

D'origine algérienne, Karim Megharbi est directeur commercial Europe du groupe luxembourgeois Investment Building Corporation (IBC) spécialiste en placements et conseils immobiliers d'entreprise. Présent actuellement à Alger, il apporte, dans cet entretien, des éclaircissements sur la stratégie de la boîte qu'il représente et qui es? pionnière actuellement sur le marché algérien.

» Propos recueillis par SALAH-EDDINE BELABES (EL WATAN 12-18/02/2006)

C'est quoi la notion de conseils immobiliers que votre entreprise développe en direction de l'Algérie ou d'ailleurs ?

Les conseils immobiliers sont un éventail de services qu'une entreprise spécialisée dans ce domaine apporte à ses clients. Plus concrètement, c'est un accompagnement de nos clients certes d'essence immobilière, mais surtout juridique, financier et de sécurisation en proposant les bons choix. Un bon investissement immobilier, c'est avant tout une bonne implantation. Il s'agit également d'assister les entreprises européennes qui veulent venir en Algérie dans la démarche d'adaptation à l'environnement d'affaires général. Car il faut avouer que nombreuses parmi elles ont fait marche-arrière dès qu'elles ont buté sur certains tracas liés à des pratiques immobilières dans le pays.

Justement, quelles sont ces pratiques qui dissuadent des entreprises désireuses de s'implanter en Algérie ?

Dans notre portefeuille client, quelque 300 entreprises européennes ont exprimé leur intention de venir s'implanter en Algérie dont une vingtaine sont présentes déjà actuellement. Cependant, le réflexe de prudence surgit chaque fois que ces entreprises se heurtent à des locaux mal desservis, de piètre qualité, sans aménagement ou très peu et n'ayant pour la plupart que des équipements limités. IBC fait en sorte de proposer à ses clients européens désirant s'implanter en Algérie des bureaux ou des commerces adaptés à leurs besoins dans des structures de qualité.

Mais comment y arriver alors dans un marché encore mal organisé ?

IBC développe un plan d'action-en direction de l'Algérie qui est orienté vers la recherche de promoteurs locaux qui soient à l'écoute des attentes des entreprises européennes ou autres qui sont impatientes d'occuper des espaces dans le pays. C'est-à-dire composer avec un panel de promoteurs capables de satisfaire avec leurs produits les demandes émanant de nos clients pour justement éviter les pratiques peu professionnelles qui sont malheureusement en usage pour l'instant.

Que peut apporter IBC comme expertise et plus-value au marché local de l'immobilier ?

Réactivité, qualité de prestations, connaissance pointue des marchés, capacité d'analyse, loyauté et transparence sont le maître mot de la conduite des projets. Ces derniers nous ont permis d'adhérer à la puissante Fédération internationale des agences immobilières (FIABCI). En Algérie, nous comptons sensibiliser nos partenaires locaux sur les questions de normalisation. Cela veut dire comment travailler selon les standards internationaux seuls à même d'intéresser les opérateurs étrangers. Un exemple, un client européen voudra s'implanter sur un site qui possède un parking privatif et connaît une circulation routière assez fluide. Il s'agit également d'apporter une plus grande dynamique au marché immobilier en ayant en vue que nous arrivions à un taux de 25% de nos activités en Algérie. Avec toutefois pour souci d'accompagner les Européens à s'imprégner de l'environnement algérien avec toutes ses particularités et ses défaillances.

Comment réussir alors cette adaptation au marché immobilier algérien ?

IBC est présente juridiquement depuis 2005 en Algérie. Nous sommes déjà intervenu avant cela en apportant des conseils à certains clients. Actuellement, nous possédons des contrats très solides avec un certain nombre de promoteurs dans le pays pour apporter notre savoir-faire et notre assistance. Un travail de fond a été accompli jusque-là pour un meilleur déploiement pour 2006-2007. Cela surtout avec l'ouverture d'un bureau IBC à Alger et au courant de l'année 2006, un autre à Oran. Notre objectif est d'apporter des solutions immobilières conformes aux pratiques qui sont connues partout dans le monde.

Il s'agit par exemple des études de faisabilité, du lancement de concurrence et d'implantation ainsi que des business plans. C'est une compétence qui a fait ses preuves ailleurs et dont nous comptons faire profiter l'Algérie.

D'un point de vue professionnel, comment regardez-vous le marché immobilier ?

Franchement, c'est un marché prometteur avec un éventail large en besoins dans ce domaine. Sauf qu'il y a un certain niveau de décalage entre les exigences des entreprises étrangères et les offres du marché local. C'est pourquoi IBC interviendra pour rechercher le compromis nécessaire né de ce décalage. Sans la confiance de ses clients et de ses partenaires, aucune entreprise ne peut croître sur le long terme. D'où la démarche suivie par nous de proposer une gamme de services personnalisés, assortis d'engagements clairs.

Quelles sont les motivations qui vous poussent à s'intéresser à ce marché ?

La conjoncture économique, la stabilité politique ainsi que le climat social sont des indicateurs positifs. Les réformes en cours et le développement de parcs commerciaux suscitent des demandes plus fortes de la part des entreprises et des consommateurs. Par ailleurs, notre attachement au pays en tant qu'Algériens (la famille Megharbi, ndlr) nous pousse à tout faire pour apporter notre contribution professionnelle dans le secteur de l'immobilier. En choisissant la destination Algérie, les risques liés, normalement, à notre activité ne sont pas de mise.

S. E. B.

Semaine du Dimanche 12 au Samedi 18 février 2006