

## RENAULT ALGÉRIE/SAA Une meilleure prise en charge des sinistres



Le directeur général de Renault Algérie, Guillaume Josselin, et Nacer Sais, P-DG de la SAA, ont signé récemment une convention de partenariat qui permet une prise en charge directe des réparations de véhicules sinistrés Renault et Dacia pour leurs clients. La prise en charge des démarches administratives au sein des ateliers carrosserie du réseau Renault Algérie sont également prévues par ce partenariat.

Les assurés bénéficieront ainsi du savoir-faire et de l'expertise des équipes Renault et SAA de la déclaration du sinistre jusqu'à la remise des clés : la réparation et les démarches administratives se feront au sein des Ateliers Carrosserie Renault.

Les coûts de réparation seront payés directement par l'assureur au concessionnaire.

Cette démarche représente une rupture avec les processus actuels de prise en charge des sinistres, en permettant aux clients de la SAA de se présenter directement aux Ateliers Carrosserie Renault sans se soucier de tout autre démarche administrative. En effectuant la réparation de leurs véhicules au sein des Ateliers Carrosserie Renault, les clients profitent de l'ensemble des gages de qualité Renault en bénéficiant notamment du premier réseau d'experts en carrosserie, de la pièce de rechange d'origine ainsi que de la garantie d'une année de la pièce et de la main-d'œuvre.

Avec près de 9 clients sur 10 satisfaits de ses services après-vente, Renault Algérie souhaite contribuer à la satisfaction de tous ses clients et faire que leur visite à ses ateliers soit la moins contraignante possible. A présent, les clients de la SAA pourront profiter d'une meilleure qualité de service et d'une prise en charge plus rapide, ce qui contribuera à la modernisation de sa gestion.

## HYUNDAI CAMIONS DE BATNA Début de commercialisation



**Le projet de camions et bus de la marque coréenne Hyundai réalisé par le groupe Global Motors Industries dans la wilaya de Batna semble amorcer la dernière ligne droite avant la commercialisation de ses produits.**

Après la cérémonie officielle de présentation du projet organisée dernièrement, les responsables du groupe viennent d'accélérer la cadence d'avancement et de préparation en entamant une campagne médiatique annonçant l'ouverture des commandes. Et selon un des responsables de GMI, la réaction des clients est plus que satisfaisante puisque la totalité de la production du mois de février a été vendue et le carnet de commandes se reporterait actuellement sur les véhicules qui seront assemblés au cours des mois suivants. On nous apprend également que la grille tarifaire appliquée serait largement compétitive par rapport à celle de la concurrence et débiterait à partir de 2 600 000 DA TTC.

Plusieurs modèles sont d'ores et déjà inscrits sur les tablettes, en l'occurrence le camion de petit tonnage HD

35 dans plusieurs déclinaisons et carrosseries, le HD 1000, le bus interurbain, County et le grand modèle, Univers. Les capacités de l'usine, réalisée, rappelons-le, en partenariat avec le constructeur Hyundai Trucks & Bus, sont estimées entre 30 et 50 véhicules par jour et pouvant atteindre à terme le rythme de 20 000 unités/an.

Le procédé retenu dans une première phase est le montage en SKD avant d'évoluer en CKD quelques années plus tard. Le taux d'intégration se hissera en vitesse de croisière à 40%. Les effectifs de l'usine seront de 250 personnes dès la première année de lancement pour approcher les 450 emplois après 5 années d'activité. Des sessions de formation dans l'ensemble des métiers de l'industrie automobile ont déjà été lancées en concertation avec le constructeur dont les ingénieurs et techniciens multiplient les séjours à

Batna pour faire aussi le suivi de l'avancement des travaux et permettre à la première expérience en Algérie d'aboutir rapidement et efficacement. La sortie du premier véhicule de l'usine de Global Motors Industries reste prévue pour le mois d'avril prochain.

B. Bellil

## TATA ZICA Un homonyme encombrant



Le constructeur indien Tata vient d'annoncer qu'il allait changer le nom de sa nouvelle citadine. La raison ? L'auto s'appelait Zica, un homonyme du virus Zika qui se propage en Amérique du Sud.

Trouver un nom à un nouveau véhicule est plutôt difficile quand on est une marque n'utilisant pas un système d'appellations alpha-numériques (du type C3 pour Citroën ou A4 chez Audi). Il faut savoir faire preuve de créativité et d'originalité, tout en vérifiant que le terme choisi ne peut être tourné en ridicule. Pour sa nouvelle citadine, la marque Tata Motors, célèbre pour avoir lancé l'auto la moins chère au monde, la Nano, avait choisi la simplicité avec «Zica». Ce nom ne devait en effet rien au hasard : il était né de la contraction de «Zippy Car», que l'on peut traduire par «voiture vive, pleine d'entrain». Une pratique d'assemblage assez courante, la Twingo étant par exemple le croisement entre trois danses, le twist, le swing et le tango. Mais un événement à portée mondiale vient de pousser le constructeur indien à débaptiser son auto. En effet, celle-ci était devenue un homonyme d'une épidémie qui sévit actuellement en Amérique du Sud et qui pourrait devenir planétaire, faisant logiquement de plus en plus parler d'elle dans les médias internationaux. Un virus transmis par les moustiques et qui se nomme Zika. Un «k» à la place d'un «c», ce n'est évidemment pas assez comme différence pour Tata, pour qui il est impossible d'avoir dans sa gamme un véhicule au nom de maladie.

Il a donc confirmé avant l'ouverture du Salon de New Delhi que sa petite dernière serait renommée dans les prochaines semaines. Le nouveau patronyme est encore inconnu.

B. B.

## VÉHICULES D'OCCASION

# Lancement d'une grille de cotation

En cette période de déclin pour le marché du véhicule neuf suite aux dernières dispositions restrictives décidées par les pouvoirs publics, l'attention des clients potentiels se focalise inévitablement sur le marché de l'occasion où les barons se sont déjà mis en mode surenchère.

C'est un secteur non organisé, livré depuis toujours au bon vouloir d'une armada d'intermédiaires qui fixe les prix selon des données liées le plus souvent à l'offre et à la demande mais qui ne se basent nullement sur des paramètres de millésime, de kilométrage ou autre aspect technique.

C'est aussi la mission que s'est fixée le site internet spécialisé [www.mensuelautomobile.com](http://www.mensuelautomobile.com), à travers la nouvelle grille de cotation des véhicules d'occasion qu'il se propose de mettre à la disposition des professionnels de l'automobile, des



particuliers, des institutions de l'Etat, telles que les ministères des Finances, de l'Industrie et du Commerce, des compagnies d'assurances, des banques, des sociétés de location, etc.

Un outil qui se veut aussi, selon le responsable du site, Mourad Saâdi, «une opportunité pour les concessionnaires de s'investir dans le domaine de la reprise qui reste un métier à part entière avec son exigence de maîtrise technique et d'évaluation des coûts de remise en l'état, afin de pouvoir proposer un véhicule avec un contrat de garantie, propre et accessible». Pour l'animateur du site, le développement de «l'activité de la reprise permettra à terme de réguler le marché de l'occasion, autorisera la création de nouveaux postes d'emploi et

l'émergence de nouvelles perspectives de déploiement».

Néanmoins, la mise au point d'une telle grille de cotation, une première en Algérie, ne s'est pas faite sans difficultés, elle aura nécessité une mobilisation de longue durée et une persévérance à toute épreuve pour rassembler l'ensemble des données nécessaires à l'élaboration d'un tel document, d'autant que les intervenants dans le secteur ne disposent pas souvent de banques de données exploitables à souhait.

En effet, soulignera M. Saâdi, «seuls 5 concessionnaires ont répondu à notre demande de grille détaillée de leur gamme intégrant les versions, les motorisations, les équipements et les prix. Et nous nous sommes vite heurtés à un écueil de taille, à savoir l'absence de données historiques qui nous permettraient de remonter aussi loin que possible dans le temps et établir avec précision les valeurs de décote de chaque modèle. Aussi, nous nous sommes délibérément limité à 5 années de commercialisation». Concrètement, cette grille de cotation se présente comme un lien entre le vendeur et l'acheteur en se basant sur des paramètres fixes et variables reflétant en définitive la valeur d'un véhicule d'occasion au moment de sa revente. Parmi les paramètres fixes, il y a lieu de signa-

ler l'âge du véhicule, son kilométrage (25 000 pour le diesel et 20 000 pour l'essence), son état général, son moteur (cylindrée, consommation et puissance), sa transmission (boîte manuelle ou automatique), son carnet d'entretien et son niveau de finition. Pour ce qui est des paramètres variables, le site [lemensuelautomobile.com](http://lemensuelautomobile.com) relève l'implantation de la marque sur le territoire national, son niveau de qualité dans le service après-vente, les coûts à l'entretien, l'image de marque sur le marché local, l'image du modèle et aussi l'image du concessionnaire.

Par ailleurs, Mourad Saâdi soulignera la difficulté en Algérie à préciser avec détail le seuil de décote



des véhicules haut de gamme qui dégringole souvent et dès la première année en raison des niveaux de prix pratiqués pour les véhicules acquis dans le cadre des licences moudjahidine. Le lancement officiel de cette nouvelle grille de cotation des véhicules d'occasion aura lieu ce jour, mercredi, à partir de 19h.

Longue vie à ce nouvel édifice de la presse spécialisée.

B. B.

