

# ALGÉRIE

LE PREMIER JOURNAL  
DE LA RECHANGE AUTOMOBILE EN ALGÉRIE

# RECHANGE

N°34 OCTOBRE 2020

[www.algerie-rechange.com](http://www.algerie-rechange.com)

# 第一位\*



## \*Leader de la réparation d'embrayages pour véhicules asiatiques

Pour la réparation d'embrayages équipant les véhicules asiatiques, ne retenez qu'un seul nom : LuK. Leader du marché, nous proposons la solution de réparation appropriée pour la majorité des modèles japonais et coréens. Profitez de notre expertise première monte et des compétences exceptionnelles de Schaeffler en termes d'ingénierie.

Plus d'informations sur :

[www.rexpert.ma](http://www.rexpert.ma)



## SCHAEFFLER

**ALGÉRIE**

LE PREMIER JOURNAL  
DE LA RECHANGE AUTOMOBILE EN ALGÉRIE

# RECHANGE

N°34 OCTOBRE 2020

[www.algerie-rechange.com](http://www.algerie-rechange.com)

## L'OUTIL DE DIAGNOSTIC à la peine

P36



à l'utilisateur ni au chauffeur, et d'autre part, que nous apportons beaucoup de valeur aux employeurs et aux grosses collectivités locales qui organisent leurs transports publics. Or, ces trajets, en termes de production, sont pris en charge à 75 % par la puissance publique, en France, et à 25 % par l'utilisateur final. Nous avons donc décidé de créer deux entreprises, Karos Entreprises d'une part, et Karos Territoires, d'autre part, dont nous commercialisons les solutions respectivement auprès des gros employeurs et auprès des collectivités territoriales qui achètent le transport. Pour donner un exemple, nous venons en complément de Transdev (Opérateur et intégrateur global de mobilités au service des passagers, collectivités et entreprises, Transdev transporte chaque jour 11 millions de personnes, ndlr) pour fournir une solution Karos Entreprises à Airbus Blagnac, afin de créer des connections supplémentaires et un réseau de transport complémentaire pour desservir le site. Nous effectuons ainsi de nombreuses délégations de trans-



port, en sous-traitance pour les pouvoirs publics et les collectivités locales comme au Havre, à Grenoble, à Troyes, ou avec les régions Ile de France, Normandie, Occitanie, etc. qui sont les acheteurs traditionnels du transport public et qui acquièrent auprès de Karos Territoires nos solutions de covoiturage. En résumé, il s'agit, pour les employeurs, d'optimiser la mobilité quotidienne de leurs salariés, et, pour les autorités de transport, de compléter leur réseau de transport en commun en zones péri-urbaines et rurales.

Dans ces configurations, que paie l'utilisateur et à qui ? L'utilisateur ne paie que le mon-

tant qui sera décidé par l'entreprise ou par la collectivité, de même que la rémunération du chauffeur sera établie par notre client. Le client pouvant également acter, depuis la loi d'orientation des mobilités, d'une subvention qui vient financer une partie du prix. Par exemple, dans la Région Normandie, l'utilisateur ne paie qu'un euro, quand le chauffeur se voit rétribué à hauteur de 2,20 euros pour un trajet de 22 km, grâce aux subventions de la Région. Pour l'utilisateur, c'est vraiment très économique et c'est très appréciable pour le chauffeur. Quant à Karos, la société est commissionnée pour son travail par la Région. C'est ainsi que nous avons construit notre modèle économique, qui n'a pas encore atteint sa rentabilité, mais qui, un an et demi à peine après son élaboration, va dans le

bon sens avec un chiffre d'affaires réalisé en 2019, d'1,5 million d'euros. Pour résumer, nos clients sont exclusivement les entreprises et les collectivités locales et les utilisateurs les salariés de ces entreprises ou les habitants des territoires en question. Nous avons, à ce jour, vendu « Karos Entreprises » à une centaine de sociétés et « Karos Territoires » à une douzaine de collectivités territoriales, soit 12 millions de personnes qui peuvent utiliser notre solution de mobilité.

Les investisseurs croient en la réussite de ce nouveau concept de covoiturage, au vu de leur implication et même si cela prend un peu de temps ?

Nous avons, effectivement, levé quelque huit millions d'euros pour installer l'entreprise et nous inspirons la confiance des inves-

Il s'agit, pour les employeurs, d'optimiser la mobilité quotidienne de leurs salariés, et, pour les autorités de transport, de compléter leur réseau de transport en commun en zones péri-urbaines et rurales.



## Votre Meilleur Partenaire En Equipements de Carrosserie et Peinture Automobile

The advertisement features four panels showcasing different automotive equipment and products:

- MIRKA:** A worker using a yellow orbital sander on a car's body panel.
- menzerna:** A collection of various car care products like polish and wax, with a car wheel in the background.
- FLEX:** A worker using a red heat gun on a car's interior or exterior part.
- AUTOCOLOR:** A worker using a spray gun to paint a car part, with various paint cans and containers in the foreground.

### Nos implantations

#### Succursale Draâ ben kheda

RN N° 12 Lot. N°01 Zone Industrielle  
Draâ Ben Kheda, Tizi Ouzou.  
Tél: +213 (0) 26 43 33 02  
Fax: +213 (0) 26 43 32 98  
Mob: +213 (0) 555 96 40 22

#### Succursale Azazga

Bd, Ahmed Zaidat 15300  
Azazga - Tizi-Ouzou.  
Tél: +213 (0) 26 14 11 33  
Fax: +213 (0) 26 14 11 22  
Mob: +213 (0) 555 96 40 22

#### Succursale Bir Mourad Raïs

17 Rue des Frères Bouadou  
Bir Mourad Raïs, Alger.  
Tél: +213 (0) 23 54 23 88/ 89/ 90.  
Fax: +213 (0) 23 54 23 93  
Mob: +213 (0) 555 96 40 10

#### Succursale Oran

22 Bd Abane Ramdane  
Ex Bd des chasseurs, Oran.  
Tél: +213 (0) 41 33 13 04 /25 45.  
Fax: +213 (0) 41 33 13 34  
Mob: +213 (0) 561 60 95 93

#### Service Après Vente

Bd, Ahmed Zaidat 15300  
Azazga - Tizi-Ouzou.  
Tél: +213 (0) 26 14 11 33  
Fax: +213 (0) 26 14 11 22  
Mob: +213 (0) 555 96 40 18



IMPORTATIONS

# L'importation de VN désormais encadrée par un décret en Algérie

Le décret exécutif fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs est paru dans le dernier journal officiel (JO) N49, rapporte Algérie Presse Service, dont nous vous livrons le texte in extenso.

L'activité d'importation de véhicules neufs en vue de leur revente en l'état, est ouverte aux concessionnaires constitués sous la forme de sociétés commerciales conformément à la législation en vigueur, et titulaires d'un agrément définitif délivré par le ministre chargé de l'industrie. Cette activité est réservée aux sociétés commerciales dont le capital social est détenu entièrement par les opérateurs nationaux résidents. L'importation de véhicules est soumise au régime des quotas, par marque de véhicules dans le respect des critères de transparence. L'article 4 du décret stipule que le ou les contrat (s) de concession liant le concessionnaire au



concedant doit être conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur.

Le concessionnaire personne morale ne peut prétendre qu'à un seul agrément de concessionnaire lui permettant d'exercer l'activité et

représenter jusqu'à deux marques de véhicules sur le territoire, précise le décret. L'obtention de l'agrément définitif pour l'exercice de l'activité de concessionnaire de véhicules neufs est subordonnée à la souscription au cahier des charges. Le postulant à l'activité de concessionnaire est soumis à l'obtention d'une autorisation provisoire délivrée par le ministre chargé de l'industrie. Elle est assujettie à la fourniture d'un dossier comprenant entre autres la demande d'obtention de l'autorisation provisoire, une copie des statuts de la société faisant ressortir le code de d'activité de concessionnaire.

### Infrastructures appropriées, personnel qualifié obligatoires

« L'autorisation provisoire est délivrée par le ministre chargé de l'industrie dans un délai n'excédant pas les 30 jours qui suivent la date de délivrance du récépissé. Le postulant à l'exercice de l'activité de concessionnaire doit disposer d'infrastructures appropriées pour l'exposition le service après-vente, la pièce de rechange et le stockage dont les superficies minimales sont fixées dans le cahier des charges », explique l'article 17 du décret. Le concessionnaire est tenu de disposer d'un personnel ayant les qualifications requises et /ou une expérience professionnelle de 5 ans minimum dans les domaines de la commercialisation et de la méca-

nique établies par des documents les justifiant.

### Distribuer sur le territoire national, un impératif

Les concessionnaires, précise encore le décret, sont tenus de développer leur réseau de distribution à travers le territoire national qui doit couvrir les autres régions (Est, Ouest, Sud, Nord) dans un délai n'excédant pas 12 mois pour les concessionnaires de véhicules automobiles, remorques et semi-remorques neufs et 24 mois pour les concessionnaires d'engins roulants neufs à partir de l'octroi de l'agrément définitif.

Le concessionnaire ne peut livrer que les véhicules neufs ayant fait l'objet d'un contrôle de conformité par les services des mines. Les véhicules neufs importés doivent répondre aux normes de sécurité et de protection de l'environnement prévues par la législation et la réglementation en vigueur ou à défaut aux normes reconnues à l'échelle mondiale, note le décret. Il doit disposer d'un stock suffisant de pièces de rechange et d'accessoires d'origine ou de qualité homologuée par le constructeur pour la prise en charge de la garantie et du service après-vente des véhicules.

Il est interdit aux concessionnaires de véhicules automobiles d'importer des véhicules pour le compte d'autres concessionnaires en dehors de leur propre réseau de distribution pour lequel ils sont dûment agréés par les services habilités du ministère chargé de l'Industrie. Le prix de vente figurant sur le bon de commande du véhicule neuf doit être ferme non révisable, et non actualisable à la hausse. Il doit être établi en toutes taxes comprises et inclure éventuellement les rabais ristournes, remises consentis, ainsi que les avantages fiscaux prévus par la législation en vigueur.

ALGÉRIE PRESSE SERVICE



**SIAD**  
OUTILLAGES ET EQUIPEMENTS  
PROFESSIONNELS

VOTRE PARTENAIRE  
**EN ALGERIE**



**ACTIA®**  
www.actia.com



**MULTI-DIAG®** 360  
POUR DIAGNOSTIQUER  
& RÉPARER



Gamme **CAR DIAGNOSTICS**  
Pack XS    Pack XM    Pack XL

**Nos implantations**

- Succursale Draâ ben kheda  
Tél: 0555 96 40 22
- Succursale Azazga  
Tél: 0555 96 40 22
- Succursale Bir Mourad Raïs  
Tél: 0555 96 40 10
- Succursale Oran  
Tél: 0560 71 80 17
- Service Après Vente  
Tél: 0560 71 80 18

www.groupesiad.com  
siad@groupesiad.com



# L'outil de diagnostic à la peine

Alors que tous les spécialistes s'accordent à dire que les ventes d'outils de diagnostic peinent à éclore, surtout en cette période de confinement, il devient légitime de se poser la question de la réparabilité des véhicules au Maghreb...



Lorsque les grands de l'équipement de garage, les marques internationales d'outils de diagnostic font le compte des commandes en outils de diagnostic au sud de la Méditerranée, ils s'inquiètent : comment opèrent les mécaniciens pour intervenir sur des véhicules d'aujourd'hui (et même des 5 ou 10 ans passés) sans être équipés d'outils de diagnostic dignes de ce nom. Mehdi Baumel, représentant la marque Delphi sur l'Afrique du nord, se préoccupe de cette situation qui pourrait être préjudiciable à la sécurité des automobilistes : « Nous avons confié la distribution des outils de diagnostic à des gens très sérieux que ce soit en Algérie, au Maroc ou en Tunisie et nous nous apercevons que les ventes d'outils ne sont pas au rendez-vous, et, surtout, très éloignées des besoins du parc circulant. Certes, la période dans laquelle nous vivons n'est pas propice aux achats, mais cela n'empêche pas les mécaniciens d'être obligés de passer par des outils de diagnostic pour intervenir sur les voitures. Or, malgré les aides que nous mettons en place, les communications que nous effectuons sur des sites spécialisés (nous renvoyons toutes les demandes sur nos distributeurs officiels), les commandes ne sont pas à la hauteur du marché et je crois pouvoir dire que c'est vrai pour la plupart des grandes marques internationales premium ». Une situation qui ne manque pas d'intriguer l'ensemble des opérateurs.

## Les chinois plus prompts que les européens

L'explication la plus logique – et, hélas, la plus commune pour nombre de familles de produits, c'est le recours des mécaniciens aux appareils chinois de piètre qualité. Ils sont beaucoup moins chers (parfois jusqu'à 3 ou 4 fois) mais ne rendent pas les mêmes services, car ils ne disposent pas des bonnes informations, encore moins sur les derniers véhicules. Le danger réside dans le fait qu'utiliser un outil de diagnostic qui ne délivre pas les bons diagnostics, cela conduit inévitablement à des problèmes plus ou moins graves, comme la non réparation des pannes jusqu'à l'endommagement d'autres pièces ou circuits et bien sûr des pertes de temps, d'argent et beaucoup de réclamations et d'indemnisation. Sans compter les risques d'accidents et de mise en danger des personnes. Les appareils de Diag achetés sur des sites chinois sont aussi souvent contrefaits et n'ont d'appareil de diagnostic que le nom. Là encore, il faut revenir aux réseaux des importateurs distributeurs officiels pour se protéger, bénéficier du soutien de l'équipementier et protéger ses clients et personnels.

## Se méfier des apparences

Toutefois, il convient de mettre un bémol à la réprobation générale sur les outils chinois et sur le manque à gagner des opérateurs importateurs de produits européens. D'une

part, il faut distinguer chinois et chinois et d'autre part, il devient nécessaire, pour les européens (ou américains), de trouver un compromis. Sur le premier point, citons notre confrère de Décision Atelier, Fabio Crocco qui évoquait Autel en ces termes en début d'année : « Depuis deux ans, la marque chinoise d'outils de diagnostic Autel connaît une progression remarquable de ses ventes en Europe comme en France. Son secret : une gamme de produits de bonne facture, performants et complets auxquels aucun véhicule ne semble résister. » Alors, certes, de fabrication chinoise, mais des produits qui sont désormais reconnus en termes de qualité, tandis qu'Autel s'est adjugé la première place des outils de diagnostic au monde dans sa catégorie ! Dans le même ordre d'idée, Ahmed Hadj Abderrahmane, le directeur général de Mon Véhicule, se félicite de son fournisseur chinois avec lequel il n'a jamais de problèmes, tandis qu'il reproche aux européens de ne pas être suffisamment réactifs. Plus gênant, apparaît le positionnement prix des grandes enseignes européennes qui ne passe pas, y compris en Algérie, où les professionnels ont plus de moyens que leurs confrères marocains ou tunisiens. Un positionnement prix trop élevé qui jette dans les bras des chinois (et pas les meilleurs) les mécaniciens peu regardants. Un point sur lequel tout le monde s'accorde : il est temps que les garages s'équipent en outils de diagnostic, les réseaux constructeurs vont renaitre de leurs cendres prochainement, il ne faudrait pas que les indépendants restent sur le bas-côté de la route, faute d'équipements leur permettant de réparer les véhicules récents et à venir.

HERVÉ DAIGUEPERCE

Il convient de mettre un bémol à la réprobation générale sur les outils chinois et sur le manque à gagner des opérateurs importateurs de produits européens. Il faut distinguer chinois et chinois.