

LANCEMENT DE PIRELLI
EN ALGÉRIE

«Un gage de sécurité
et de fiabilité»



Le fabricant italien décide enfin de s'installer en Algérie. Après de longues hésitations et de partenariats infructueux, il associe son image à celle du groupe français GBH et sa filiale Saida activant depuis des années dans le domaine automobile. Une représentation officielle qui a pris forme depuis deux mois et une accélération de la procédure de structuration du réseau d'agents agréés à travers le pays. L'on dénombre d'ores et déjà plus de 40 points de vente et un début de commercialisation des pneus Pirelli satisfaisant selon le responsable du développement de Pirelli en Algérie, Yannick Ferret.



Yannick Ferret,
responsable du
développement

Déterminé à aller encore de l'avant, M. Ferret mise beaucoup sur l'image de qualité premium des produits Pirelli et de leur réputation historique sur les véhicules de sport, notamment dans le domaine de la Formule 1, pour développer la marque dans un marché où la concurrence bat son plein depuis des années et où surtout les marques chinoises ont réalisé de grandes avancées en dépit de leurs produits peu sécurisés et peu résistants. Pour lui, l'activité pneu est un ensemble qui va de la vente au montage et à l'entretien et il dira face à la presse la volonté de Saida et de Pirelli de «proposer aux clients algériens plus qu'un pneu, une garantie et un accompagnement durant l'utilisation. C'est un gage d'assurance et de sécurité que nous proposons à nos clients». Dans cette perspective, il rappellera les conditions de sélection rigoureuses des membres du réseau «pour, ajoutera-t-il, améliorer les prestations assurées aux clients».

La gamme Pirelli se décline en plusieurs catégories répondant chacune à une spécificité particulière d'une activité professionnelle. De la petite citadine à l'engin de travaux publics, en passant par les SUV, les camions, les bus. Chaque véhicule trouvera «chaussure à son pied». Ce sont plus de 250 références dans les seuls segments des voitures de tourisme, des 4x4 et des camionnettes.

La marque Pirelli se distingue des autres manufacturiers par ses produits premium adoptés en première monte par les plus importants labels de luxe, à l'image de Rolls Royce, Ferrari, Audi, Porsche, Lamborghini, Bentley, Jaguar... Cela ne l'empêche pas d'équiper les marques grand public comme Fiat, Peugeot, Hyundai, Ford, Toyota...

Fort d'un héritage compétition qui dure depuis plus d'un siècle, Pirelli reste le fournisseur officiel de plusieurs championnats du monde de courses automobiles.

De son côté, le directeur commercial, Adel El Abed, souligne le volet création d'emplois directs et indirects déjà créés ou qui le seront au fur et à mesure du développement de la marque en Algérie.

B. B.

YAMAHA/PROX4

Développer la culture du motorcycle

Le représentant de la marque japonaise de moto, Yamaha, la société pluridisciplinaire, Fly ProX4 entend se déployer encore davantage en Algérie et contribuer à développer la culture du motorcycle comme alternative salubre à la saturation de nos villes et même de nos campagnes.

C'est au cours d'une rencontre avec la presse que les responsables de la société et un représentant du constructeur ont renouvelé leur volonté de pérenniser ce label sur le marché local. Depuis son installation dans le pays en 2013, Yamaha n'a cessé de voir ses ventes progresser à un rythme de l'ordre de +27%. Au cours de l'année écoulée, les ventes tous modèles confondus ont atteint les 601 unités.

Un volume, a priori modeste, mais que justifie le directeur commercial de



Photos : D.R.

tera aussi la condition imposée aux concessionnaires d'engager des investissements pour la réalisation d'infrastructures industrielles. Le conférencier s'attend ainsi à une recomposition du marché de la moto en Algérie avec la disparition d'un certain nombre de

moto installées en Algérie et dont l'officialisation interviendra dès le mois de mars prochain. De même qu'il précisera que la disposition relative aux commandes établies directement auprès du constructeur provoquera la disparition des revendeurs indirects qui n'assument pas leurs responsabilités vis-à-vis de leurs clients dans le domaine du service après-vente. Ce dernier point sera en outre largement développé par le représentant du constructeur, Philippe Bonilla, qui insistera sur le développement et l'amélioration de la qualité des prestations de service après-vente assurées aux clients de Yamaha. Un critère déterminant dans le choix des agents agréés au nombre de 9 à travers le pays. «Ils se doivent, dira-t-il, d'assurer l'ensemble des missions d'une concession, à savoir la

vente, l'entretien et la réparation et la disponibilité de la pièce de rechange d'origine.» Il confirmera que la marque et son partenaire en Algérie envisagent d'installer à partir de 2017 une usine de fabrication de modèles adaptés au marché local. La gamme de Yamaha disponible en Algérie se compose de plusieurs modèles de segments différents, dont le Slider de 50 cc de cylindrée et au design attractif destiné essentiellement aux jeunes, le segment des utilitaires, qui réalise l'essentiel des ventes de Yamaha avec une figure de proue, le Cygnus.

Ce dernier vient de tirer sa révérence en Algérie en étant victime collatérale de la mise en application du nouveau cahier des charges. On citera aussi le segment des Maxi Scooters avec la vedette incontestée, le T-Max.

Pour l'année 2015, il est attendu l'arrivée de nouveaux produits comme le NEO's, BW's Original et l'Aerox dans le segment des 50 cc ; le franchiseur XT1200ZE Ténéré dans le segment des TRAIL ; le Raptor 700 dans le segment Loisir et le nouveau T-Max dans le segment des Maxi Scooters.

Signalons également la commercialisation prochaine de Quad pour les randonnées champêtres et de Tricity, les scooters à 3 roues. Deux autres marques figurent dans le registre de représentation de Fly ProX4, Harley Davidson et Keeway.

B. Bellil



Laïd Abdelmoumen, directeur commercial.

ProX4, Laïd Abdelmoumen, par une concurrence anarchique des marques chinoises qui inondent le marché avec des modèles à bas prix et à la qualité douteuse.

Pour lui, la priorité de la marque est d'offrir aux clients algériens des produits de renommée mondiale et disposant d'atouts de sécurité indéniables. «Notre société, ajoutera-t-il, s'inscrit dans une perspective de promotion et de professionnalisation de la profession, à travers des actions d'organisation et de restructuration de l'activité.»

Ses prévisions pour les années à venir restent optimistes avec un retour à la croissance à partir de l'année 2016. Il estime, en effet, que l'année en cours connaîtra une baisse dans les ventes en raison de la mise en application du nouveau cahier des charges relative à l'activité des concessionnaires et de l'obligation est désormais faite pour la dotation des motos en système ABS et, par voie de conséquence, une augmentation prévisible des tarifs. Il ajou-

concessionnaires. Il évoquera par ailleurs la création prochaine d'une association regroupant les représentants des grandes marques de

SALON DU VÉHICULE UTILITAIRE DE BÉJAÏA

Des opportunités pour la région

La première édition du Salon des véhicules utilitaires, industriels et travaux publics de Béjaïa organisé par Eurl Expo & Event est prévue du 11 au 16 février 2015 à la Grande Surface du Lac, Ihaddaden, Béjaïa. Cette importante manifestation, la première du genre, est ouverte aux opérateurs exerçant dans le domaine de l'automobile, à savoir concessionnaires automobiles et agents distributeurs de véhicules utilitaires (VUL-VI), professionnels du BTP, fabricants et importateurs de pièces de rechange et professionnels du contrôle technique.

L'exposition, dont la dimension est régionale (Béjaïa, Jijel, Sétif, Tizi-Ouzou...) intervient à un moment où l'Algérie enregistre une reprise économique notable, notamment dans le secteur des BTP. Il demeure ainsi une occasion pour les exposants de mettre en avant à la fois leurs produits roulants mais aussi toutes leurs offres promotionnelles qui seront déclinées sous plusieurs volets auprès d'une clientèle variée, composée de particuliers mais aussi d'opé-



rateurs économiques, commerçants, investisseurs et autres.

Le 1^{er} Salon des véhicules utilitaires, industriels et travaux publics de Béjaïa offre une réelle opportunité aux acteurs économiques exerçant dans la région d'aller à la rencontre des clients, de nouveaux partenaires et ouvrir de nouvelles opportunités d'affaires dans une région connue pour son potentiel économique non négligeable.