, l'unité d'assemblage de remorque réalisée en partenariat avec le géant brésilien Randon, ainsi que le projet en cours de finalisation d'une usine de montage de bus et de camions avec un partenaire de renom.

C'est dire en substance que tant que les autorités algériennes ne manifesteront pas un intérêt motivé pour les investisseurs en leur assurant des conditions favorables, il

est peu probable de voir constituer prochainement des files d'attente aux bureaux de l'organisme chargé des investissements.

B. Bellil

## BREVES AUTOMOBILES

### RENAULT ALGÉRIE Des offres exceptionnelles

A deux mois de la fin de l'année, Renault Algérie se démarque en proposant des offres exceptionnelles à ses clients. Des remises pour toute la gamme de véhicules aussi bien particuliers qu'utilitaires et allant jusqu'à 100 000 DA.

Ainsi, Logan est actuellement le véhicule le moins cher de sa catégorie (659 000 DA), alors que Sandero avec un rapport habitabilité-prix inégalé affiche seulement 729 000 DA. D'autres promotions sont proposées sur Clio, 90 000 DA, Mégane, 70 000 DA, Master, 100 000 DA...

En plus de ces remises, le client bénéficie d'une année d'assurance tous risques sur de nombreux modèles.

Renault justifie cette action par sa volonté d'offrir au client algérien la possibilité d'acquies un véhicule neuf à moindre coût.



### ELSECOM FORD «Bonus Utile» pour le Transit



Le représentant exclusif de Ford en Algérie, Elsecom Motors, vient de lancer une campagne promotionnelle sur sa gamme utilitaire Ford Transit intitulée «Bonus Utile» et qui prend effet à compter du 5 novembre dernier.

Le «Bonus Utile» offert dans le cadre de cette campagne peut atteindre 120 000 DA de remise sur le Nouveau Transit Jumbo.

Il est à noter également que l'offre de crédit à 0% déjà proposée lors de la campagne «crédit gagnant» est toujours valable durant la campagne actuelle. Une remarque toutefois, les deux offres ne sont pas cumulables.

### CITROËN ALGÉRIE La foire aux cadeaux

C'est véritablement la foire aux remises chez Citroën Algérie. En effet, la société Saïda qui représente la célèbre marque française dans notre pays passe à l'offensive avec des propositions qui défient toute concurrence.

Que l'on juge : 130 000 DA sur la C3 et l'innovante C4, 291 000 DA pour mettre en avant l'élégance et la polyvalence du monospace le plus vendu en France, à savoir le C4 Picasso, trois C1 à gagner dans un jeu tombola ainsi que des propositions d'assurances tous risques, des financements adaptés et autres...



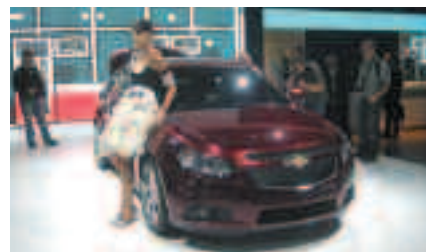
## ÉMISSION TÉLÉVISÉE «AÂLAM ESSAYARAT»

### À la découverte du Tucson et des nouvelles Chevrolet



Pour ce rendez-vous hebdomadaire, les passionnés de l'automobile seront conviés à une visite guidée du stand de la marque américaine Chevrolet au dernier Mondial de l'automobile de Paris.

La star incontestable est la nouvelle Cruz qui remplacera dès 2009 l'Optra avec un design original et suffisamment séduisant pour attirer les foules de journalistes curieux de découvrir de près cette nouvelle création destinée surtout à conquérir le marché européen et faire oublier des véhicules au style un tantinet désuet. Un modèle qui sera com-



mercialisé à partir du début de l'année prochaine.

En seconde partie, nous découvrons ou redécouvrons, c'est selon, le Tucson de Hyundai qui enregistre des volumes de vente de plus en plus remarquables. Par sa coupe compacte, sa polyvalence, la richesse de ses équipements et sa motorisation connue et éprouvée, il se positionne correctement dans un segment où la concurrence fait rage.

Au registre des brèves, on est emportés dans plusieurs régions du monde à travers une série d'informations diverses.

LSA



«Aâlam essayarat» ENTV - Vendredi 18h30