

MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE EN 2011

Renault conforte son leadership

Pour la 3^e année consécutive, la marque française Renault confirme les résultats positifs enregistrés durant les exercices précédents. Des chiffres en nette progression et qui reflètent les efforts importants accomplis par la filiale pour asseoir solidement sa domination du marché national.

Pour la seule année 2011, pas moins de 55 800 véhicules ont été vendus sous le label Renault et 19 242 par l'autre marque du groupe, Dacia. Soit un cumul de 75 042 unités et un leadership qui s'est étalé



Photos : DR

sur 6 années consécutives.

Une réussite rendue possible grâce à une gamme largement éprouvée par la clientèle algérienne avec des modèles qui ont su séduire et des investissements importants dans le domaine de la formation et du service après-

vente. C'est une diva qui porte le nom de Symbol qui vient en tête du palmarès des modèles les plus vendus. Un résultat



commercial qui dépasse les 28 000 unités, soit près de la moitié des ventes globales de Renault. Un style qui répond aux attentes des clients et de leurs besoins en déplacement familial et autres mobilités. Une habitabilité importante, un coffre aux grandes capacités de chargement, une mécanique fiable et des équipements de confort et de sécurité diversifiés. A l'image de sa devancière, la ClioClassic, Symbol s'est imposée comme la préférée des Algériens avec des niveaux de vente mensuels qui ont battu tous les records. On trouve aussi dans le peloton de tête d'autres vedettes aux noms tout aussi évocateurs que Clio, Clio Campus et Mégane. De même que la famille des utilitaires qui semble plus que jamais adaptée aux sollicitations des clients locaux et à des utilisations parfois extrêmes, c'est le cas notamment du Master, de Kangoo et de Trafic. Et au-delà

de cette gamme appropriée pour des pays comme le nôtre, il y a surtout un effort d'investissement remarquable qui a permis au groupe Renault de hisser la qualité du service après-vente à des niveaux supérieurs. La prise en charge des besoins du client se fait en respect des normes internationales et des standards du groupe. C'est le cas notamment de la succursale de Oued Smar qui enregistre des flux importants de clients et qui a adapté ses horaires de travail pour accueillir ces derniers selon leur disponibilité avec une ouverture qui se prolonge jusqu'à une heure tardive de la nuit. Ajoutons à cela la mise en

place d'un système de navette qui permet aux clients de vaquer à leurs occupations et de revenir juste pour récupérer le véhicule laissé pour entretien ou réparation.

Il en est de même pour le réseau qui se distingue clairement du reste des concessionnaires automobiles par sa répartition sur l'ensemble du territoire national et la qualité de ses installations et de ses équipements. L'année 2011 a vu aussi l'inauguration du nouveau siège de la filiale sur le site même de la succursale.

Un bâtiment moderne et des espaces aménagés selon les besoins et l'efficacité au travail et qui offrent un cadre agréable et de convivialité au personnel. Autant d'efforts réalisés sur plusieurs années et qui placent aujourd'hui le groupe Renault comme leader national des ventes mais aussi leader de la qualité de service.

B. Bellil

BRÈVES... BRÈVES...

RACHAT DE SAAB Le clin d'œil de Mahindra



Le feuillet Saab semble ne jamais vouloir s'arrêter. Après le dépôt de bilan, on apprend que le constructeur indien Mahindra serait intéressé par un éventuel rachat.

La société Mahindra & Mahindra qui s'est rendue célèbre de par le monde avec ses 4x4 plutôt rustiques pourrait acheter tout ou partie de la firme suédoise à vendre. On ne sait pas encore si l'ancien partenaire de Renault dans l'assemblage de la Logan en Inde, qui a racheté ses parts au Losange pour la fabriquer tout seul sous le nom de Verito, entend aussi acquérir l'ensemble des sociétés qui composent Saab.

Ce scénario interviendrait alors que General Motors a bloqué toute initiative de revente aux constructeurs chinois Pang Da et Youngman. Outre Mahindra, une compagnie turque serait également candidate. Il s'agirait d'une initiative du gouvernement d'Ankara qui chercherait à créer une compagnie automobile nationale.

KIA & HYUNDAI Cap sur le véhicule électrique

Le lancement récent d'un modèle électrique de Kia en Corée du Sud n'est qu'un début. Le vrai rendez-vous est en 2014 pour la marque et en 2015 pour Hyundai.

La Kia Ray en version électrique n'est qu'une première étape. Prévue pour être produite à 2 500 unités d'ici 2012, elle capitalise sur les tests et la technologie de Hyundai, à partir d'une flotte de la BlueOn.

Jusqu'à présent, le groupe Hyundai-Kia s'est focalisé sur de petits véhicules. Mais, en raison des progrès technologiques et de la perception par le public, il pense qu'il y a un marché pour les véhicules compacts. C'est pourquoi Kia va sortir un modèle dans la première moitié de 2014 et que Hyundai en fera autant en 2015.

Le groupe coréen entend développer une offre agressive, c'est-à-dire à un prix abordable. Cependant, Hyundai ne lâche pas la proie pour l'ombre. A côté de la voiture 100% électrique, le constructeur proposera bientôt un hybride plug in et une grande variété d'énergies alternatives, afin de répondre à la demande mondiale.

TOYOTA LAND CRUISER Un restylage mérité



Toyota vient d'annoncer un restylage de la version japonaise du Land Cruiser V8. Des modifications qui devraient arriver en Europe pour le Salon de Bruxelles courant janvier.

Le Land Cruiser V8 est le plus gros des 4x4 Toyota. Concurrent du Range Rover, il est un des derniers de ce segment à donner la priorité aux capacités en tout-terrain. Pour 2012, celui-ci s'offre un avant redessiné, avec un bouclier et une calandre aux lignes plus strictes. Les phares gagnent quant à eux des optiques diurnes à diodes.

Sous le capot, le V8 Diesel biturbo de 4,6 litres et 286 ch demeure inchangé. Le plus important concerne l'arrivée sur le Land Cruiser V8 du Crawl Control. Ce système électronique, inauguré par son petit frère le Land Cruiser, permet de conserver une vitesse constante faible quels que soient le terrain, sa nature ou le degré de la pente. Un système comparable au Hill Descent Control de Land Rover, qui fonctionne aussi bien en descente qu'en montée ou sur le plat.

Publicité

MAKE IT HAPPEN.

AYEZ LA SPARKATTITUDE !

CHEVROLET SPARK

à partir de 950.000 DA TTC
Taxe véhicule neuf incluse.

EDITION BLUETOOTH

INFORMATION ET ASSISTANCE CHEVROLET : 021 98 00 61
Offre valable chez DIAMAL et son réseau national jusqu'au 31 janvier 2012

www.diamal.net

GARANTIE 3 ANS OU 100 000 KM

PHOTO NON CONTRACTUELLE