

SALON DE L'AUTOMOBILE

Voir de près, prendre des photos et... peut-être acheter

Depuis son ouverture, le Salon de l'automobile connaît une affluence très importante. Les concessionnaires rivalisent d'imagination pour attirer le plus de visiteurs dans leurs stands. Nombreux sont les visiteurs qui sont venus juste pour s'enquérir des prix. D'autres, pourquoi pas, pour acquérir l'une de ces «merveilles».

Salima Akkouché - Alger (Le Soir) - La 13^e édition du Salon international de l'automobile d'Alger, qui se tient depuis le 30 septembre dernier et jusqu'au 10 octobre prochain au Palais des expositions des Pins maritimes à Alger, n'a pas failli à sa réputation d'événement majeur.

La crise économique et les nouvelles mesures prises dans le cadre de la loi de finances complémentaire pour 2009 pour le secteur ont fait que les concessionnaires espèrent trouver en cet événement une occasion de booster les ventes.

Le secteur a, en effet, enregistré des baisses de ventes très importantes durant le premier semestre de 2009, dues essentiellement à ces nouvelles

mesures ; une baisse de 21 % dans le volume des importations a été enregistré à la fin du mois d'août dernier. La soixantaine d'exposants présents à ce salon proposent de nouveaux produits ainsi que des promotions allant de 100 000 à 200 000 DA, valables uniquement durant le Salon. De quoi attirer plus d'un.

Berlines, cabriolets, pickup, classiques ou coupés, tous les styles sont exposés pour être surtout «contemplés des yeux». Il était 11 heures, et déjà il fallait faire la queue pour accéder à l'intérieur de la foire des Pins maritimes. Les visiteurs et les professionnels de l'automobile se précipitaient sur les différents stands. Ils étaient nombreux à demander des affiches et des



Toucher la voiture de ses rêves... principale motivation des visiteurs.

dépliants des prix des voitures. Les hôtesses, qui veillent à répondre à toutes les questions des visiteurs, sont «submergées».

Prix, motorisations, disponibilité, puissance du véhicule, options... autant d'informations que le visiteur cherche à collecter. «Nous sommes venus dans le but d'acheter un véhicule, mais

ces modèles sont chers par rapport à nos prévisions, même avec les promotions proposées», dira un visiteur. Son épouse qui contemple l'une des voitures exposées, a ajouté : «On voulait acheter une voiture haut de gamme mais au moment où nous avons décidé de contracter un crédit, on apprend que la LFC

2009 a supprimé cette option. Aujourd'hui, nous cherchons une voiture bas de gamme mais nous ne trouvons rien qui nous convienne.» Une autre famille, qui se promenait dans les stands, nous dira qu'elle a fait des économies pour profiter des promotions de ce salon. Hélas, dira cette famille, les prix sont

toujours élevés. Des jeunes qui prenaient des photos à l'intérieur des voitures, reconnaissent qu'ils sont venus juste pour voir. Un visiteur dira, pour sa part, qu'il espère trouver une bonne formule d'achat ou pourquoi pas un crédit concessionnaire.

Une option qui est loin de se concrétiser puisque, rappelle-t-on lors de l'inauguration du salon, l'association AC2A a déclaré : «Nous n'allons pas jouer le rôle des banques.

Par ailleurs, les produits chinois semblent avoir la cote durant ce salon.» Selon le responsable d'une marque automobile, la suppression du crédit auto a fait que les gens aux revenus moyens se rabattent sur des produits pas trop chers.

Voir de près les dernières tendances, toucher la voiture de ses rêves et la prendre en photo sont donc les principales motivations des visiteurs du salon. Ceux qui se déplacent pour acheter sont rares.

S. A.

LE CHAMPION DES 24 HEURES DU MANS AU SALON DE L'AUTOMOBILE

Nicolas Minassian invité d'honneur de Peugeot

Le pilote du prototype diesel — la Peugeot 908 HDI FAP — Nicolas Minassian, qui a remporté au mois de juin dernier, sa première victoire aux 24 Heures du Mans, était, hier, l'invité d'honneur du stand Peugeot au Salon de l'automobile.

Mehdi Mehenni - Alger (Le Soir) - Visiblement aux anges, le champion des 24 Heures du Mans, Nicolas Minassian, dira son bonheur d'être dans un tel challenge et surtout de l'avoir remporté. «Être dans un tel circuit, au bord de la super performance la Peugeot 908 HDI FAP, c'est vraiment du pur sensationnel.

Remporter une telle course, c'est vraiment la plus belle chose qui me soit arrivé dans ma vie», a-t-il d'emblée indiqué.

En effet, il s'agit de l'une des trois plus grandes courses au monde. Un challenge qui dure une semaine, mais qui nécessite une année de préparation.

Un circuit qui fait généralement perdre aux pilotes plus de quatre kilos et que le champion marseillais qualifie de plus rude et plus rapide que la Formule 1.

«C'est une course qui nécessite une bonne préparation physique. J'ai donc subi un entraînement assez éprouvant, six jours par semaine. Il fallait à tout prix remporter cette course. Dieu merci on avait un très bon équipage et je dirai pour lui rendre hommage que ce n'est ni moi ni la Peugeot

908 qui avons remporté cette victoire, mais c'est plutôt l'ensemble de l'équipe», a-t-il modestement ajouté.

Toutefois, Nicolas Minassian a avoué avoir subi un peu de pression et beaucoup de stress avant la course. «C'est une course tellement chère et importante pour nous, que rares sont les pilotes qui arrivent à dormir avant la course. J'avoue qu'on avait beaucoup de crainte avant la course», a-t-il souligné. Enfin, le cham-

pion des 24 Heures du Mans a annoncé qu'il compte continuer son parcours avec Peugeot. «Je suis vraiment impressionné par le prototype diesel — la Peugeot 908 HDI FAP.

C'est pour moi la voiture la plus rapide et la plus performante au monde. Il faut dire aussi que la technologie diesel a vachement progressé et les résultats ont largement dépassé nos attentes. Donc, je pense que je vais continuer avec Peugeot, et notre but est de remporter la course de l'année prochaine, du moment que nous disposons de tous les atouts nécessaires», a-t-il conclu.

M. M.



Nicolas Minassian

Photos : DF

INTERDICTION D'EXPORTATION DE CERTAINS PRODUITS

L'UGCAA approuve

Les mesures prises par le ministère du Commerce d'interdire l'exportation des produits alimentaires faits à base de matières subventionnées par l'Etat semblent satisfaire l'UGCAA.

Wassila Z. - Alger (Le Soir) - Selon le porte-parole de l'UGCAA, Hadj Tahar Boulénouar, ces mesures permettront l'organisation du marché et mettront un frein à la fluctuation des prix. «Nous sommes satisfaits des décisions prises par le ministre du Commerce et nous soutenons ses propositions», nous confie Boulénouar.

Ces décisions aideront à réguler le marché informel qui représente près de 60 % de parts en Algérie, nous explique le porte-parole de l'UGCAA. Selon ce dernier, le gouvernement veut mettre fin à certaines pratiques commerciales.

Encore une fois, le représentant des commerçants revient sur la nécessité de la création d'un réseau de dis-

tribution. Un sujet d'ailleurs évoqué par le ministre du Commerce, Hachemi Djaâboub, dira Boulénouar, qui reste optimiste quant à la possibilité de sa réalisation. Cependant, le ministère des Finances et celui des Collectivités locales doivent s'impliquer davantage dans la concrétisation de ce réseau, indique notre interlocuteur.

Le ministre du Commerce a également soulevé, jeudi dernier, la question relative à la mise à niveau des marchés exis-

tants et prévoit une enveloppe de 8 milliards de dinars à cet effet.

Une enveloppe jugée insuffisante par l'UGCAA, qui demande à ce qu'elle soit revue à la hausse. «Nous suggérons au moins 15 milliards de dinars», soutient Boulénouar, précisant que «la réalisation d'un marché de proximité coûte 2 milliards de centimes».

L'éradication du marché informel doit impliquer toutes les institutions concernées, à commencer par les collectivités locales,

et l'ensemble du gouvernement, fera remarquer notre interlocuteur. Et d'ajouter que seule une décision politique pourra venir à bout de ce fléau. «L'organisation du marché deviendra alors une tâche gouvernementale.»

Les commerçants insistent, par ailleurs, sur leurs revendications de voir la TVA baisser de 17 à moins de 8 % et de fixer des marges bénéficiaires. Le SG de l'UGCAA citera l'exemple du marché du ciment.

W. Z.