

NOUVELLE BOURSE DE L'AUTOMOBILE

Le marché de l'occasion s'enflamme

On le croyait à jamais révolu, le temps où la bourse de l'automobile se faisait et se défaisait sur les étendues poussiéreuses des marchés de Tidjelabine, d'El-Harrach, de Sétif ou encore de Sidi-Aïssa. 15 années après, l'histoire semble bégayer... A la faveur des profondes perturbations qui secouent le circuit officiel de vente de véhicules, les barons de l'informel effectuent un retour sur scène remarqué et fulgurant.

Avec un rictus malicieux qui en dit long sur leurs ambitions hégémoniques, ils reprennent le contrôle de l'argus et imposent une grille tarifaire avec des références qui donnent le tournis. De nouveau, le véhicule d'occasion décline, voire même surpasse le véhicule neuf. Comment en est-on arrivé là ? Est-ce les conditions actuelles défavorables à l'activité des concessionnaires suffisent à elles seules à expliquer ce retour à une période sombre de l'histoire de l'automobile dans notre pays ? Ou est-ce le naturel qui revient au galop après une brève embellie qui n'aura duré que le temps d'une décennie ? Autant de questions que se posent légitimement, du reste, les milliers de clients dont les commandes auprès des revendeurs officiels non seulement n'ont pas abouti, mais se voient aujourd'hui proposer le remboursement du montant de leur dépôt initial et donc la fin d'un rêve.

Des cartes jaunes vierges

Des éléments de réponse sont à glaner du côté des marchés de l'occasion où des tacots d'un autre âge côtoient sans complexe des caisses flambant neuf avec immatriculations et cartes de circulation provisoires (carte jaune) vierges, dont quelques-unes sorties tout droit des show-rooms de concessionnaires.

Première constatation, les prix de ces véhicules dépassent de loin ceux affichés au niveau des concessions officielles. «Allez le trouver dans les show-rooms», nous réplique, sans hésitation, le propriétaire d'une Seat Ibiza toute neuve, avant de renchérir : «Et si vous parvenez à en dénicher une, je vous l'achèterai au prix fort.» Une première explication coulait de source, le manque de disponibilité offrait donc une opportunité rêvée à ces traillers de l'auto de surfer en toute liberté sur la vague ascendante des prix. D'autant que des complicités au sein des représentants des marques apportent beaucoup d'eau au moulin de ces trabandistes aux dents acérées en créant et entretenant cette situation de pénurie.

Dès l'entrée de véhicules sur l'aire de vente, et selon l'audience du modèle, les propriétaires sont systématiquement «pris en charge» par des groupes de pseudo-clients qui proposent des prix, renchérissent et n'hésitent pas à donner les justifications techniques de leur offre. Une manière de délimiter à l'avance les fourchettes des prix. Et si par bonheur ou malheur, c'est selon, le propriétaire cède, les vitres du véhicule sont automatiquement fermées et des arrhes lui sont remis illico presto. Condamné à rester jusqu'à la fermeture du marché pour pouvoir sortir, le vendeur verrouille son véhicule et s'en va errer au milieu de centaines de voitures toutes marques et tous modèles confondus. Débute alors un manège surréaliste, les nouveaux propriétaires reviennent et repartent de temps à autre en compagnie d'un client potentiel qui jettent un coup d'œil sur le véhicule, scrutent à travers les vitres son habitacle puis disparaissent dans la cohue. Le véhicule en question est ainsi revendu une seconde fois sous les yeux ahuris de son propriétaire.

C'est dire la mainmise absolue de ces bandes organisées qui gère l'entrée des véhicules et leur vente à leur guise, exception faite, naturellement, de ceux qui n'entrent pas dans leur champ d'intérêt et ne



De nouveau, le véhicule d'occasion décline, voire même surpasse le véhicule neuf.

pouvant donc générer des plus-values substantielles.

La demande dépasse l'offre

Un second constat nous a surpris, ces revendeurs informels disposent de toutes les données relatives à la situation actuelle du marché officiel de l'automobile en Algérie, la mise en application du nouveau cahier des charges, ses incidences sur l'augmentation des prix, le gel de toutes les opérations de commandes, les intentions des pouvoirs publics à réduire de moitié le nombre de véhicules vendus, la raréfaction des modèles les plus prisés par les clients algériens et surtout les sombres perspectives quant au redressement de la situation du marché pour les prochains mois, voire les prochaines années.

Et au-delà de ces constatations, il convient de souligner que la marché de l'occasion est en phase de reconquérir la place

qui était la sienne et qui lui a été «confisquée» provisoirement par les concessionnaires, celle de la bourse véritable de l'auto-

Modèle	Prix de l'occasion	Prix du neuf
Peugeot 301 Active ess. 2015 (8 000 km)	1 200 000 DA	1 235 000 DA
Peugeot 208 Active 2014 (28 000 km)	1 480 000 DA	1 530 000 DA
Peugeot 307 Oxygo 2006 (100 000 km)	980 000 DA	
Renault Clio3 2012 (30 000 km)	1 370 000 DA	1 250 000 DA
Renault Symbol 2001 (117 000 km)	950 000 DA	1 080 000 DA
VW Caddy 2012 (70 000 km)	2 100 000 DA	2 250 000 DA
VW Golf 6 2012 (92 000 km)	2 070 000 DA	2 050 000 DA
Polo Team 2010 (115 000 km)	1 100 000 DA	1 340 000 DA
Hyundai i40 CRDi 2015 (45 km)	3 200 000 DA	2 850 000 DA
Hyundai Accent 2015 (70 km)	1 250 000 DA	1 180 000 DA
Hyundai Accent GLS 2013 (70 000 km)	1 050 000 DA	999 000 DA
Hyundai i10 69 ch 2015 (8 300 km)	1 100 000 DA	940 000 DA
Seat Ibiza Fully 2012 (65 000 km)	1 250 000 DA	1 220 000 DA
Seat Leon Fr TDI 2015 (68km)	2 800 000 DA	2 619 000 DA
KIA Picanto 2015 (95 km)	1 400 000 DA	1 360 000 DA
KIA Sorento ancien 2015 (38 km)	4 200 000 DA	3 650 000 DA

ISSAD REBRAB À PROPOS DES ACQUISITIONS À L'INTERNATIONAL :

«On est à la recherche d'autres relais de croissance»

Lors d'une grande cérémonie tenue avant-hier soir à l'hôtel El-Aurassi, le groupe Cevital a annoncé le lancement officiel de la filiale algérienne du groupe Brandt.

Salah Benreguia – Alger (Le Soir) - Poursuivant son important programme de développement et de diversification dans des secteurs porteurs et à forte valeur ajoutée, le groupe Cevital compte conquérir le marché international. Un objectif inscrit, depuis plus d'une année, dans l'agenda du CEO du groupe, à savoir Issad Rebrab. Ce dernier a, d'ailleurs, bien voulu marquer le lancement officiel de sa nouvelle filiale Brandt en organisant avant-hier soir une grande cérémonie à l'hôtel El-Aurassi. Des hommes d'affaires, d'anciens ministres, les deux ex-chefs du gouvernement (Ahmed Benbitour, Réda Malek), des patrons de presses étaient présents à cette rencontre. Enregistrant une croissance de 30% ces 15 dernières années, le groupe Cevital a voulu s'attaquer à d'autres marchés notamment à l'international et ce, pour devenir un acteur majeur dans le développement des exportations de l'Algérie. Une politique inscrite dans le business plan du groupe qui comporte une panoplie de défis industriels. «Le leitmotiv est d'être leader dans ce que nous entreprenons. On est leader dans

la grande distribution, l'agroalimentaire. On est également leader dans la vente du verre plat avec une capacité de production de 30% destinés au marché national et 70% à l'export dont 60% vers l'Europe (Allemagne, Portugal, Italie, Belgique, Autriche) et le reste vers les pays maghrébins», a fait savoir le président-directeur général du groupe. «En 2014, on a décidé de se lancer à l'international pour chercher d'autres relais de croissance (4 sociétés en Europe dont deux en France, 1 en Espagne et une en Italie)», a-t-il fait savoir. Et d'expliquer que l'objectif d'une telle démarche est de faire de l'Algérie «le grand atelier de l'Europe», car, «elle a tout pour réussir, vu sa proximité avec l'Europe». Poursuivant son discours qui est axé principalement sur les dernières acquisitions à l'international, M. Rebrab a souligné que l'objectif visé est bien les exportations, et ce, compte tenu des réseaux de distribution déjà existants en Europe. L'intervenant a expliqué que le rachat de grandes entreprises européennes en difficulté, à l'instar de Fagor-Brandt et Oxxo, pas moins de 1 000 emplois ont été



Issad Rebrab.

sauvés en France et la remise sur les rails de ces entreprises, en Algérie, permettra la création de 7 500 emplois après la réalisation de nouvelles entités. «Pour le cas d'Oxxo, la technologie installée à Bordj- Bou-Arréridj où sera située l'unité de production, dépassera de très loin celle d'Oxxo en France. Par contre, on gagnera en marque, du savoir-faire de ses employés et surtout le réseau de distribution» a-t-il précisé. Idem pour Brandt-Fagor. Le patron du premier exportateur privé et deuxième contribuable après Sonatrach en Algérie a, en effet, souligné que l'usine Brandt Algérie ambitionne de s'imposer comme un nouvel acteur régional majeur dans le domaine de l'élec-

troménager sur la région Europe, Mena et l'Asie pacifique. «Nous envisageons pour la marque Brandt via la filiale algérienne Brandt Algérie et Brandt en France de créer un grand groupe de taille mondiale et d'aller vers la conquête d'autres marchés», a-t-il soutenu.

Ouverture à Hydra du premier showroom de Brandt Algérie
De son côté, le directeur général de Brandt Algérie a souligné que «la capacité de production actuelle sera considérablement renforcée d'ici 2015 au niveau du site actuel de Sétif dans une première phase, en attendant la mise en exploitation du deuxième projet de construction d'une nouvelle usine avec un investissement de 700 millions d'euros s'étalant sur une superficie de 110 hectares». Massinissa Ait Saâdi a également annoncé l'ouverture d'un showroom à Hydra (Alger) qui sera le premier d'une grande lignée de Brandt Stores implantés, incessamment, en Algérie. «Brandt Algérie sera étoffée très prochainement par le lancement des autres marques emblématiques du groupe Brandt, à savoir De Dietrich dans le segment dit Premium, Sauter et Vedette des marques dites généralistes», a-t-il noté.

S. B.