ALD AUTOMOTIVE

Un engagement auprès des clients

Patrice Reveille.

Le leader de la location longue durée, ALD Automotive, enregistre une évolution de son activité en Algérie de l'ordre de 12% durant l'année 2014. Avec un parc de 2 800 véhicules en circulation dans notre pays, la filiale de Société Générale, se distingue par une prise en charge efficace et professionnelle des attentes des clients. Une expertise dans le domaine qui repose sur un savoir-faire et une longue expérience à travers le monde.

Le premier responsable de la filiale algérienne, Patrice Reveille, revient longuement au cours d'une rencontre avec les représentants de la presse sur la particularité de ALD Automotive et la plus-value qu'elle propose à ses clients comparativement à la faune de sociétés de location qui pullulent à travers le pays. C'est le cas notamment de l'offre gestion des flottes qui permet de soulager le client des contraintes de l'entretien et de la réparation des véhicules mis à sa disposition et contribuer ainsi à l'optimisation des coûts de ce volet dont la gestion est souvent complexe. C'est aussi et surtout un atout majeur qui est mis en avant par les responsables de la société pour faire face à la concurrence et rehausser l'image du métier de la location en Algérie.

Le portefeuille de ALD Automotive se compose d'une centaine d'entreprises du secteur privé et majoritairement des représentants de grands groupes internationaux qui sont à la recherche d'efficacité, de professionnalisme et de tranquillité. Et pour ne pas être en reste par rapport aux évolutions technologiques mises en place par le groupe dans le monde, la filiale algérienne a opté également pour une méthode de gestion informatisée qui améliore encore plus les prestations proposée aux clients et renforce leur fidélité.

Le parc automobile d'ALD en Algérie est constitué essentiellement de véhicules de tourisme avec une large dominante des marques françaises, ce à quoi affirmerait M. Reveille, que les acquisitions répondent souvent à la demande des clients. On trouve néanmoins quelques modèles d'autres constructeurs comme Toyota, Volkswagen…

Au plan international, ALD Automotive dispose d'un parc de 1 107 376 véhicules répartis sur 46 pays, soit une progression de 9,8%. Une progression qui s'expliquerait, selon Patrice Reveille, par le souci primordial d'une qualité en perpétuelle évolution des prestations proposées aux clients. Un engagement qui semble se hisser au seuil de slogan de l'entreprise et qui est reproduit dans toutes les régions du monde.

Pour l'année en cours, ALD Automotive Algérie se propose d'atteindre les 3 100 véhicules mis en circulation et une amélioration de la qualité de service et de conseil en faveur de la clientèle locale.

B. B.

FOTON ALGÉRIE

Un lancement sur les chapeaux de roues

La société Foton Algérie vient de démarrer officiellement ses activités au cours de la semaine dernière. Cette joint-venture entre le groupe saoudien Jamil et un partenaire algérien a pris ses quartiers dans la zone industrielle de Rouiba avec accès direct sur l'autoroute.

Photos : DR

Une cérémonie a été organisée la semaine écoulée en présence de représentants de la marque et de nombreux invités, et au cours de laquelle les journalistes ont pris connaissance de la gamme de véhicules qui sera proposée aux clients algériens et des structures qui prendront en charge leurs doléances en matière de service après-vente.

Lors de sa présentation, le directeur général de Foton Algérie, Samir Allouche, insista particulièrement sur la qualité des prestations en soulignant les efforts consentis en vue d'assurer au personnel tant technique que commercial une formation adaptée aux produits commercialisés et aux attentes des clients.

Pour lui, «Foton Algérie ambitionne de se positionner en leader en termes de qualité de service. Pour cela, nous avons choisi de nous différencier par l'engagement auprès de nos clients, en nous alignant sur les valeurs de Foton Motor et apporter ainsi une valeur ajoutée tant pour l'assistance du client lors de l'acquisition de son véhicule que pour le suivi par le service après-vente et la disponibilité de la pièce de rechange».

Et si la commercialisation vient en effet de débuter officiellement, le patron de cette nouvelle société rappelle toutefois qu'«au-delà de la vente directe, Foton se veut une marque qui accompagne son client tout au long de la vie de son véhicule».

Pour conforter ses déclarations, il invitera les présents à une visite guidée des différentes structures de l'entreprise, ateliers d'entretien et de réparation, magasin de pièces de rechange en cours de constitution et show-room. Le tout réalisé dans le respect des normes du constructeur et des standards internationaux et dans un gigantisme qui en dit long en effet sur les ambitions de la marque et des moyens mis en place par sa représentation officielle.

La marque Foton se singularise par une multitude de partenariats avec des grandes enseignes de l'industrie automobile mondiale, à l'image de Daimler avec qui il a été convenu de fabriquer des camions lourds pour le marché local et la gamme Auman pour l'exportation et avec le spécialiste américain des moteurs, Cummins, pour la production d'une large gamme de blocs diesel destinés à équiper plusieurs modèles de la gamme.

Les produits qui sont proposés par Foton Algérie se déclinent dans une première phase en véhicules de petit tonnage, pick-up notamment, véhicules de moyen tonnage et véhicules de gros tonnage.

Le Tunland est sans doute un produit sur lequel mise gros Foton Algérie, un pick-up qui se distingue d'ores et déjà par un rapport qualité/prix compétitif. Une qualité de fabrication significative du niveau d'évolution atteint par ce constructeur qui cumule les 20 ans d'existence. Proposé en deux versions, simple cabine 4x2 et double 4x2, il est équipé d'un moteur de 2.5 L de cylindrée pour une puissance de l'ordre de 115 ch et une boîte de vitesses manuelle de 5 rapports.

On trouve aussi les modèles Aumark C, des véhicules de moyen tonnage pour les besoins des utilisateurs urbains et de la distribution avec un système d'injection Bosch et des équipements de confort et de sécurité dans la cabine. L'Aumark FL aux dimensions encore plus compactes semble plus adapté à l'utilisation dans les centres urbains et offre de grandes capacités de chargement. La famille Auman des camions lourds se compose des bennes 4x2, des bennes 6x4, de châssis nu et plateau et du tracteur.

Des motorisations qui varient entre 210 et 420 Ch. Une réponse à plusieurs sollicitations des professionnels du bâtiment, de la construction, des transports, etc.

Foton Algérie a déjà entrepris de créer un réseau de 7 agents agréés dans plusieurs régions du pays avec un cahier des charges exigeant quant au niveau des investissements et de la qualité des prestations à offrir aux clients.

B. Bellil

RENAULT

Le réseau à l'honneur

C'est une tradition chez le groupe Renault, les concessionnaires les plus performants sont comme chaque année récompensés et hissés sur le podium des plus méritants. Le «Dealer of the year» pour l'année 2014 a fait l'objet d'une cérémonie de remise des trophées organisée dernièrement au technocentre de la marque situé dans la région parisienne.

Pour cette édition, pas moins de 2 000 concessionnaires représentant 35 pays ont pris part au challenge et seulement 100 d'entre eux ont réussi à décrocher le sésame dont 6 agents de Renault Algérie, Zaïdi Auto de Tarf, Siad Automobiles d'Azazga, Cars Algérie d'Ouled Slama, Sid Auto de Blida, Global Motors de Baraki et DBS de Tizi Ouzou. Cette compétition annuelle se fonde sur un barème de critères portant sur le volume des ventes de véhicules neufs, pièces de rechange, accessoires et contrats de service, la rentabilité et la qualité de service en vente et service après-vente. Dans un communiqué transmis à notre rédaction, le groupe Renault rappelle que Jérôme Stoll, directeur délégué à la performance et directeur commercial du groupe, avait mis l'accent sur «l'engagement et le professionnalisme de cette élite du réseau Renault et son importance dans la transmission des valeurs de la marque au client.» Il ajoutera : «Aussi bien en vente qu'après-vente, Renault a toujours fait de la satisfaction client une priorité. Conscient de la diversité de leurs profils et de leurs attentes, année après année, Renault se mobilise pour les satisfaire au mieux.»

Le responsable commercial du groupe ajoutera par ailleurs : «Notre succès commun, constructeur et réseau, dépend de la qualité du service que nous fournissons à nos clients…»

LSA