CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES

Hassaim, nouveau président de l'AC2A

Après 5 années passées à la présidence de l'Association des concessionnaires automobiles (AC2A), Mohamed Bairi, a décidé, comme prévu, de remettre sa démission au bureau de l'organisation réuni cette semaine, lequel a chargé Noureddine Hassaim, directeur général de Toyota Algérie et en sa qualité de vice-président de l'AC2A, d'assurer l'intérim jusqu'à la tenue d'une assemblée générale élective. Il est secondé par Sefiane Hasnaoui, désigné comme vice-président.

Le départ de Bairi était d'autant plus attendu que l'intéressé lui-même a et à maintes reprises formulé le vœu de quitter la barre de l'AC2A et de laisser la place à de nouvelles compétences pour poursuivre la mission.

Et c'est sans doute avec le sentiment du devoir accompli que le PDG d'Ival se retire de la présidence. Et pour cause, l'AC2A est aujourd'hui un partenaire incontournable dans toutes les questions liées à l'automobile dans notre pays et son avis a été sollicité lors de la préparation de plusieurs textes réglementant la profession. Avec son sens développé de la mesure et de la conciliation, il a su gérer toutes les situations aussi difficiles que la mise en application de la taxe sur les véhicules neufs, la suppression du crédit automobile, le transfert des opérations de débarquement des véhicules vers les ports de Mostaganem et Jijel et tant d'autres dispositions gouvernementales inattendues par les membres de l'AC2A et qui ont perturbé un tant soit peu le fonctionnement du secteur. Il en est de même pour les divergences internes qui ont à chaque fois pu être négociées et aplanies.

Pour sa part, Noureddine Hassaim, à la tête de Toyota Algérie depuis plusieurs années, représente la nouvelle génération de cadres algériens formés dans les grandes écoles, Polytechnique en l'occurrence ; il jouit désormais d'une réputation et d'une reconnaissance internationale notoirement établies.

Au cours de cette même réunion du bureau de l'association et sur proposition de Hassaim, Abderrezak Lachachi, un autre cadre supérieur de Toyota Algérie, a été nommé directeur exécutif de l'AC2A.

Il est donc attendu que ce changement apporte du dynamisme dans le développement des activités de l'association et consolide encore davantage sa position de partenaire incontournable des pouvoirs publics.

B. B.

AVEC 75 024 VENTES EN 2011

Le groupe Renault affine ses ambitions

C'est avec une fierté et une satisfaction non dissimulées que l'équipe dirigeante de Renault Algérie a rencontré les représentants de la presse nationale autour d'une conférence lundi dernier pour la présentation du bilan de l'année 2011.

Et comment peut-il en être autrement quand le losange se retrouve pour la troisième année consécutive à la première place du podium avec un volume global de 55 800 ventes alors qu'en termes de groupe, Renault et Dacia, avec 75 042 unités vendues, dominent largement les débats depuis 6 ans. La vedette inénarrable de cette réussite est encore une fois Symbol avec une capacité de séduction toujours intacte dès lors que plus de 28 171 clients n'ont pas pu résister à son charme. Elle est secondée par d'autres modèles de la gamme. C'est le cas de la Clio 3 qui a vu ses ventes évoluer de 21% par rapport à l'année 2010, de l'inusable Campus, de Mégane ainsi que de la famille des utilitaires dont le Kangoo a dominé clairement son segment. Il en est de même pour le Master qui n'arrive plus à faire face à une demande sans cesse croissante.

Paradoxalement, l'autre marque du groupe Dacia n'a pas pu tirer profit de l'exceptionnelle évolution du marché national. La raison, selon Stephan Galoustian, directeur général de Renault Algérie, est le manque récurrent de disponibilité de l'essentiel des modèles, notamment Logan et Duster. Ce dernier a réalisé le meilleur score dans un segment des SUV qui a connu un fort taux de progression (+80%).

Photos : DR

Symbol, un succès qui se perpétue.

Mais le succès de Renault en Algérie ne se justifie pas uniquement par la fiabilité et l'adaptation de ses véhicules aux exigences des clients locaux. C'est aussi et 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. Les capacités techniques de Renault Algérie ont été doublées pour répondre efficacement à la forte demande en intégrant l'activité carrosserie et peinture. L'année 2011 a vu aussi l'inauguration du nouveau siège de la filiale sur le site même de la succursale.

Stephan Galoustian, DG de Renault Algérie.

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.

Ce sont aussi et désormais l'expression des ambitions de la marque française pour le marché algérien.

B. Bellil

Publicité