



## Top 5 du mois de novembre 2009

### Une baisse généralisée

	1 Renault	2 478	[-20,65%]
	2 Toyota	1 577	[+16,99%]
	3 Peugeot	1 324	[-21,00%]
	4 Chevrolet	1 168	[-45,09%]
	5 KIA	1 136	[-18,88%]

## Meilleures ventes par modèle

	1 Toyota Hilux	983	+110,49%	
	2 Renault Symbol	943	-33,31%	
	3 Dacia Logan	861	+26,62%	
	4 KIA Picanto	676	+9,03%	
	5 Chevrolet Aveo	564	-40,00%	

Après avoir géré la relance de la marque BMW en Algérie, M. Pierre Labbé est désigné depuis quelques mois par le groupe français CFAO à la tête de Diamal qui représente les marques de l'américain General Motors, en l'occurrence Chevrolet, Opel et Isuzu. Il nous livre dans l'entretien qui suit ses appréciations sur l'évolution du marché automobile dans notre pays et nous éclaire sur les objectifs futurs de son entreprise.



**Le Soir Auto : L'année 2009 qui s'achève dans quelques jours n'a pas été de bon augure pour le marché de l'automobile en Algérie. Comment appréciez-vous cet exercice plein de turbulences ?**

Pierre Labbé : Il est aisé de relever aujourd'hui que le marché de l'automobile en Algérie connaît son premier déclin depuis 10 ans. Des

volumes de vente en baisse et qui s'expliquent à l'évidence par l'arrêt du crédit. Diamal qui avait le crédit comme principal stimulant de son activité commerciale a par conséquent vu ses chiffres de ventes baisser.

Mais au-delà des tenants et des aboutissants de ces mesures, que nous respectons du reste, nous retiendrons que la marché algérien nous a toujours bien accueillis et qu'il a propulsé certains de nos produits à l'image de modèles Chevrolet au rang de véhicules les plus populaires au niveau national. Nous poursuivrons pour notre part notre effort d'investissement de qualité afin de rester à l'écoute de nos clients et continuer à leur assurer des prestations de qualité.

**Partagez-vous l'idée actuellement répandue qui considère que le marché de l'automobile algérien a été longtemps dopé et qu'il ne correspondait pas dans son évolution à sa dimension réelle ?**

Ce n'est pas mon point de vue. Je pense que l'évolution de ce marché au cours de ces dernières années correspondait parfaitement à la dimension géographique du pays et qu'il répondait surtout à un besoin qui s'exprimait réellement tant les besoins en mobilité et en transport pour des raisons commerciales et personnelles se font de plus en plus importants.

**Pouvez-vous nous faire un bref bilan de l'activité de Diamal durant l'année 2009 ?**

Si l'année 2008 a été prospère pour Diamal dès lors qu'on a vendu plus de 36 000 véhicules, en 2009, en revanche, une décroissance de l'ordre de 22% est observée. Cette baisse ne signifie, cependant, nullement une perte de nos parts de marché sachant que le manque à gagner enregistré durant les mois de mars à juin a été résorbé à la fin de cette année. Je peux même vous affirmer que nous terminons bien l'année 2009 grâce particulièrement à la confiance de nos clients à qui j'adresse à travers vos colonnes mes vifs remerciements.

Ce constat nous conforte dans notre démarche visant à investir encore davantage dans la qualité.

**C'est quoi concrètement ces investissements dans la qualité ?**

C'est d'abord des infrastructures qui ont beaucoup évolué et qui se positionnent comme le site de Bab Ezzouar en tête des meilleures infrastructures réalisées dans le domaine de l'automobile en Algérie. Les sites d'Oran, des Annassers, Hassi Messaoud, autant d'investissements qui ont contribué à transformer, moderniser et améliorer la qualité de nos prestations et



les élever au niveau des normes internationales.

C'est également un réseau qui est de plus en plus sensibilisé sur la nécessité d'investir plus dans la qualité et qui opère progressivement les modifications et les adaptations exigées pour mieux répondre aux besoins de la clientèle. Notre réseau, qui se compose actuellement de 38 concessions dont 8 gérées directement par Diamal, est réparti à travers l'ensemble du territoire national et tend, à terme, à offrir le même niveau de qualité des services que nos succursales d'Alger ou d'Oran ou de Hassi Messaoud. S'il est vrai que nous contribuons au développement de ce réseau, il est toutefois important de signaler l'effet d'émulation qui s'est installé entre les agents et qui les amène aujourd'hui à reconduire les principaux axes de modernisation que les sites témoins de Bab Ezzouar ou d'Oran.

**Est-ce à dire que ces concessions assurent toutes les principales missions, en l'occurrence la vente et le service après-vente ?**

Le réseau de Diamal se compose en effet de 38 points de vente dont 25 assurant l'ensemble des fonctions attendues d'une concession automobile. Ils disposent donc d'un show-room spacieux mettant bien évidence la beauté des véhicules que nous commercialisons, des ateliers d'entretien et de maintenance et un magasin de pièce de rechange. Il va sans dire que ces installations sont conformes aux exigences des constructeurs que nous représentons et au cahier des charges initié par les pouvoirs publics algériens. Nous prévoyons, dès 2010, de hisser le reste de nos représentations au même statut de concession.

Permettez-moi de préciser que ce programme de développement a nécessité la mise en place d'un plan de formation auprès de l'académie de Diamal et qui a touché l'ensemble des spécialités techniques et commerciales tant pour le personnel des succursales que des agents agréés. Des cycles de perfectionnement pour améliorer et adapter les connaissances de nos personnels aux nouvelles technologies introduites par les constructeurs.

**Comment vous vous êtes adaptés aux mesures de réorganisation du secteur de l'automobile dans notre pays ?**

La bonne mesure que nous saluons vivement est sans aucun doute le transfert des débarquements des véhicules au port de Djen Djen. Une structure moderne qui nous facilite amplement cette procédure et qui a permis surtout de décongestionner le port de la capitale.

Quant au crédit documentaire, je pense qu'il y a un consensus autour de ses effets positifs en faveur des fournisseurs et ceux négatifs sur les PME. Une mesure qui complique sérieusement nos capacités de financement.

Enfin, concernant l'arrêt du crédit automobile, je ne peux qu'exprimer mon approbation à l'égard de cette mesure qui vise à limiter les importations et rétablir l'équilibre dans la balance des paiements. Quand bien même nous sommes handicapés dans notre effort à assurer une disponibilité régulière de la pièce de rechange.

**Quelles seraient les nouveautés attendues en 2010 ?**

Avant d'aborder les nouveautés attendues, je rappellerai la gamme Chevrolet qui suscite l'intérêt des Algériens, la Spark qui est la citadine la moins chère (645 000 DA), Aveo, une référence dans son segment avec un prix qui démarre à partir de 830 000 DA kit GPL compris, Optra diesel bien positionnée au niveau du prix, la nouvelle Cruze dont le style et le design plaisent à la clientèle et Captiva qui a su se faire une bonne place dans le segment des SUV.

Les nouveautés 2010 sont essentiellement la nouvelle Spark et Cruz diesel ainsi que les petits utilitaires pour Chevrolet et nouvelle Astra pour Opel.

Entretien réalisé par  
B. Bellil

## ÉMISSION TÉLÉVISÉE "AÂLAM ESSAYARAT"

# Retour sur l'année 2009



Pour les derniers week-ends de l'année 2009, l'émission «Aâlam Essayarat» nous propose un retour par l'image sur les principaux événements qui ont marqué le secteur de l'automobile dans notre pays et à l'étranger. C'est principalement un flash-back sur le Salon de Shanghai où l'équipe de ce programme a pu se rendre compte au pays de l'empire du Milieu des importantes avancées réalisées par les

constructeurs chinois dans le domaine de l'industrie automobile. Certes, des défaillances sont encore apparentes sur la production actuelle, mais tout porte à croire que dans quelques années ce pays bousculera inévitablement l'ordre établi et proposera des véhicules de plus en plus acceptables y compris dans les pays européens.

L.S.A

"Aâlam essayarat" ENTV - Vendredi 18h30

## Dans notre prochaine édition

En raison de l'abondance de matière, nous reportons la diffusion de l'essai de Chevrolet Cruze à la semaine prochaine. Nous nous excusons auprès de nos lecteurs.