



Top 5 du mois de septembre 2008

Timide reprise

	1 Hyundai	2671	(-32,03%)
	2 Toyota	2614	(+56,3%)
	3 Chevrolet	2610	(+85,54%)
	4 Renault	1906	(-26,91%)
	5 Peugeot	1617	(+4,86%)

Meilleures ventes par modèle

Chevrolet Aveo



2361

+210,6%



Toyota Hilux



1057

+108,8%



Kia Picanto



881

+321,53%



Peugeot 207



847

+25,66%



Hyundai Atos



819

-22,96%



SALON DU VÉHICULE UTILITAIRE En quête de professionnalisation

C'est un autre rendez-vous avec le monde de l'automobile qui est prévu actuellement à la Safex, pour permettre aux professionnels de l'utilitaire de s'enquérir des nouvelles avancées technologiques dans ce domaine.

Quelque 37 exposants ont pris part à cette manifestation organisée conjointement par l'Association des concessionnaires automobile d'Algérie (AC2A) et l'organisme public Safex.

Des représentants de constructeurs de camion, petits utilitaires et engins mais aussi des banques et des assurances se partagent les 16 000 m² mis à leur disposition aux Pins-Maritimes jusqu'au 17 de ce mois.

Des produits susceptibles de répondre aux besoins de la clientèle ont été présentés dans des stands qui ont gagné en qualité et aménagement. Au cours d'une conférence de presse organisée lors de la première journée, le président de l'AC2A, M. Mohamed Baïri, est revenu sur l'importance de l'évènement et l'intérêt accordé par les concessionnaires à l'amélioration de la qualité des véhicules proposés à la clien-

tèle locale. Il relèvera surtout la progression du nombre des exposants par rapport à l'année dernière où il ne dépassait pas la vingtaine.

Il est vrai par ailleurs que les efforts des uns et des autres n'ont cessé depuis quelque temps de converger vers un même objectif, celui de la professionnalisation du secteur. D'autant que les exigences des clients et des utilisateurs ont connu ces dernières années une envolée qualitative importante qui a

souvent dépassé les niveaux de qualité offerts par les importateurs.

Aussi, n'était-il pas surprenant de constater que les stands ont été valorisés par la présence de véhicules modernes et fiables et des gammes riches et variées.

Une édition qui semble augurer d'un avenir meilleur pour ce secteur qui a longtemps évolué comme appendice du Salon de l'automobile.

B. B

M. Baïri : «Communication et vulgarisation technique»

«Nous avons particulièrement insisté lors de cette édition sur le volet communication et la vulgarisation technique des produits exposés et surtout que les concessionnaires s'attachent à mettre en relief auprès de la clientèle les spécifications de chaque véhicule et ses utilisations. De même que nous comptons tout mettre en œuvre, en ce qui nous concerne, pour susciter de la part des équipementiers de l'intérêt pour des investissements dans notre pays. C'est là, à notre avis, le préalable à tout autre grand investissement dans l'assemblage de voitures.»

M. Baïri n'a pas manqué par ailleurs d'exprimer sa satisfaction face au succès remporté par cette manifestation auprès des concessionnaires et des professionnels.



SÉCURITÉ ROUTIÈRE

La contribution de Diamal



La société Diamal, concessionnaire officiel des marques du géant américain General Motors, à savoir Chevrolet, Isuzu, Opel et Hummer, organise depuis quelques jours des journées réservées à la sécurité routière. Animée par des spécialistes de la question, cette manifestation vise à sensibiliser les visiteurs et les clients sur les dangers de la route. Pour ce faire, un stand est aménagé en permanence au niveau de Ksar Ezzouar et se généralisera prochainement à toutes les structures de la société, y compris les membres du réseau, où des conseils sont prodigués et des tests proposés aux clients pour évaluer leurs connaissances du code de la route. Des brochures sont également distribuées gracieusement et livrées systématiquement lors de chaque livraison

de véhicule neuf parmi lesquelles une «charte du bon conducteur» avec ses douze règles à respecter en prenant le volant, comme le maintien d'une distance de sécurité, la ceinture de sécurité, la limitation de la vitesse, l'entretien du véhicule...

B. B.

ÉMISSION TÉLÉVISÉE "AÂLAM ESSAYARAT"

La nouvelle Renault Symbol dans le détail

Pour cette semaine, le rendez-vous hebdomadaire des passionnés de l'automobile nous propose un grand angle sur la nouvelle Renault Symbol qui vient remplacer la vénérable ClioClassic qui a su séduire jusqu'à ses derniers jours.

Symbol, c'est une offre haut de gamme pour les familles algériennes et autres cadres moyens. Une architecture nouvelle largement inspirée des valeurs esthétiques de la marque, un confort et une qualité de finition



améliorés. En seconde partie, nous redécouvrons avec plaisir le travail d'orfèvre réalisé par des artisans du tuning.

LSA

"Aâlam essayarat" ENTV - Vendredi 18h30

LANCEMENT DE RENAULT SYMBOL EN ALGÉRIE L'embaras du choix pour le client



La remplaçante de ClioClassic est depuis lundi dernier disponible chez les agents agréés de la filiale algérienne du groupe Renault. Elle a, en effet, fait l'objet d'une cérémonie de lancement officielle dans le centre de livraison de Chéraga, sur les hauteurs d'Alger, en présence des représentants de la presse nationale.

Cette nouvelle voiture vient ainsi prendre le relais de son illustre devancière pour poursuivre la bonne aventure et surtout conquérir d'autres clients.

Toutefois et plus qu'une remplaçante, Symbol est en réalité un modèle à part entière que les concepteurs de la marque ont décidé de séparer de la famille Clio. Ce sont des dimensions généreuses, un style élégant qui hisse la voiture vers des segments supérieurs, une allure statuaire indéniable, un habitacle qui évolue nettement en confort et bien-être et des équipements en rapport avec le nouveau standing du véhicule. Nouvelle Symbol sera disponible en Algérie avec trois motorisations différentes, deux essence, le 1.4i de 75 ch et le 1.4 16 V de 98 ch, et un diesel, le 1.5 dCi développant 65 ch. Ses prix varient selon les niveaux de finition, Authentique, Authentique+, Expression et Privilège entre 799 000 DA et 1 049 000 DA. Sa commercialisation a débuté à partir de lundi dernier avec des lancements qui se poursuivront encore au niveau du reste du réseau.

B. B.

Peugeot Algérie Le système de freinage au cœur des préoccupations

La filiale de Peugeot Algérie poursuit ses efforts de promotion en direction de la clientèle locale. C'est une remise remarquable qui vient d'être ainsi proposée sur les opérations de réparation ou d'entretien du système de freinage et qui est fixée selon un communiqué de la société à -50 %. C'est alléchant, intéressant et incontestablement une opportunité inespérée de remettre à neuf un système capital pour le véhicule et les passagers.

LSA