

Christophe Reichart : "Leoni est l'assurance d'un projet réussi avec PSA en Algérie"

©
D.R.



Dans cet entretien exclusif accordé à Liberté-Auto, le responsable du service business au groupe PSA développe la philosophie de Leoni, un groupe spécialisé dans l'architecture électrique et électronique dans l'automobile. Leoni emboîte le pas à Sealynx international qui s'est installé définitivement en Algérie via sa filiale Sealynx Automotive Algérie pour instaurer un tissu dans 5 métiers de sous-traitance, à savoir le découpage, l'emboutissage, la tôlerie et tôlerie/intégration, l'injection plastique, la fonderie d'aluminium et le caoutchouc. Comme il rejoint le groupe Mecaplast-Key Plastics, dont Pierre Boulet, son patron avait déjà annoncé la couleur dans les mêmes colonnes sur l'accompagnement du projet PSA en Algérie et ses futures ambitions sur le marché local. Entretien.

Liberté-Auto : En quoi votre société est-elle spécialisée et que comptez-vous apporter au projet de l'usine du groupe PSA en Algérie ?

Christophe Reichart : Leoni est un groupe international qui fête son 100e anniversaire cette année. Spécialiste de l'architecture électrique et électronique dans l'automobile, Leoni accompagnera le groupe PSA (Peugeot-Citroën-ndlr) dans son développement en Algérie, et ce, en apportant son savoir-faire et son expertise, comme il l'a déjà fait dans d'autres régions du monde, à l'instar de la Russie et de l'Amérique du Sud. Par ailleurs, Leoni bénéficie d'une première expérience automobile en Algérie dans le cadre d'un partenariat avec la société Sitel pour la fourniture de câblages destinés au groupe Renault. Pour PSA, Leoni est donc l'assurance d'un lancement

de projet réussi tant sur les délais que sur la qualité des produits livrés, strictement conformes aux cahiers des charges et aux standards de notre client.

À combien pourriez-vous évaluer le taux d'intégration avec votre apport dans le domaine de la sous-traitance ?

Le taux d'intégration est en fonction de la disponibilité et de la compétitivité technico-économique des composants et matériaux dans le pays.

Mais fort de sa première expérience avec d'autres constructeurs, Leoni pourra rapidement envisager l'intégralité de l'assemblage en Algérie, soit 30 à 40% de la valeur ajoutée dans le métier du câblage.

Comment voyez-vous le marché de la sous-traitance en Algérie et comptez-vous vous inscrire dans la durée ?

Pour Leoni, la consolidation de l'activité de câblages de plusieurs constructeurs automobiles majeurs en Algérie doit permettre d'inscrire ce projet de sous-traitance locale dans la durée, avec la possibilité, à terme, et en fonction du niveau de performance obtenu localement, d'utiliser l'Algérie comme base de production pour l'exportation.