

## IMPORTATION DE 1 MILLION DE TONNES DE CIMENT

# À qui profite la pénurie ?

**Le prix du ciment connaît une forte hausse en cette période estivale. L'Algérie a décidé d'aller en urgence vers le marché international pour faire face à cette tension. Mais la crise du ciment existe-t-elle réellement ?**

**Tarek Hafid - Alger (Le Soir)** - Ne jamais acheter de ciment sur le marché international durant l'été. C'est une règle d'or dont se soucient peu les autorités algériennes. «Pour profiter des meilleurs tarifs, il est impératif d'aller sur le marché international entre le mois de novembre et le mois de février. Au-delà de cette période, les prix augmentent de près de 35%», assure un spécialiste.

Selon lui, la commande algérienne profite généralement à une «certaine catégorie de négociants». «Les appels d'offres internationaux lancés par l'Algérie sont presque tous raflés par des opérateurs turcs. Ils paraissent très compétitifs sur le plan des prix. Mais ce n'est qu'une illusion car au terme de la procédure de dédouanement, le prix du ciment turc n'a plus rien de concurrentiel. De plus, de nombreux entrepreneurs algériens se plaignent de la mauvaise qualité de ce produit», explique notre interlocuteur.

La semaine dernière, le Groupe industriel des ciments d'Algérie (Gica) a annoncé son intention de

recourir à l'importation de 1 million de tonnes pour pallier le manque de cette matière première. Mais Gica semble, pour l'heure, confronté à une crise interne puisque son P-dg, Bachir Yahia, a décidé de démissionner juste après cette annonce.

Le départ précipité de ce gestionnaire, cimentier qui cumule une longue expérience, reste encore inexpliqué. Est-il lié au programme d'approvisionnement ? Selon une source proche du ministère de l'Industrie, Tarek Bouslama devrait être installé incessamment à la tête du Gica.

Ancien P-dg de la société de charpente métallique Alrim, il prendra donc ses nouvelles fonctions en période de très haute tension. Il faut dire que le fonctionnement du secteur du ciment est très complexe. Il est partagé entre des cimenteries publiques relevant du Gica, un groupe international et plusieurs cimenteries à capitaux mixtes public-privé. Il s'avère que ces dernières se situent essentiellement à l'ouest et au centre. Il existe, par ailleurs, un certain



Les spéculateurs interviennent au niveau des circuits de distribution.

nombre d'opérateurs privés spécialisés dans l'importation de ciment. Mais le problème semble se situer au niveau des circuits de distribution. C'est à ce niveau-là que les spéculateurs interviennent. Pour les entreprises, la question de l'approvisionnement en ciment ne devrait pas se poser du moment qu'elles disposent des documents nécessaires prouvant qu'elles sont engagées dans des chantiers. Cette règle est également valable pour les «auto-

constructeurs». Toutefois, c'est à ce niveau-là que le trafic est alimenté. «Les personnes qui construisent leur maison n'ont généralement pas accès au réseau officiel. Dans la majorité des cas, elles ne disposent pas de permis de construire. Donc, elles sont dans l'obligation de s'approvisionner sur le marché parallèle», explique Abdelhamid Boukahnoune, directeur du contrôle économique et de la répression des fraudes au ministère du

Commerce. Pour alimenter le circuit informel, il existe plusieurs techniques. La plus usitée consiste à faire sortir de grandes quantités de ciment durant les mois d'hiver en utilisant les registres du commerce d'entreprises de construction. La marchandise est stockée en attendant l'arrivée de la période de tension qui débute vers le mois d'avril.

Au final, il existe un rapport entre les utilisateurs de cette matière. Tous deux participent directement au processus de «régulation informelle».

Pour faire face à cette situation, le ministère du Commerce a engagé une large campagne d'investigation. «Des enquêtes ont été ouvertes au niveau des cimenteries et des points de vente. Les registres sont passés au crible pour déterminer avec précision les entreprises et les personnes qui ont bénéficié de quantités de ciment. Durant les cinq premiers mois, ces enquêtes ont permis de ficher près de 3 000 opérateurs», dira Abdelhamid Boukahnoune.

Le directeur du contrôle économique et de la répression des fraudes assure que les investigations se poursuivent toujours et que la justice sera saisie.

T. H.

### LES PROFESSIONNELS EXAMINENT AUJOURD'HUI LA SITUATION DE LA FILIÈRE

## La production de la pomme de terre en croissance soutenue

**La production de la pomme de terre est en croissance très soutenue, selon les professionnels de la filière qui se réunissent aujourd'hui.**

Évaluée à 3,8 millions de tonnes en 2011 contre 3,2 millions de tonnes en 2010, 2,67 millions de tonnes en 2009 et 2,2 millions de tonnes en 2008, la production de la pomme de terre poursuit sa dynamique d'accroissement notable. Et d'autant qu'elle atteindra déjà, lors de la présente campagne, l'objectif fixé au titre des contrats de performance pour 2014, soit 4 millions de tonnes. Des «performances encourageantes», selon le ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MADR) et que l'on explique par la synergie développée entre les différents acteurs de la filière, l'introduction et la maîtrise des techniques de production et de conservation de la pomme de terre et la modernisation progressive de la mécanisation. Mais aussi par l'utilisation de semences certifiées, le développement du professionnalisme, voire par l'adhésion «massive» des professionnels au Comité national interprofessionnel de la pomme de terre qui sera renforcé par la mise en place de comités régionaux.

Et d'autant que l'interprofession contribue à l'augmentation des niveaux de rendement à l'hectare et la structuration des efforts des intervenants. Comme la consolidation du Système de régulation des produits agricoles de large consommation (Syrpalac), mis en place en 2008, a permis «d'agir avec efficacité» sur les prix à travers l'approvisionnement régulier du marché, notamment lors des périodes de soudure. Ainsi, les perturbations que le marché a connues suite aux intempéries de février dernier notamment semblent déjà surmontées. Et cette dynamique, il en sera justement question lors de la réunion que le Comité national interprofessionnel de la filière tiendra aujourd'hui en présence du ministre de tutelle, Rachid Benaïssa.

L'occasion d'évaluer le déroulement de la campagne en cours, l'état de préparation et de mise en campagne 2012/2013 ainsi que les conditions de stockage.

Chérif Bennaceur

### COMMERCIALISATION D'AUTOMOBILES

## Irrégularités, corruption et passe-droits !

**C'est l'aberration la plus fréquente : faire attendre le client plusieurs mois avant de lui livrer son véhicule. Les victimes se comptent parmi les jeunes postulants dans le cadre des dispositifs Ansej et Cnac, notamment. Le pot-de-vin remplace la TVA. Les concessionnaires sont là pour «absorber» le manque à gagner des exonérations fiscales.**

**Lyas Hallas - Alger (Le Soir)** - L'exonération de la TVA (fixée à 17 %) fait gagner à un désœuvré aspirant devenir son propre patron une importante somme d'argent. C'est une mesure d'aide décrétee, entre autres mesures, au profit des jeunes dans le cadre des dispositifs d'aide à la création d'entreprises. Un vain mot. «Si vous ne payez pas, vous devez attendre jusqu'à expiration de la période de franchise pour qu'on vous livre le véhicule. Soit, la première année de sa jeune entreprise où vous êtes exonéré d'impôts, voire plus», s'indigne-t-on.

Or, au-delà de la corruption, faire attendre un client plus de quarante-cinq jours à compter de la date de commande est, en soi, une entorse à la loi régissant la commercialisation des véhicules neufs. Une violation du droit du consommateur parmi tant d'autres.

L'Association de protection et d'orientation du consommateur et son environnement de la wilaya d'Alger (APOCE) en a énuméré une vingtaine. Elle tire la sonnette d'alarme.

Selon son président, Mustapha Zebdi qui a animé hier une conférence au centre de presse d'El Moudjahid, le retard dans la livraison peut atteindre plusieurs années. «Nous avons enregistré un cas où

l'acheteur a dû attendre quatre ans», avance-t-il. Vraiment un cas !

Et d'enchaîner : «Les caractéristiques des véhicules livrés ne sont pas les mêmes que celles sur la fiche technique. C'est du vol plutôt que de la publicité mensongère ! Les contrats de vente ne sont pas conformes. Ni la date de livraison ni les caractéristiques du véhicule ne sont mentionnés correctement sur les contrats.

L'acompte exigé (la somme qu'on avance dès qu'on passe commande, ndlr) excède les 10 % du prix de vente dans la plupart des cas (la loi prévoit un maximum de 10 %, ndlr), et parfois le concessionnaire exige purement et simplement un paiement à 100 %. Les concessionnaires révisent à la hausse, et à leur guise, le prix du véhicule durant la période d'attente. C'est à prendre ou à laisser. La non-conformité de l'immatriculation provisoire est une autre violation et la quantité de carburant dans le réservoir du véhicule livré qui ne permet pas de rouler une distance de 50 km comme prévu par la loi». Ceci, à l'acquisition du véhicule.

### Les concessionnaires alimentent le marché informel

Le service après-vente est une autre paire de manches dont les agis-

sements relèvent aussi du pénal. «Outre la non-disponibilité de la pièce de rechange, les rendez-vous pour un service après-vente sont lointains. On ne propose jamais au client un véhicule pour remplacer le sien en cas d'immobilisation de plus de 15 jours comme prévu par la loi d'autant qu'on n'inscrit pas toutes les réparations effectuées sur le véhicule dans le carnet d'entretien. Tout est opéré et facturé dans l'opacité. Plutôt des réparations trompeuses pour gonfler les factures d'entretien.»

Un tableau noir donc dressé par l'Apoce qui a accompagné un client de Béchar dans son dépôt de plainte contre un concessionnaire. Le procès est programmé le 13 juillet prochain. D'autres «victimes» ont été également invitées à témoigner dans cette conférence. La filière ressemble ainsi à une «jungle» où le consommateur est le plus faible en dépit des lois qui le protège. Intervenant dans le débat, Malek Serrai, président d'Algeria International Consult, bureau d'études, d'assistance technique et de conseils, a fait part d'un autre état de faits, plus accablant encore : «Les véhicules neufs sont disponibles au marché parallèle.

Et ce sont ces mêmes concessionnaires qui alimentent ces circuits informels. Je connais des gens qui vous livrent, le jour même, n'importe quel véhicule. Mais c'est plus cher que chez le concessionnaire. L'Algérie est le seul pays au monde où le véhicule neuf se vend plus cher ailleurs que chez le concessionnaire.»

L. H.