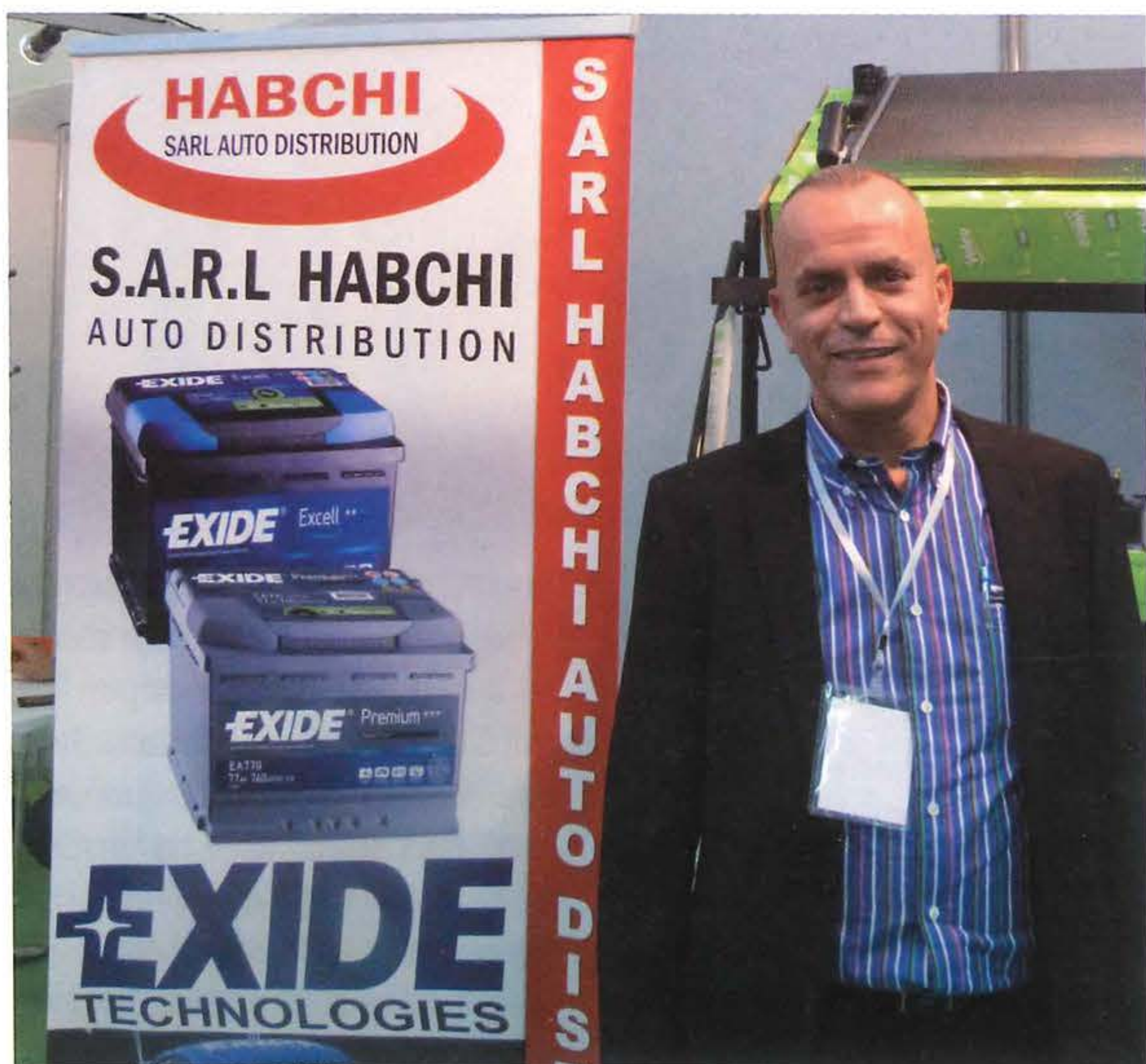


Youcef Habchi, gérant, Habchi Auto Distribution

« Trouver un terrain d'entente avec nos principaux fournisseurs pour l'exploitation et la production du produit en Algérie »

Dirigeant auprès de son père, Redjem Habchi, Directeur général, l'entreprise de distribution de pièces détachées automobiles, Habchi Auto Distribution, Youcef

En clair, il faut inverser la tendance et s'engager dans la fabrication locale. Une raison suffisante pour rejoindre Nexus International.



Habchi entend bien renverser les habitudes communes du pays. Comment faire évoluer la filière automobile, si l'on importe tout sans réfléchir ? Ce credo, Youcef Habchi le porte partout où il peut, de manière à ce que, de pays consommateur, l'Algérie devienne un pays producteur. Sans renier ce que leur entreprise familiale a créé depuis 1965, et qui continue de très bien fonctionner, avec la confiance des plus grands équipementiers comme Valeo, Schaeffler (LuK, Ina, Fag), SKF, Kyb, Mann Filter, Kolbenschmidt, Floquet Monopole, Exide ou Federal-Mogul Motorparts... pour ne citer que ceux-là, mais en tenant compte de la nouvelle conjoncture mondiale marquée par la crise pétrolière et ses répercussions sur la balance importation/exportation.

Nexus International comme vecteur d'échanges

Pour Youcef Habchi, rejoindre Nexus International, c'est surtout rencontrer les décideurs des grands équipementiers, potentiels intervenants dans la création de co-entreprises industrielles, une nécessité : « Comme nous l'avions

évoqué l'an dernier sur Equip Auto, notre position est toujours la même, nous rejoignons Nexus International, dans la perspective de créer principalement, de la main d'œuvre spécialisée, avec l'apport de Nexus Algérie, et d'essayer de trouver un terrain d'entente avec nos principaux fournisseurs, pour l'exploitation et la production du produit, ici, en Algérie. Ceci dans le but de freiner, un petit peu, la masse colossale d'importations, qui aura sans doute avec le temps, un impact néfaste avec la conjoncture actuelle (baisse du dinar par rapport à l'euro, par exemple). En somme, il faut concevoir une plate-forme dans ce sens, afin de pouvoir produire beaucoup plus, sur le terrain, au lieu de rester toujours dans l'importation, et ce, bien sûr en attendant que les décideurs algériens suivent, dans le sens du partage des parts octroyées pour les deux parties, au lieu de rester dans le 51/49 qui n'arrange, en rien, l'implantation de structures nouvelles, surtout avec la crise actuelle que connaît le marché mondial. D'autant que l'Algérie prévoit d'intégrer l'OMC ou le GATT. Tout ceci, pour dire que notre position est toujours la même, arrêter et dans les meilleurs délais, ce flux de containers importés, et songer à ce que ce soit nous, qui

exportions depuis l'Algérie, ces mêmes produits. »

Des attentes pour Equip Auto
Youcef Habchi est un homme pressé et compte sur Equip Auto pour obtenir plus d'écoute de la part de Nexus International. « Je n'ai pas encore obtenu de d'apport au niveau de nouvelles cartes, logistique, ou management, malgré mes demandes » regrette Youcef

« Il nous faut mobiliser tout le monde autour des réseaux, de la structuration de la filière et de la formation de nos réparateurs, et surtout des 70 % de jeunes qui font la valeur de notre pays »

Habchi. Qui n'a pu se libérer pour venir rencontrer tous les grands équipementiers lors du Forum de Montreux. Un rendez-vous manqué, que le salon Equip Auto devrait en partie combler, avant les rencontres de Dubaï.

Il reste que les attentes de Youcef Habchi en termes de formation et de réseau de garage sont en passe d'être satisfaites (voir entretien de Gaël Escribe, page 23), attentes qu'il avait formulées de manière très précise l'an dernier : « Il nous faut mobiliser tout le monde autour des réseaux, de la structuration de la filière et de la formation de nos réparateurs, et surtout des 70 % de jeunes qui font la valeur de notre pays ». Dont acte. ■ HD

