## 15E SALON DE L'AUTOMOBILE D'ALGER

### NOUREDDINE HASSAIM, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES :

# «La professionnalisation est irréversible»

Photos : DR

Rencontré en marge du Salon, le président de l'Association des concessionnaires automobiles algériens (AC2A) et directeur général de Toyota Algérie revient sur l'organisation du 15e Salon d'Alger. Il insistera sur l'importance du rôle de la presse : «Nous sommes convaincus que la presse et les journalistes spécialisés constituent aujourd'hui un partenaire incontournable dans l'organisation de cette manifestation. Ils sont naturellement notre relais auprès de leurs lecteurs qui sont autant de visiteurs, de clients potentiels et de passionnés d'automobile. A ce titre, il nous appartient en tant que coorganisateur du Salon d'écouter leurs propositions, leurs critiques afin de leur assurer des conditions favorables pour l'exercice de leur métier. C'est vous dire que nous sommes particulièrement favorables à la programmation de journées presse comme c'est le cas dans les plus grands Salons du monde. Cela permettra tout au moins de préserver la sérénité du travail des journalistes et même des concessionnaires, loin de la pression des visiteurs et de la curiosité des badauds.

Je vous réitère notre volonté d'associer à l'avenir les gens de la presse à la préparation de cet important rendez-vous des Algériens avec le monde de l'automobile et d'en faire un moment de fête et de communion.»

Abordant la question de la professionnalisation du Salon remise sur le tapis, à la veille de l'événement, par la Safex, M. Hassaim rappelle que «le Salon d'Alger a grandement gagné en maturité. Il faut reconnaître qu'on est loin du Salon foire des premières éditions.

La prise de conscience des concessionnaires a permis au fil des années d'élever le niveau de représentation, de qualité des stands qui proposent désormais des nouveautés de première importance et autres concept-cars. Autant nous devons aujourd'hui préserver et développer cet acquis, autant nous nous attellerons d'une manière sereine et progressive à sensibiliser les exposants et tenter de les dissuader à un recours excessif aux effets foire que sont les promotions et remises spécial Salon. Néanmoins, il faut savoir que le phénomène des ventes directes durant cette période n'est pas le propre du Salon d'Alger. Elles sont pratiquées dans les plus prestigieux d'entre les Salons, mais nous espérons que l'évolution des mœurs qui se confirme de plus en plus contribuera à faire naître une nouvelle approche dans le secteur de l'automobile».

**Propos recueillis par B. B.**

## ALFA ROMEO

### La finesse italienne au rendez-vous

**Grande marque renommée italienne, Alfa Romeo arrive pour la première fois sur le marché algérien. Représentée par Sodi Automotive, filiale Cevital, Alfa Romeo sera disponible avec deux modèles pour son lancement : Alfa Romeo Giulletta et Alfa Romeo Mito. Une marque à caractère sportif, appartenant au groupe Fiat.**

**Alfa Romeo Mito : petite berline sportive a été lancée à l'international début 2008.**

**Elle est disponible sur le marché en trois motorisations : 1,4 MultiAir ess. de 105 ch. Alfa Romeo Giulietta préposée en trois motorisations 1,4 turbo ess. de 120 ch, 2.0 Multijet de 140 ch et 170 ch.**

## CARTON VERT

### Renault et Toyota à l'honneur

**Le bon point du jour est délivré conjointement à Renault et Toyota pour leurs initiatives de mettre à la disposition des visiteurs des espaces spécialement dédiés à une animation autour des technologies de l'automobile.**

**Le premier pour avoir aménagé aux environs du stand principal un circuit tout-terrain et permettre ainsi à des clients et des visiteurs de faire l'expérience d'un franchissement authentique dans des conditions parfois complexes.**

**Le second pour sa persévérance à poursuivre la vulgarisation de la technologie hybride qu'il propose sur ses deux modèles-phares, Prius et Camry. L'engouement enregistré à longueur de journée renseigne sur l'intérêt des Algériens pour cette technique d'avant-garde.**

**B. B.**

## Top 5 du mois de février 2012

### Renault maintient le cap

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1 | Renault | 5 451 | (+3%) |
| 2 | Peugeot | 3 934 | (+17%) |
| 3 | Dacia | 2 861 | (+57%) |
| 4 | Chevrolet | 2 598 | (+11%) |
| 5 | Toyota | 2 235 | (-53%) |

## Meilleures ventes par modèle

1 **Renault Symbol** 2 561 +17%

2 **Peugeot 207** 2 016 +31%

3 **Toyota Hilux** 1 401 -53%

4 **Renault Clio III** 998 -20%

5 **Hyundai Atos** 806 +74%

Publicité