JEUNES, BRANCHÉS ET FRIQUÉS

«Dessous» des chômeurs de luxe

Par leur apparence, ils renvoient à la respectabilité qu'inspirent les jeunes cadres de la city londonienne : costume, cravate, montre de luxe, lunettes de marque. En somme, le look parfait d'un businessman plein d'assurance.

Toujours à la page, sapée à la dernière mode vestimentaire et exhibant les@ plus récents gadgets technologiques (blackberry, laptop, Iphone…), une nouvelle vague de jeunes Algériens, citadine s'entend, manifeste sa réussite au grand jour. Officiellement, l'Agence nationale pour l'emploi et l'Office national des statistiques les recensent au registre des chômeurs. La sécurité sociale ne leur connaît pas de numéro d'inscription et réciproquement, eux aussi, ne veulent pas en entendre parler. Sans carte d'assurance sociale, encore moins d'astreinte à des horaires de travail, cette nouvelle catégorie mène pourtant une vie de pacha.

Villas, maisons, apparts, duplex…

C'est attablé à la terrasse d'un café dans un quartier huppé d'Alger que nous retrouvons un jeune spécialiste de l'immobilier algérois. Proche de la quarantaine, Yacine, marié, sans enfants, roule en berline allemande et arbore au poignet une Breitling. Des démonstrations d'une «réussite» sociale et matérielle acquise depuis peu.

C'est au début des années 2000, lorsque le pays a commencé à retrouver un certain calme et que les expatriés, sous l'effet de la reprise des affaires, commençaient à revenir, que Yacine a croisé sa vocation. Depuis, il est agent immobilier de luxe… au noir.

«A cette époque, l'immobilier de qualité faisait défaut à Alger et la demande explosait. A peine quelques villas qui avaient échappé à la mode des transformations en garages pour superettes ou cybercafés», se rappelle notre interlocuteur, avant d'enchaîner : «A ce moment-là, j'occupais un poste dans une institution étatique pour un salaire de misère.

Et par le pur des hasards, un copain vivant en France, dont l'employeur s'installait en Algérie, me contacte pour lui trouver une villa avec toutes les commodités pour un expat.» «Au départ, c'était plus pour rendre service que je pris l'affaire en main en commençant à visiter les agences immobilières. Mais ce qui me mit sur le chemin de l'immobilier, c'est bien la commission de 3% promise par l'agence. Je ne savais même pas que ça fonctionnait ainsi», ajoute-t-il, avec un sourire. «Aujourd'hui, ironise-t-il, ce sont les agences qui viennent me voir.»

En réalité, Yacine fait partie de la masse invisible de spéculateurs qui surenchérissent sur la rareté des biens immobiliers dans Alger. Et il le reconnaît volontiers. Pour lui, il ne doit absolument rien au système social ni à la collectivité. C'est, d'ailleurs, cette conviction profonde qui l'amène à rester en marge du système formel. «Je ne veux avoir à faire ni au registre du commerce ni au fisc», clame-t-il.

Echapper au contrôle : mode d'emploi

Nacim, lui, est revendeur de voitures de luxe. «J'ai commencé par écouler des voitures de moins de trois ans. J'en ai vendu des centaines de petites voitures mais avec la multiplication des intermédiaires, les marges devenaient de moins en moins intéressantes alors je me suis spécialisé dans les voitures de luxe», raconte ce jeune issu d'un quartier populaire d'Alger.

Désormais connu dans le circuit, le carnet d'adresses de Nacim ferait baver plus d'un lobbyiste. Et contrairement à ce que pense beaucoup, ce n'est pas uniquement l'importation de voitures de luxe qui fait fonctionner la machine.

Photo : Samir Sid

Les voitures de luxe, apanage de cette nouvelle vague de jeunes Algériens.

«En fait, souligne Nacim, nous intervenons, les autres revendeurs et moi, dans une sphère où le paraître prend le dessus. La concurrence entre "fils de…" et "filles de…", pour être à bord du dernier véhicule sorti en Europe, nous permet de tirer des marges conséquentes.»

Et pour conséquentes, elles le sont : «Il m'est arrivé de faire jusqu'à deux millions de dinars de marge sur une voiture, soit le prix d'un logement social. C'est dingue mais sachez que dans ce milieu, sur un coup de foudre, les acheteurs sont prêts à mettre n'importe quel prix pour posséder une voiture mais, une fois consommée, ils sont tout autant disposés à la céder au plus bas prix. Il y en a même qui ne cherchent plus après.» Pour étayer son propos, il nous renvoie au dernier salon de l'automobile où toutes les Porsche exposées pour la première fois à Alger avaient déjà preneurs avant même de débarquer au port. «Je suis sûr que j'en revendrais un jour car, dans ce milieu, les nouveaux riches et leur progéniture gâtée qui s'offrent ce genre de voitures s'en lassent très vite et s'en ''débarrassent'' parfois au tiers du prix d'achat», ajoute Nacim, convaincu.

Même dans mon quartier, cela ne choque plus personne de voir toute une venelle occupée par des voitures de luxe en attente d'acheteurs.»

«Mais, le silence fait loi et la discrétion foi. Dans ce système, aucune voiture n'est au nom de Nacim. «Allez-y voir sur les sites Internet de revente. Il n'y a que des pseudonymes», fait observer notre interlocuteur. En effet, les Nacim ne sont que des intermédiaires qui émargent au passage. Parfois, une voiture peut transiter par quatre ou cinq personnes avant de connaître son acquéreur.

Pour échapper à toute emprise des contrôleurs, Nacim et les revendeurs de voitures de luxe s'abstiennent de les acquérir en leurs noms pour ne pas s'afficher auprès des services qui délivrent les cartes grises et, partant, attirer l'attention.

Dans les faits, c'est à une certaine fréquence de rotation des voitures sur une durée donnée qu'il se peut qu'un soupçon se manifeste et qu'on ouvre une enquête.

C'est d'ailleurs, pour Nacim, tout ce marché souterrain et les intérêts financiers qu'il charrie qui empêchent l'essor d'un marché de l'occasion réglementé. Ceci avant de conclure : «A une certaine époque, ils y avaient ceux qui concurrençaient carrément les concessionnaires car ils disposaient carrément d'un parc.»

M. O.

SUITE À LA CANICULE DE CES DERNIERS JOURS

C'est déjà l'été pour les Algérois

La canicule qui s'est abattue prématurément sur la capitale a inspiré de bonnes idées aux Algérois. Durant le week-end dernier, de nombreux citoyens ont fui le centre-ville pour profiter de la fraîcheur des plages.

Irane Belkhedim - Alger (Le Soir) - Mohamed Chérif traquait les automobilistes dès qu'ils se garaient sur le parking de Palm Beach.

Le stationnement coûte 20 DA pour le moment. «Venez par là Madame, Monsieur ! Un parasol, par là, par là», appelle-t-il d'une voix cristalline tous ceux qui s'approchent de «ses territoires». «Regarde, y a une Berlingo qui vient de se garer. Vas-y», lui lance l'un de ses copains.

Le jeune nous abandonne et court à la recherche de ses clients.

L'accès à la plage est gratuit. Mohamed Chérif et son cousin proposent la location des tables et parasols parsemés tout au long de la plage. Une table, des chaises et un parasol sont proposés à 500 DA, le parasol seul est à 200 DA. «Il y a eu un monde fou vendredi. Il n'y avait plus où mettre les pieds ! Fallait venir vendredi m'dame ! On aurait dit le mois de juin», confie-t-il.

Son visage basané s'éclaire d'un large sourire, il hésite un moment puis avoue fièrement qu'il en a eu, vendredi, lui et ses copains pour 50 000 DA la journée.

«Mes amis m'ont aidé, il y avait beaucoup de clients.» Agé d'une trentaine d'années, Mohamed Chérif, qui habite le quartier, affirme que les gens viennent depuis le mois d'avril mais que leur nombre a augmenté considérablement ces derniers jours, depuis les fortes chaleurs.

Photo : Samir Sid

Affluence des Algérois à la recherche de la fraîcheur maritime.

Assise confortablement sur une chaise, Aida profitait du vent frais qui commençait à souffler. Agée de 11 ans, vêtue d'un joli maillot, sa fillette assise à ses côtés, se reposait, et mangeait calmement. «C'est trop cher ! Les prix sont excessifs. Mais nous sommes obligés d'acheter», se plaint cette jeune mère en regardant tendrement sa petite. «Je lui ai payé un morceau de foie sans garniture à 650 DA ! C'est fou ! Comment font les parents qui ont plus d'enfants ?»

Fonctionnaire, Aida vit à Belcourt. Elle s'organise pour passer ses week-ends sur les plages algéroises qu'elle adore. Elle choisit entre Zéralda et Palm Beach. «J'aime beaucoup ces plages algéroises. Ici c'est mieux qu'au Maroc ou ailleurs», dit-elle.

Plus loin, à Sidi Fredj et Moretti, c'est le même décor. Des tables et des parasols implantés tout au long des plages.

Les prix varient selon les endroits. A côté, quelques restaurants proposent des mets de fortune à des prix exorbitants.

Les marchands de glaces sont pris d'assaut et on voit une ruée peu habituelle sur les consommations d'eau et toutes sortes de boissons. C'est cela l'été à Alger.

I. B.