

Le premier journal
de la rechange
automobile en Algérie

Algérie RECHANGÉ

Mars
2016
N°1

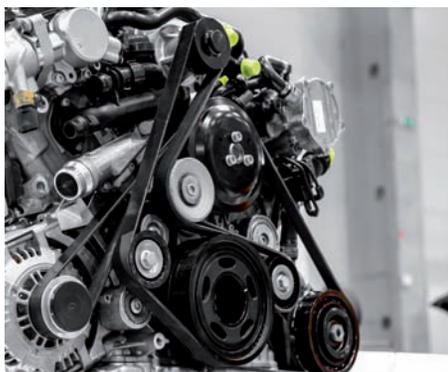
www.algerie-rechange.com



Evènement

P4 SPÉCIAL
EQUIP AUTO
2016

Moteur de l'après-vente



TESTS
ET ESSAIS

REPLACEMENT
D'UN MOTEUR
EN ÉCHANGE
STANDARD

P47



HOMMES
EN QUESTIONS

NEXUS ALGÉRIE
EN BONNE VOIE

P23



7.50€ / 880 DZD

Filtration
Le Premium a la cote

P38

Mohammed Siad, Président, Directeur général du groupe SIAD

« Nous avons particulièrement été séduits par Nexus International, qui affiche une stratégie et des objectifs différents. »



S'il existait un porte drapeau de la professionnalisation de la filière de l'après-vente automobile, ce serait sans nul doute Mohammed Siad, un entrepreneur engagé dans la modernisation de la rechange et le respect de standards, seule voie pour que les algériens reprennent confiance dans leur réparateur automobile. Adhérer à Nexus International et fédérer d'autres acteurs relèveraient pour lui de cette démarche qui l'anime. « Certes, il existait d'autres groupements internationaux auparavant et nous avons entrepris des pourparlers avec l'Autodistribution à une époque pour créer Autodistribution Algérie mais cela n'avait pas abouti, à un moment où la direction changeait. Et puis... Ce qu'il faut surtout dire, c'est que nous avons particulièrement été séduits par Nexus International qui affiche une stratégie et des objectifs différents de ce qu'on a pu voir et qui m'ont convaincu, comme les trois autres membres, qui ont adhéré il y a un an. Chez Nexus International, on parle beaucoup de formations et les opérateurs du domaine de la rechange automobile en Algérie ont besoin de formation, j'ai donc adhéré et mes confrères ont suivi. D'autres viendront également, j'en suis convaincu et je l'espère ! »

**Nexus Academy,
NexusAuto et Drive+
à la loupe**



Gaël Escribe DG de Nexus International et Mohammed Siad

Prêt à proposer son propre institut de formation (Mofid à Oran, qui signifie essentiel en arabe) comme base logistique pour Nexus Academy, Mohammed Siad mise sur l'équipe de NI pour animer les sessions de formation à l'intention du « middle management » des membres : « Les formations sont mixtes et effectuées par des professionnels d'un organisme international. Ce que nous proposons, c'est notre centre et bien sûr notre soutien ». Quant au réseau de garages amené dans la besace de Nexus International, Mohammed Siad y croit-il ? « Nous comptons 30 000 garages indépendants en Algérie qui travaillent toujours traditionnellement en manquant de beaucoup de supports essentiels. Ils ont besoin de formation mais aussi d'une enseigne pour bénéficier de

règles communes, de procédures communes... que l'on crée des standards pour que le client ait encore foi dans ce qu'on lui dit. Les véhicules deviennent de plus en plus complexes et les automobilistes exigent d'être rassurés quant au diagnostic, à la qualité de l'intervention, au choix de la pièce employée. Avec une enseigne qui engage sa

responsabilité, qui procure une garantie, nous retrouverons la confiance des clients. NexusAuto et NexusTruck peuvent jouer ce rôle. D'autant que la concurrence devient plus rude,

« Nous avons particulièrement été séduits par Nexus International, qui affiche une stratégie et des objectifs différents. »

les concessionnaires essayant désormais d'aller au-delà de la période de garantie pour garder leurs clients. Ils ont comme atouts, le fait d'être formés par le constructeur et de bénéficier des outils. Alors, certes,

l'automobiliste recherche un niveau de prix, mais à condition d'être assurés d'un bon travail. J'ajouterais que seule la formation des jeunes pourra leur permettre d'accéder à ce type de garages, que le gouvernement aide à se monter, grâce à des subventions. Nous avons besoin de cela pour lutter contre le chômage des jeunes ». Quant à la marque de distribution, Drive+, Mohammed Siad apprécie le concept qui permet d'obtenir des prix attractifs pour des pièces Premium, grâce à l'effet volume. Il attend seulement de voir comment les prix peuvent s'adapter aux différents marchés, parce que « le marché algérien ne peut absorber des pièces trop chères alors que notre « Smig » est à 200 euros ». Mais toutes les discussions ne sont pas closes...

**Sur Equip Auto,
Mohammed Siad
interpellerà les
industriels**

A l'occasion du salon Equip Auto, Mohammed Siad n'échappera pas à son habituel désir de promouvoir la filière automobile de l'après-vente et industrielle. Son engagement pour cette dernière étant totale, il n'hésite pas à interpeller les grands groupes internationaux de fabrication de pièces, afin qu'ils installent de nouveaux sites industriels, via les co-entreprises. « Equip Auto nous permet de nous adresser directement aux équipementiers internationaux, cela nous offre l'occasion de leur rappeler que notre économie a besoin de se diversifier et qu'elle doit le faire avec eux. Nous sommes entrés dans une période de crise et nous devons, comme le gouvernement ne cesse de le dire, créer de nouvelles activités, notamment dans la pièce de rechange automobile. Nous sommes encore trop souvent considérés comme des importateurs effectuant de la vente en l'état, c'est oublier que nous intervenons également en formation, en marketing, en services, en logistique etc. C'est pourquoi, il nous faut aller encore



plus loin, et je vais essayer de convaincre nos partenaires de venir investir avec nous dans l'industrie automobile, ici, en Algérie. Il y a encore peu de temps, les équipementiers nous opposaient, non sans raison, que les volumes nécessaires à une implantation de site de fabrication étaient inférieurs à un retour sur investissement positif, ce qui annulait toute tentative. Aujourd'hui, nous pouvons leur opposer la montée en puissance de l'usine Renault d'Oran, l'arrivée de PSA Peugeot-Citroën (2017), celle de Volkswagen, l'usine de Hyundai (en construction) pour ne parler que du VL. Et bien sûr l'après-vente qui en découle ! Renault, PSA et Volkswagen représentent dans les 60 % du marché ! N'oublions pas non plus que l'export vers la Tunisie et le Maroc est facilité par l'exemption de taxes douanières, et que beaucoup d'avantages sont consentis aux groupes qui veulent investir en Algérie. Nous pouvons commencer par du CKD et intégrer au fur et à mesure, avec les équipementiers, des productions locales. Les constructeurs ont besoin de sous-traitants locaux, de fournisseurs première monte, or qui mieux que nous, les importateurs des pièces, les distributeurs d'équipements, peuvent les accompagner dans cette démarche de création de sous-traitance ? Nous le dirons en premier lieu à des équipementiers comme Valeo. Nous savons que la réglementation du 51 / 49 en vigueur dans notre pays, gêne les fabricants internationaux, mais ils ont besoin de partenaires locaux et ne vaut-il pas mieux choisir un partenaire avec lequel on travaille depuis plus de 20 ans ? Nous

sommes en pourparlers avec plusieurs fournisseurs, mais c'est un processus long.

50 ans en 2016, la maison sera belle !

Même si les Etablissements Siad arborent une nouvelle robe, chaque année, pour leur stand, on dira que cette année, cela ne pouvait pas être autrement puisque la maison fête ses 50 ans, un bel âge pour une entreprise familiale dont voit déjà la relève très active et travaillant à préparer l'avenir. Encore une occasion pour Mohammed Siad de prononcer un plaidoyer en faveur de la formation professionnelle, sans laquelle les métiers de la rechange ne sont plus possibles à exercer :



« Nous effectuons ou organisons des formations auprès de nos clients distributeurs, revendeurs, et réparateurs. Nous ne nous arrêtons pas au seul thème technique, nous travaillons sur la logistique car la supply chain, en Algérie, n'existe pas et nous devons faire en sorte que nos clients évitent les écueils aussi bien du sur-stockage que du sous-stockage, les deux attaquant la performance et la rentabilité. Nous allons aussi parler d'informatisation des systèmes de gestion clients permettant de gagner en profitabilité en perdant moins de temps, tout en

augmentant le service. Notre client est devenu encore plus exigeant qu'un client européen, parce qu'il a perdu confiance en son réparateur. La rechange automobile en Algérie avance à deux vitesses, il y a ceux qui respectent les cahiers des charges, les process, les modes de garantie et ceux qui font n'importe quoi parce qu'ils n'ont pas suivi de formation, notre message est donc clair : sans formation, pas de survie », assène Mohammed Siad qui revient sur son institut d'Oran, agréé par l'Etat, le Mofid Institut (Management, Organisation Formation, etc.) : « Nous avons signé des contrats avec des formateurs internationaux pour qu'ils effectuent des formations en gestion de stocks, en réparations de toutes sortes, en fait sur tous les métiers de la rechange, de la vente et du marketing au remplacement de la pièce, en passant par la gestion des ressources humaines ou encore la gestion moteur, l'électromécanique, la vulcanisation et la géométrie des trains etc. »

Par ailleurs, le groupe entend bien profiter du salon pour rencontrer tous ses partenaires, ses clients et fournisseurs, et fêter les deux anniversaires, celui des 10 ans d'Equip Auto et les 50 ans des Etablissements Siad, fondés en 1966, par le père de Mohammed : « Nous avons toujours suivi ses valeurs comme en témoignera notre slogan de cette année « Servir, Innover, Accompagner, et Développer » comme S.I.A.D. Ce n'est pas qu'un slogan, c'est un engagement à améliorer notre service, à innover encore, à accompagner le client en faisant

en sorte qu'il soit à niveau sur tous les plans, et à développer des co-entreprises, en transversal, industrie, qualité de service, supply chain et formation. Développons l'avenir ensemble et faisons le à trois, avec le client, le partenaire et nous. Le partenaire, c'est aussi bien le fournisseur que l'industriel ou encore les médias qui permettent de transmettre les informations dont la profession a besoin. »

La carrosserie construction, première filière industrielle

Ils l'avaient présenté en avant première sur Equip Auto, la carrosserie construction s'était invitée comme nouvelle activité au sein des Etablissements Siad. Cette première filiale industrielle du groupe se construit autour de deux axes principaux, la sous-traitance du constructeur et l'aménagement de véhicules utilitaires pour les artisans et les institutionnels. Dans le premier cas, c'est le constructeur

qui détient les marchés et sous-traitte l'aménagement en fournissant les « véhicules plateaux ». Dans le second cas, il s'agit d'aménager à la demande pour le client son véhicule en fonction de son métier, un véhicule atelier de plomberie, d'électricité, frigorifique ou de dépannage, mais aussi les ambulances et autres véhicules spécifiques. Une activité industrielle qui pourrait préfigurer d'autres entités si les messages passent bien sur Equip Auto... ■

Hervé Daiguerpece