

Extrait du El Watan

<http://www.elwatan.com>

# **MarchÃ© automobile**

-- Archives - 2007 - 2007-01 - 2007-01-22 --

**Acquiescer une voiture "W", selon le jargon des initiés aux marchés des véhicules, n'est plus un rêve. Il suffit de se promener dans nos rues pour en avoir la confirmation, et ce, depuis l'avènement des concessionnaires autos en Algérie et dont la défunte firme Daewoo a ouvert le bal.**

Depuis quelques années, les enseignes lumineuses, qui mieux mieux, ne cessent de fleurir sur les frontons des entreprises automobiles installées intra muros. Ainsi, Peugeot, Renault, Fiat, Chevrolet, Hyundai, Kia et autres voitures chinoises titillent chaque jour nos sens mécaniques à grands coups de placards publicitaires sur les colonnes des tableaux ou sur les ondes. Mais les prix inaccessibles des voitures ont fait que le rêve d'acheter le voisin avec une grosse berline est resté lettre morte jusqu'à ce que les banques prennent l'affaire en main. Le crédit auto était né et avec lui une nouvelle forme de consommation inconnue jusque-là chez les Algériens. Celui qui voulait acheter une voiture ne s'endettait plus chez la tante immigrée ou chez des amis friqués. Il suffit de constituer un dossier et de disposer d'un revenu régulier, et bonjour les balades sur l'asphalte! déformé et crevé malheureusement. "Depuis que nous avons lancé le crédit auto à la fin de l'année 2003, notre banque ne connaît plus d'un nouveau genre de clientèle : les salariés, nous dira M. Naït Abdelhamid, directeur de l'agence El Baraka de Constantine. Nous traitons une quinzaine de dossiers par mois en 2004, jusqu'à ce que le nombre soit multiplié par dix. Il a fallu pour cela créer un service crédit auto, une section du service des crédits. Le client désirent acquiescer une voiture par le biais d'un crédit chez nous attendra au maximum une quinzaine de jours, puis il recevra une notification et son premier chèque. S'il y a disponibilité du véhicule, le client repartira au volant de sa voiture après une vingtaine de jours, après avoir versé un apport initial qui représente au moins 30% de la valeur du véhicule, et devra se présenter à nos guichets chaque mois pour payer le reste de son crédit qui sera étalé sur 48 mois." Il faut savoir que le crédit auto a pris une telle ampleur chez El Baraka qu'il se situe actuellement à 60% du volume des crédits de cette banque qui se chiffre à 257 millions de dinars.

### Hyundai met "l'Accent" !

C'est client, et même s'il est enchanté de trouver une banque à son écoute avec un personnel aux petits soins, il y a bien un hiatus qui contrecarre un tant soit peu ce décor idyllique. "J'habite à Chelghoum Laïd, dans la wilaya de Mila ; chaque mois, je dois me déplacer à la banque pour m'acquiescer de mon « mensuel », et chaque fois je dois faire une tournée de plusieurs heures pour payer. Il suffit qu'il y ait de gros versements pour qu'on reste coincé. Il m'est arrivé de rentrer chez moi sans payer pour retenter ma chance deux ou trois jours après." Cette situation qui dérange beaucoup de clients trouvera peut-être un dénouement de solution avec l'ouverture imminente d'une nouvelle agence plus spacieuse à Sidi Mabrouk. El Baraka, qui détient actuellement la plus grosse part de marché du crédit auto, a emboîté le pas au CPA qui a été à un certain moment actif dans ce créneau. Mais la lenteur du traitement des dossiers a encouragé les fidèles au crédit populaire d'Algérie de changer d'air. Cette banque est ainsi distancée de plusieurs longueurs quant au crédit auto à Constantine. Une autre banque, Société Générale, qui a aussi bien démarré à

## Marché automobile

Constantine, s'est essoufflé du fait de l'obligation de la domiciliation du client chez elle et surtout  
des offres alléchantes de Cetelem qui est en passe de doubler tout le monde. Chez les concessionnaires auto, c'est la joie. Leur chiffre d'affaires n'aurait jamais été aussi excellent s'il n'y avait pas ces fameux crédits auto. "Pour l'année 2006, on est arrivé à couler 926 véhicules, essentiellement les Accent et les Atos, dont plus de 600 relèvent du crédit bancaire, occupant la première place à Constantine." Ce sont là des chiffres avancés par Mohamed Salah Chebana, directeur de Hyundai à Constantine. Et d'ajouter : "Les bourses moyennes ont pu trouver chez nous la voiture de leurs rêves, aidées en cela par un crédit bancaire qui devient incontournable. Mais des véhicules comme Santa Fe à 275 millions de centimes, qui est évidemment hors de portée des salaires, et les camions H 100 trouvent aussi preneurs. Il faut dire que nous trouvons toute l'aide nécessaire chez les banques El Baraka et Cetelem qui traitent les dossiers très rapidement. La même chose peut être relevée à la BEA, qui a une convention avec le ministère de la Défense. Il est néanmoins dommage que les clients trouvent par la suite des difficultés pour payer leurs redevances mensuelles du fait de la foule constamment présente autour des caisses des banques." Pour la nouvelle année, Hyundai Constantine s'est fixé comme objectif de commercialiser plus de 1500 véhicules, un but pas trop difficile à atteindre quand on sait que les commandes d'Atos sont toujours aussi élevées et que la nouvelle Accent qui sera dévoilée au printemps promet de détrôner son aîné qui est la voiture la plus vendue en Algérie en 2006.

## Cetelem s'impose

Au niveau des show-rooms de Volkswagen et de Renault sis aux ex-Aswak el fellah de la cité Emir Abdelkader, le temps est au beau fixe. Le patron des lieux, Benameur Ali, qui a aussi à monter des stands très attirants qui n'ont rien à envier aux concessionnaires outre-Méditerranée, nous dira : "Notre concessionnaire VW a été classé premier en Algérie en 2006 après que nous ayons aussi coulé 438 véhicules, en majorité des Gol et des Golf 5, avec un chiffre d'affaires supérieur à celui de 2005 où nous avons pourtant vendu plus de 700 véhicules. Nos efforts ont été récompensés, sans oublier pour cela l'apport non négligeable du crédit bancaire, notamment chez Cetelem et El Baraka, sans oublier la BEA et sa convention avec les militaires. Le crédit bancaire a stimulé nos ventes. Pour l'exemple, on arrive à placer 5 à 6 véhicules Renault par jour, essentiellement des Clio et des Logan, alors que pour VW, malgré l'indisponibilité de la Gol qui ne reviendra qu'en avril, on a fait une excellente année. Pour la nouvelle année, nous comptons convaincre notre clientèle qu'Audi, Skoda et Seat sont aussi fiables que la marque VW, que nos pièces de rechange sont toutes d'origine, avec une garantie de 2 ans sur tous nos véhicules et un kilométrage illimité. Qu'on nous fasse confiance." Ces vœux ne seront sûrement pas difficiles à réaliser du fait qu'en plus de la banque El Baraka, la française Cetelem, bien qu'aucune agence n'ait ouvert ses portes ailleurs qu'à Alger, grignote sur les parts de marché de toutes les institutions financières qui proposent le crédit auto, et pour cause ! Cetelem fournit à ses clients un traitement du dossier par e-mail internet, car un agent du concessionnaire transmet le tout à l'agence d'Alger qui donne son accord initial quelques minutes plus tard. Si le dossier est livré, le client n'est pas tenu de verser les traditionnels 30% de l'apport initial, mais un pourcentage en fonction de ses revenus et qui ne saurait excéder 20% du prix du véhicule. "Cetelem voulait proposer à ses clients un taux d'intérêt de 5%, un taux rejeté par les lois en vigueur en Algérie car cela aurait signé l'arrêt de mort des banques algériennes qui fixent des taux plus importants", nous dira un banquier. Cetelem proposera donc un taux d'intérêt variable, de 7,5 à 9,9%, selon que le client choisit de rembourser son crédit en

## Marché automobile

2, 3, 4 ou 5 années, et sans qu'il ne soit obligé de faire une domiciliation bancaire. Cette formule  
a drainé une grande foule au niveau des concessionnaires, attirée par la simplicité de la constitution du dossier de crédit en plus des avantages financiers et temporels cités plus haut, en attendant que Cetelem boucle sa première année en Algérie, le 27 février 2007. Il s'avère aussi, et malheureusement, que les banques algériennes, bien qu'elles soient les initiatrices du crédit auto, sont à la traîne et n'attirent plus grand monde du fait de la complexité de la constitution du dossier et de la lenteur de son traitement. Le marché de l'automobile, qui n'aurait jamais été ce qu'il est actuellement sans les banques étrangères, El Baraka et Cetelem en tête, promet de s'étendre un peu plus du fait que plusieurs institutions financières internationales attendent au portillon du ministère des Finances pour décrocher l'agrément qui leur permettra d'activer sur le marché algérien. Crédit agricole, qui postule à investir dans le capital du CPA, promet d'ailleurs, selon des indiscrétions, de bousculer tout ce qui s'est fait jusqu'à présent dans le domaine du crédit auto, et il n'est pas le seul à lorgner du côté d'un secteur qui n'a pas cessé de faire parler de lui.