

IVAL

Iveco revient en force

Au moment où le marché de l'automobile en Algérie connaît un ralentissement de ses ventes comparativement aux années précédentes, celui de l'utilitaire et du poids lourd ne semble pas suivre la même courbe. La dynamique du secteur des travaux publics et du bâtiment et les besoins qu'elle continue à exprimer y sont certainement pour beaucoup.

Lors d'une rencontre conviviale avec la presse, le PDG du groupe Ival, Mohamed Bairi, a dressé un bilan de l'activité de la marque italienne Iveco au cours du premier semestre de l'année en cours. Un bilan qu'il qualifie d'emblée de «satisfaisant dès lors que les ventes ont évolué d'une manière franche pour la marque que nous représentons». Il enchaînera ensuite sur les raisons de cette avancée et qui seraient liées selon lui au développement des activités de Iveco en Algérie, une plus grande diversité de produits et surtout une disponibilité plus importante. Ival aujourd'hui, c'est d'abord un partenariat salubre avec le groupe Mazouz, une opportunité pour l'entreprise de s'inscrire dans une perspective de professionnalisation et de développement selon les standards internationaux. Un vent de fraîcheur qui permet de relancer l'activité avec l'arrivée notamment de nouveaux produits de Chine qui proposent un rapport qualité/prix largement compétitif (-30%). Des véhicules badgés Iveco et de même qualité que ceux produits en Europe mais dont les prix sont beaucoup plus élevés.

«Cette diversification, dira M. Bairi, nous permet désormais de nous adresser à une nouvelle clientèle à la recherche de produits de qualité et de label réputé. Ce sont essentiellement les clients Ansej qui s'adressent à nous avec des commandes spécifiques pour des véhicules adaptés à leurs activités. C'est autant de parts de marché qui nous échappaient auparavant.»

Le premier responsable de Ival/Iveco nous apprend ainsi que cette



M. Bairi PDG de Ival.

gamme chinoise a permis au cours de ces derniers mois de doubler les volumes de ventes.

Au-delà du volet commercial, notre interlocuteur insistera longtemps sur le développement du réseau d'agents agréés et l'amélioration de la



Le camion 682 promet de jouer les premiers rôles dans sa catégorie.

qualité des prestations offertes aux clients dans le cadre du service après-vente et de la disponibilité de la pièce de rechange d'origine. Concernant les produits introduits récemment de Chine, M. Bairi affirme qu'«avant même la commercialisation de ces produits, nous avons constitué un stock important de pièces de rechange d'origine pour parer à toute sollicitation et rassurer ainsi nos clients.

De même que nous avons bénéficié de l'étendue du réseau du groupe Mazouz et sa connaissance de la clientèle à travers le pays pour ancrer la marque Iveco encore davantage». Interpellé sur la qualité et la fiabilité des véhicules fabriqués en Chine comparativement avec la réputation des produits Iveco importés d'Europe, le PDG d'Ival précise que «la commercialisation de la gamme chinoise est réalisée avec l'accord de la firme italienne et qu'elle bénéficie de la même garantie que celle d'Europe.

Il est vrai que le début de la mise sur le marché local du camion petit tonnage Leocino au mois de

novembre dernier a été suivi de quelques réglages techniques mineurs, mais très vite, le constructeur a opéré les ajustements nécessaires. D'autant que ce véhicule était dans sa phase de lancement et que l'Algérie était parmi les premiers pays à l'avoir accueilli.

Aujourd'hui, nous avons un produit qualité parfaitement adapté à des usages multiples y compris en ville et à un prix concurrentiel».

Le deuxième camion de la gamme chinoise à être introduit dans notre pays est le nouveau 682, un tracteur imposant au

design conforme à la charte de la maison et bénéficiant des dernières technologies d'Iveco.

Il dispose d'un moteur puissant et adapté à la qualité de notre carburant ainsi qu'aux conditions de roulage difficiles.

Concernant la gamme européenne de Iveco, M. Bairi confirme son succès auprès d'une clientèle exigeante avec une nette domination de son modèle fétiche, le Daily qui représente 60% des ventes globales.

Par ailleurs, Ival continue de proposer un crédit fournisseur à 0% d'intérêts pour encourager encore plus les clients à travers ses 13 agents agréés conformément aux normes du constructeur et à la réglementation en vigueur.

On apprend également que depuis la relance des activités de Iveco en Algérie et la progression de ses ventes, la firme italienne a décidé d'ouvrir un bureau permanent employant 10 personnes entre expatriés et locaux dans le but d'accompagner Ival dans sa démarche de déploiement.

B. B.

NOUVELLE VW POLO SEDAN

Une berline aux allures distinguées



Photos : DR

Une nouvelle berline pour un retour dans un segment chargé de concurrentes.

La nouvelle petite berline de Volkswagen a été présentée à la presse dimanche dernier par les responsables du groupe Sovac, représentant officiel du géant allemand. Une cérémonie solennelle à laquelle a pris part Mourad Oulmi, PDG de Sovac, qui a annoncé officiellement le lancement de cette nouvelle star aux allures distinguées.

Dévoilée pour la première fois lors du dernier Salon d'Alger, la Polo sedan avait à cette occasion suscité un engouement de la part des visiteurs qui ont apprécié ses lignes fluides et régulières qui ne laissent apparaître aucune impression de greffe qui trahissent parfois certaines déclinaisons tri-corps. Les concepteurs de cette berline ont à l'évidence soigneusement évité cette lacune en lui conférant une personnalité forte et une architecture homogène. Une attention stylistique qui contribuera sans aucun doute à améliorer encore plus ses capacités de séduction et étendre l'audience de la famille Polo qui s'agrandit. La présentation de la voiture a été faite par la responsable de la marque, Meriem Chekroun, qui a relevé au préalable les performances commer-

ciales des véhicules particuliers dans le bilan du premier semestre de l'année en cours qui a représenté 80% des ventes globales. Elle soulignera également le retour en force des marques européennes, françaises et allemandes notamment qui s'accaparent à elles seules 60% des livraisons pendant cette période. Pour sa part, le groupe Sovac a vu ses parts de marché évoluer de 6%, et certains de ses modèles se hisser au rang de leaders de leurs segments, à l'image de la nouvelle VW Golf, ou encore la Seat Ibiza. M^{me} Chekroun insistera aussi sur l'opportunité offerte à Volkswagen en Algérie à travers cette berline de revenir dans ce segment à fort potentiel et conquérir le cœur de nouveaux clients. Nouvelle Polo sedan est désormais

disponible dans notre pays en une finition unique et un moteur essence de 1.4 l de cylindrée qui développe une puissance de 85 ch. Un bloc déjà connu et éprouvé par les clients algériens et dont la fiabilité n'est plus à démontrer. Interpellée sur le choix d'une seule version, la responsable de la marque a affirmé : «Nous avons effectivement opté pour ce choix unique mais nous restons attentifs aux évolutions des tendances du marché et nous nous adapterons en conséquence.» De son côté, Mourad Oulmi renchérit : «C'est la version de lancement et elle pourrait être suivie de nouvelles offres selon les demandes des clients.» Cette berline est proposée avec une riche dotation en équipements de confort et de sécurité : climatisation, verrouillage centralisé, lève-vitres électriques, airbags conducteur et passager, ABS... La nouvelle Polo sedan est proposée au prix de 1 349 000 DA TTC.

B. Bellil

MOURAD OULMI, PDG DE SOVAC :

«Le client algérien revient vers des valeurs sûres de l'automobile»

Invité à livrer son avis sur la situation du marché de l'automobile en Algérie, M. Oulmi a estimé que «le paysage automobile national est en train d'évoluer et de se recomposer. On assiste à une évolution qualitative dans le choix du client, qui passe d'un achat de nécessité à une moyenne de 800 000 DA à un choix réfléchi qui dépasse maintenant largement les 1 000 000 DA. C'est dire que le marché gagne en maturité et que le client rehausse le niveau de ses exigences et s'oriente vers les valeurs fondamentales de l'automobile. Les concessionnaires sont aujourd'hui appelés à reconsidérer leurs stratégies de développement et



M. Oulmi PDG de Sovac.

afficher plus d'agressivité et de communication tout en refondant leurs relations avec le client et en améliorant la qualité de leurs prestations de service».

Abordant la progression importante de l'activité de Sovac, le patron du groupe rappellera que «c'est le

résultat d'un long travail de restructuration et de développement que nous avons entrepris depuis plusieurs années et qui a permis de mettre l'ensemble de nos structures en conformité avec les standards internationaux et les normes du constructeur.

Nous avons également redéployé notre réseau d'agents agréés dont le nombre atteindra, d'ici la fin de l'année en cours, les 30 représentations sur l'ensemble du territoire».

Pour le reste, Mourad Oulmi considère que le marché poursuivra son ralentissement au cours du second semestre.

Propos recueillis par B. B.

PRÉCISIONS KIA ALGÉRIE

Le directeur général de KIA Algérie, Abdelhamid Achaïbou, apporte les précisions suivantes suite à l'entretien qu'il nous a accordé et diffusé dans notre précédente édition.

1/ Les 190 missions effectuées par les inspecteurs de KIA Algérie à travers le réseau se sont déroulées durant une année entière.

2/ Il s'agit bien de l'APC d'Hussein Dey et non celle de Mohammadia.