



PREMIÈRE ÉDITION

Le rendez-vous automobile de l'Ouest algérien.

Six jours pour voir, comparer et acheter sa voiture ou sa moto — à Oran.

DATES

07 → 12 SEPT. 2026

LIEU

CCO — LE MÉRIDIEEN, ORAN

DURÉE

6 JOURS

Le salon en **une page**

DRIVEXPO 2026 réunit pendant six jours les concessionnaires, showrooms, marques de deux-roues, équipementiers et services de l'automobile, face au public acheteur de l'Ouest algérien.

6 JOURS D'OUVERTURE	4 900 m² HALL SUD DU CCO	35 000 VISITEURS – OBJECTIF
128 × 38 m HALL SANS POTEAU	9 WILAYAS DU BASSIN	100-120 PLACES – ESPACE SCÈNE

Organisation

Organisateur — Entreprise de Foires et Expositions Belarbi Larbi.

Communication & production — Ville en Main Group.

Lieu

Centre des Conventions Mohamed Ben Ahmed — Le Méridien, Oran.

Hall sud, entièrement libre de poteaux, accès véhicules de plain-pied.

Deux flux, tous les jours

Le salon est ouvert au grand public du premier au dernier jour : le visiteur vient voir, comparer, négocier et acheter chaque jour. En parallèle, les rendez-vous professionnels tournent au Business Meeting Point pendant les six jours. Le thème quotidien met un univers en avant sur scène — il ne ferme la porte à personne.

Un marché qui achète, sans lieu pour **décider**

Neuf wilayas, plus de six millions d'habitants, tous à moins de deux heures et demie du CCO. On y achète des véhicules chaque semaine — mais on les compare seul, en ligne, sans jamais pouvoir voir plusieurs marques au même endroit ni négocier en face à face.

**Le showroom n'a aucun moment fort
dans l'année pour concentrer sa demande.
DRIVEXPO en crée un.**

Six jours, un seul lieu, des offres qui expirent le 12 au soir. La demande diffuse d'une région entière se retrouve compressée sur une semaine, à l'endroit exact où vous exposez. C'est ce que ni la vitrine, ni l'annonce en ligne, ni la campagne isolée ne savent produire.

D'où viennent les visiteurs

La campagne grand public est déployée sur Oran et l'ensemble de l'Ouest — **Sidi Bel Abbès, Tlemcen, Mostaganem, Mascara, Relizane, Aïn Témouchent, Chlef, Tiaret** — pour garantir un flux dense et local pendant les six jours.

Le salon, lui, est ouvert aux exposants de toute l'Algérie. Pour une marque installée à Alger, à Sétif ou à Constantine, c'est un accès direct à un marché régional qu'elle ne touche pas depuis son point de vente — sans y ouvrir de structure.

Pour l'exposant

Six jours de flux qualifié, concentrés sur un seul lieu et une seule semaine. Le coût d'accès à ce public n'a pas d'équivalent en achat média isolé.

Pour la marque

Une prise de parole régionale, dans un environnement où votre offre est comparée à visage découvert — et où la décision d'achat se prend sur place.

Un salon où l'on vient **acheter**

La différence tient en une clause. Chaque exposant du village automobile s'engage par contrat à proposer une offre commerciale valable uniquement du 7 au 12 septembre.

La clause d'offre salon

Une remise, une facilité de paiement, une reprise, une série limitée, un service offert — la forme est libre, l'engagement ne l'est pas. Il figure au contrat de participation et il est identique pour tous.

Ce mécanisme change la nature de la visite. Le public ne se déplace pas pour regarder des voitures : il se déplace pour une offre qui expire le 12 au soir. C'est ce qui transforme la fréquentation en chiffre d'affaires, et ce qui distingue DRIVEXPO d'une exposition.

Ce que l'exposant obtient

- Un flux d'acheteurs concentré sur six jours, dans un contexte de décision immédiate.
- Une comparaison directe avec le marché — visible, assumée, favorable à qui a la meilleure offre.
- Une base de contacts qualifiés exploitable jusqu'à la fin de l'année.
- Une visibilité régionale portée par la campagne du salon, sans achat média propre.

**Six jours pour voir, comparer
et acheter — à Oran.**

Six jours, six thèmes

Le salon est ouvert au public les six jours. Chaque journée porte un thème et deux temps forts – un en fin de matinée, un en fin d'après-midi. Le thème oriente la scène et la communication du jour : il met un univers en avant, il ne restreint jamais l'accès ni la vente.

Jour 1 LUNDI 7	Ouverture & industrie nationale Inauguration et lancement des offres du salon
--------------------------	---

Jour 2 MARDI 8	Pièces, équipement & atelier L'après-vente et l'atelier à l'honneur
--------------------------	---

Jour 3 MERCREDI 9	Acheter son véhicule Financement, reprise et facilités de paiement
-----------------------------	--

Jour 4 JEUDI 10	Deux-roues & mobilité Village moto et démonstrations
---------------------------	--

Jour 5 VENDREDI 11	Sécurité & entretien Demi-finales du Racing Challenge
------------------------------	---

Jour 6 SAMEDI 12	Grande journée publique Concentration moto et grande finale
----------------------------	---

Racing Challenge – l'attraction du salon

Qualifications du 7 au 11, demi-finales le 11, grande finale le 12. Un rendez-vous quotidien qui fait revenir le public plusieurs fois sur la semaine et concentre l'audience sur la journée de clôture.

Ce qui fait **revenir** le public

Six dispositifs ouverts en continu pendant toute la durée du salon, indépendants du programme quotidien. Ils allongent la durée de visite et multiplient les passages devant les stands.

Racing Challenge

Compétition ouverte, qualifications quotidiennes, finale le samedi. L'attraction principale du salon et son plus fort générateur de contenu.

Village moto & piste de démonstration

Espace dédié aux deux-roues, à l'équipement du pilote et aux démonstrations encadrées.

Les offres du salon

Mur central regroupant les offres valables du 7 au 12. Point de passage obligé, mis à jour chaque jour.

Galerie Made in Algeria

Vitrine de la production nationale — véhicules, pièces, sous-traitance, équipement.

Business Meeting Point

Espace de rendez-vous professionnels, actif les six jours du salon, sur réservation.

Photo Experience

Dispositif photo de marque, conçu pour la diffusion sur les réseaux et l'amplification organique.

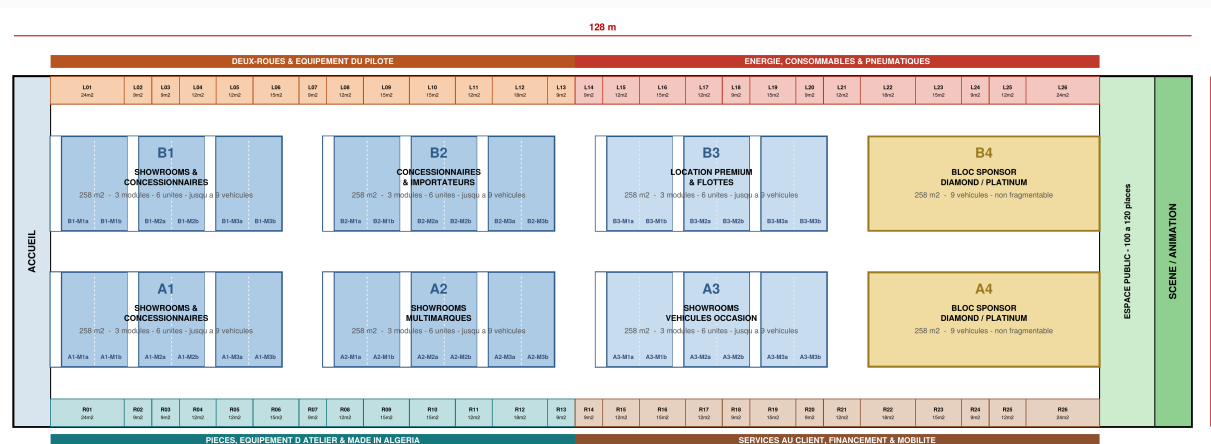
Clubs et communautés

Les clubs de motards sont invités en démonstration, sous convention d'assurance et de sécurité, sans activité de vente. Leur présence apporte l'audience ; la vente reste aux exposants.

Un hall sans poteau

Hall sud du CCO, 128 mètres sur 38, entièrement dégagé. Deux logiques d'implantation : la zone centrale pour l'exposition de véhicules, les stands latéraux pour les équipements et les services.

PLAN DE ZONAGE PAR UNIVERS



Univers par zone

ZONE	UNIVERS
B1 · A1 · A2 · B2	Showrooms, concessionnaires, importateurs, multimarques
B3 · A3	Location de voiture, location premium & flottes
B4 · A4 — face à la scène	Réservés en priorité aux partenaires du salon
L01 → L13	Deux-roues & équipement du pilote
L14 → L26	Énergie, consommables & pneumatiques
R01 → R13	Pièces, équipement d'atelier & Made in Algeria
R14 → R26	Services au client, financement & mobilité

Packs véhicules

Les emplacements de la zone centrale se réservent par nombre de véhicules exposés. Chaque pack inclut un espace client intégré à l'emplacement.

PACK	SURFACE	DONT ESPACE CLIENT	SOIT / M ² HT	PRIX HT
1 véhicule	37 m ²	17 m ²	21 000 DA	775 000 DA
3 véhicules	74 m ²	17 m ²	19 000 DA	1 400 000 DA
6 véhicules	160 m ²	38 m ²	17 000 DA	2 700 000 DA
9 véhicules	245 m ²	49 m ²	15 500 DA	3 800 000 DA

Surfaces arrondies. Le prix au mètre carré est indicatif, calculé sur la surface totale de l'emplacement. Mobilier en option. Les blocs situés face à la scène sont attribués en priorité aux partenaires du salon, au tarif normal.

Plus le pack est grand, plus le mètre carré baisse

De 21 000 DA le m² sur le pack 1 véhicule à 15 500 DA sur le pack 9 — soit près de 26 % d'écart. Un véhicule exposé a besoin de recul, de circulation autour et d'un espace pour recevoir : le pack intègre les trois, et le volume fait baisser le prix unitaire.

Compris dans le pack

Espace délimité, alimentation électrique, enseigne au nom de la société, espace client, accès véhicules au montage et au démontage, accréditations.

En option

Mobilier, habillage de l'espace client, hôtesse d'accueil dédiée, écran géant à l'entrée du CCO, banderoles suspendues.

Choisir sa position

Chaque bloc se compose en fonction des premières réservations : un pack 3 occupe un module entier, un pack 6 en occupe deux, un pack 9 occupe le bloc complet. Les combinaisons encore disponibles évoluent donc au fil des signatures — réserver tôt, c'est choisir sa position, sa façade et son voisinage.

Stands latéraux

Stands équipés, prêts à recevoir vos produits. Profondeur constante de 3 mètres, sur les quatre rangées latérales du hall. Tarif : **23 000 DA HT le mètre carré, tout compris.**

SURFACE	POSITION	PRIX / M ² HT	PRIX HT
9 m ²	Linéaire	23 000 DA	207 000 DA
12 m ²	Linéaire	23 000 DA	276 000 DA
15 m ²	Linéaire	23 000 DA	345 000 DA
18 m ²	Linéaire	23 000 DA	414 000 DA
24 m ²	Angle	23 000 DA	552 000 DA

Découpe possible à la demande, profondeur 3 m constante.

Compris dans le stand

Cloisons, moquette, enseigne faciale, raccordement électrique avec consommation, mobilier de base, nettoyage de l'allée et sécurité du pavillon. Vous arrivez avec vos produits, le stand est prêt.

Options

PRESTATION	PRIX HT
Hôtesse d'accueil dédiée — par jour	15 000 DA
Écran géant, apparition quotidienne — entrée du CCO	150 000 DA
Banderoles suspendues	120 000 DA

Réserver son emplacement

Le plan se remplit dans l'ordre des réservations. La position, la surface et le voisinage se figent à la signature.

ÉTAPE	DÉTAIL
1 • Choix de l'emplacement	Sélection de la zone et de la surface sur le plan disponible au jour de la demande.
2 • Validation	Réponse de l'organisateur sous 48 heures.
3 • Signature	Contrat de participation, incluant la clause d'offre salon.
4 • Acompte	30 % à la signature. L'emplacement est bloqué à réception.
5 • Solde	Avant le montage.

Paie ment intégral

Règlement de la totalité à la signature : **5 % de remise** sur le montant HT de l'emplacement.

Fiscalité

Tous les tarifs sont exprimés hors taxes. TVA applicable : **19 %**.

Partenariat et sponsoring

Cinq niveaux de partenariat sont ouverts, du Bronze au Diamond, avec des contreparties de visibilité, de prise de parole et d'association aux dispositifs du salon — notamment au Racing Challenge. Dossier détaillé sur demande.

Les emplacements sont attribués dans l'ordre d'arrivée des dossiers complets. L'organisateur se réserve le droit d'ajuster l'implantation pour préserver la cohérence des univers et la circulation du public.

Parlons de votre **emplacement**

Dites-nous ce que vous exposez et combien de véhicules ou de mètres carrés vous visez. Nous vous envoyons le plan disponible et les positions encore ouvertes dans votre univers.

Ce dont nous avons besoin

Votre activité, votre wilaya, la surface ou le nombre de véhicules envisagés, et la date à laquelle vous souhaitez décider.

Ce que vous recevez

Le plan à jour, votre emplacement réservé 48 heures, et le contrat de participation prêt à signer.

DRIVEXPO 2026 – 07 au 12 septembre

Centre des Conventions Mohamed Ben Ahmed – Le Méridien, Oran

Téléphone

0550 50 98 25
0549 19 86 09

E-mail

contact@drivexpo.net

Site

drivexpo.net

ORGANISATEUR : ENTREPRISE DE FOIRES ET EXPOSITIONS BELARBI LARBI · COMMUNICATION & PRODUCTION : VILLE EN MAIN GROUP