

COMMANDES DE SYMBOL ET SANDERO MIB

Nouveau système chez Renault Algérie

L'absence de disponibilité chez l'écrasante majorité des concessionnaires automobiles a inévitablement fait augmenter de plusieurs crans la pression sur les deux seuls modèles, Renault Symbol et Dacia Sandero Stepway, produits par l'usine Renault de Oued Tiélat.

Le résultat en est une confusion dans la gestion des commandes, un

qui prendra effet à partir du mois d'avril prochain. Théoriquement, ce procédé, qui a été, apprend-on, développé dans ses détails informatiques par le groupe Renault, permettra, selon Hichem Nacer-Bey, directeur commercial de Renault Algérie d'effectuer dès la présentation du client dans les show-rooms de l'ensemble du réseau de la marque et en présence d'un conseiller commercial

aux informations sur le mode de paiement, elle est suivie de l'ultime phase, la validation.

A la fin de cette opération, qui est, rappelons-le, réalisée sur une plateforme digitale spécialement dédiée, le client se verra transmettre par mail un code pour sa précommande.

Pour le premier responsable de la filiale, Guillaume Josselin, «ce système permettra de réduire la tension et assurer une transparence et une équité dans l'affectation des véhicules à partir des 71 représentations de Renault et Dacia sur le territoire, selon l'ordre d'enregistrement de la précommande par les clients».

Ceci étant, on verra dans quelques semaines l'efficacité de ce système sur le terrain et si la tension ira en s'atténuant sur les seuls véhicules disponibles actuellement à la commande en Algérie. Les premiers arrivés seront ainsi les premiers servis. La rencontre traditionnelle avec la presse a permis aussi de faire le bilan d'activités pour l'année 2016 qui a vu les ventes de Renault Algérie atteindre les 61 607 unités, dont 55 384 Renault Symbol et 5 921 Dacia Sandero Stepway. Le crédit a représenté pour cette première année de sa mise en application 23% alors que les paiements directs 77%.

Pour les premiers mois de l'année 2017, les ventes avoisinaient les 15 000 unités avec presque une parité entre le crédit 46% et 54% pour les ventes directes.



- Guillaume Josselin et Hichem Nacer-Bey, respectivement directeur général et directeur commercial de Renault Algérie.



Photos : DR

De même que pour l'année en cours, Renault a décidé de porter le volume produit par l'usine à 60 000 unités entre Symbol et Sandero Stepway.

B. Bellil



allongement sans précédent des délais de livraison et par voie de conséquence une incompréhension et par moment des accès de colère de la part des clients.

Une situation qui ne saurait perdurer, selon les responsables de la filiale du groupe français qui ont fini par mettre au point un système qui assurera une prise en charge automatique de la commande du client et

une précommande à travers un processus à trois étapes.

C'est d'abord le choix du véhicule, la version, la couleur, ensuite les informations personnelles du client, le numéro de son téléphone, son adresse postale et surtout son adresse mail où seront transférées toutes les données ainsi que les informations sur le suivi de la commande.

La troisième étape est celle liée

DES VENTES EN NETTE PROGRESSION

Généralisation des véhicules hybrides



Il s'est vendu plus de 400 000 voitures hybrides l'an dernier en Europe. Une nouvelle génération d'hybrides légers, plus simples, va se généraliser à partir de 2018. Pour un coût 2,5 fois moins élevé que celui des hybrides actuels.

Alors que le «Dieselgate» Volkswagen a rendu les moteurs à gazole très politiquement incorrects, les hybrides reviennent en force. Ces véhicules thermiques-électriques, qu'ils soient rechargeables sur une prise de courant ou pas, ont vu leurs ventes croître de 30% à plus de 400 000 unités (407 100 exactement selon la banque de données Jato Dynamics) l'an dernier en Europe. Sur ce total, 112 300 étaient des rechargeables (+19%). Popularisé par le pionnier Toyota en 1997, ce marché de l'hybride va même exploser dans les années à venir. Car une toute nouvelle génération de «Mild Hybrids» arrive. Il s'agit d'hybrides légers, plus simples, c'est-à-dire des véhicules thermiques «constitués d'un alerno-démarrreur et d'une petite

batterie de 48 volts», explique Gilles Le Borgne, directeur de la recherche-développement de PSA. Ce sont ces «Mild Hybrids» qui vont «se développer fortement», souligne le dirigeant. Car le surcoût par rapport à un véhicule thermique classique n'est que de «800-900 euros par véhicule», indique le responsable de PSA. Cette solution à bas coûts, sur laquelle travaille notamment l'équipementier Valeo, «permet de réduire les émissions de 18 à 20 grammes de CO2 au kilomètre», explique Bruno Paucard, président de Silicon Mobility (fournisseur des solutions techniques pour hybrides). Un «Full Hybrid» (non rechargeable) que l'on connaît actuellement (à l'image de la Toyota Prius) conservera, certes, l'avantage de rouler en électrique pur pendant un à deux kilomètres, alors que l'hybride léger fonctionnera avec le moteur thermique, l'électricité constituant un apport de puissance. Dans ces conditions, le «Full Hybrid» permet de gagner 30 grammes de CO2 en moyenne.

L'offre de véhicules équipés d'hybrides légers va donc se généraliser à partir de 2018. Renault (Scénic), Suzuki, Honda, Audi, en ont déjà commercialisés. Vers 2025, ces hybrides légers pourraient représenter à eux seuls 18% du marché auto dans une région comme l'Europe.

A cet horizon, les «Full Hybrids» seraient à 3% du marché, les rechargeables à 6%. Soit un total de 27% pour les hybrides dans leur ensemble.

POUR LA 1^{re} FOIS DE SON HISTOIRE Un SUV pour Rolls-Royce

Les Rolls-Royce ont toujours préféré le silence au spectacle. Le premier SUV de la marque, connu sous le sobriquet de «Project Cullinan», ne fera pas exception, comme en atteste la photo de ce modèle encore à l'essai.

Même si Rolls-Royce se veut encore plus exclusive que sa compatriote Bentley, la vénérable

marque britannique a fini par succomber à l'appel du SUV.

Son premier baroudeur sera lancé en 2018, et partagera sa base avec la future Phantom. Les deux modèles possèdent un faciès similaire, avec une grande calandre quasiment verticale et des optiques presque rectangulaire. Ce qui tranche avec les habitudes maison sur ce SUV, pour l'instant désigné par son nom de code «Project Cullinan», c'est donc cette silhouette de deux volumes, avec un grand hayon et une lunette arrière assez abrupte. Voilà qui évoque les Range Rover et Bentley Bentayga, les concurrents les plus proches. Mais Rolls-Royce visera encore plus haut, avec une longueur de 5,50 m et un tarif en rapport avec ce gabarit hors normes.

HOMME FORT DU GROUPE VOLKSWAGEN

Ferdinand Piëch prépare son départ

Une page pourrait se tourner pour le constructeur allemand. L'ancien homme fort de Volkswagen Ferdinand Piëch négocie actuellement la vente de «l'essentiel» des actions qu'il détient dans Porsche SE, propriétaire du constructeur allemand, sur fond de querelle entre le «patriarche» et le reste du groupe, a annoncé Porsche vendredi. Le holding Porsche SE «a été informé que les familles Porsche et Piëch mènent des négociations» concernant la cession de «l'essentiel de la participation» détenue par Ferdinand Piëch, a-t-il indiqué dans un communiqué, confirmant une information de l'hebdomadaire *Der Spiegel*. Les discussions portent sur la cession des parts à d'autres membres des familles Piëch et Porsche,



précise le holding, ajoutant qu'il était trop tôt pour dire si ces pourparlers allaient aboutir.

Der Spiegel avait révélé vendredi que l'Autrichien, qui aura 80 ans le 17 avril, allait tirer un trait sur Volkswagen. Il détient au total 14,7% des actions de Porsche SE, lui-même propriétaire de 52% des droits de vote du géant aux douze marques (Volkswagen, Porsche, Audi, Skoda...). Les membres de sa famille, qui tiennent à conserver leur

influence sur le numéro un mondial de l'automobile, ont un droit d'option prioritaire sur ses actions, dont la valeur s'élèverait à plus d'un milliard d'euros, affirme l'hebdomadaire.

Tricherie sur les moteurs diesel

Habitué des coups d'éclat et débollages en public de disputes familiales, Ferdinand Piëch

s'est mis récemment définitivement à dos toute sa famille et les dirigeants du groupe Volkswagen après la publication dans les médias d'un témoignage dans lequel il accable l'ancien président du directoire Martin Winterkorn. Il affirme ainsi que Winterkorn, ainsi que d'autres dirigeants du groupe étaient au courant de la gigantesque tricherie sur les moteurs diesel de Volkswagen plus tôt qu'ils ne l'ont admis.