



RENAULT ALGÉRIE

Hichem Nacer-Bey,
nouveau directeur
commercial

Renault Algérie et par la voix de son directeur général, Guillaume Josselin, vient d'annoncer la nomination de Hichem Nacer-Bey au poste de directeur commercial et du marketing. Ancien cadre de l'entreprise et assurant jusqu'à les prérogatives de directeur du réseau, il aura ainsi à cumuler les deux fonctions dans une conjoncture particulièrement complexe en raison

de la mise en application du nouveau cahier des charges et des multiples contraintes qui en découlèrent.

Hichem Nacer-Bey dispose d'une longue expérience dans le secteur automobile qui remonte au milieu des années 90 où il avait consolidé ses connaissances et ses aptitudes au sein de l'ex-Daewoo qui dominait en ce temps-là sans partage le marché local. Il rejoindra quelque temps après la filiale du groupe français Renault pour hisser de plusieurs crans le niveau de ses performances professionnelles. Il se distinguera notamment par sa présence à la tête de la direction du réseau par un travail de réorganisation et de restructuration du réseau d'agents agréés à travers le pays et dont le nombre avoisine actuellement les 65 représentations fonctionnant selon les normes internationales et les standards du constructeur et qui font de Renault le leader incontesté dans le domaine de l'après-vente en Algérie.

B. B.

Rénovation du service
après-vente

La trêve imposée dans les opérations de vente de véhicules se révèle aussi une opportunité pour les concessionnaires de revoir le fonctionnement de leur service après-vente et l'adapter aux nouvelles exigences des clients. C'est dans ce sens que s'inscrit la récente démarche de Renault Algérie visant à moderniser les structures de la succursale des Grands Vents.

Dans un communiqué transmis à notre rédaction, la filiale du groupe français annonce la rénovation des installations de cette structure et leur adaptation aux dernières normes internationales du constructeur avec notamment un tout centre Renault Minute et des ateliers dédiés à la mécanique et à la carrosserie.

Ce communiqué précise aussi que la succursale des Grands Vents propose, depuis son ouverture en 2013, un service après-vente de qualité qu'elle développe aujourd'hui avec de nouvelles offres sur une superficie totale de 8 000 m² dotés de 2 espaces de réception conviviaux. De même qu'elle offre à ses clients tout le savoir-faire et les compétences de ses équipes après-vente formés au sein de Renault Académie Algérie aux standards et à la qualité Renault.

LSA

ESSAI

DACIA DUSTER 4x4, 1.5 DCI 110 CH

Le segment des SUV démocratisé

Il est le roi incontesté du segment des SUV en Algérie. Son rapport qualité/prix largement compétitif ne laisse aucune chance aux autres prétendants au titre. Il a en tout état de cause «démocratisé» l'accès à cette catégorie de véhicule qui a le vent en poupe dans la morosité ambiante.

Le Dacia Duster offre, en effet, l'opportunité à des milliers de clients en Algérie et à travers le monde d'entrer dans le club des 4x4 sans trop racler les fonds de tiroirs. Depuis son lancement, la toute première fois en 2010, le Duster s'est vendu à plus d'un million d'exemplaires et a connu en 2013 une opération de restylage et de rafraîchissement de son style sans pour autant modifier les fonda-



mentaux qui ont fait précisément sa réputation. C'est d'abord son allure de baroudeur et de port haut perché qui séduisent. Sans se prévaloir de la classe des grands franchiseurs, il décline néanmoins des aptitudes respectables et appréciables à s'en aller gambader en toute sécurité et sérénité loin des chemins de traverse, quand bien même il est plutôt utilisé par ses propriétaires sur les routes et dans les centres urbains.

On ajoutera à cela des dimensions qui favorisent aussi bien l'habitabilité et le confort des passagers que l'aisance dans l'évolution en terrains accidentés. Sa garde au sol lui permet effectivement de se mouvoir en toute quiétude en hors piste et ses angles d'attaque et sortie de se dégager facilement de certaines situations complexes.

Une habitabilité généreuse

Dans sa nouvelle mouture, on relève la calandre qui accroche le regard dès lors qu'elle résume une évolution en douceur. Le crayon du designer s'est fait subtil à l'avant, une calandre redessinée, une nouvelle entrée d'air, de nouveaux projecteurs avec feux de jour et surtout une affirmation de son

allure de baroudeur prêt à s'engager en toute aisance sur les pistes cahoteuses. A l'arrière, le changement s'exprime à travers des feux nouveaux, une sortie d'échappement chromée et une inscription «4x4» pour rappeler la vocation première du véhicule. Il va sans dire que le Duster bénéficie de la technologie de l'Alliance Renault Nissan et de ses offres technologiques de nouvelle génération tant en pla-

teformes, en motorisations qu'en équipements de confort et de sécurité. Il est ainsi commercialisé en Algérie en bloc diesel, le 1.5 dCi développant 110 ch et dont un exemplaire a été mis à notre disposition par Renault Algérie dans le cadre de ce test-drive.

A l'intérieur, la générosité reste de mise. Les espaces réservés aussi bien aux passagers avant qu'arrière sont importants et permettent un bien-être de premier ordre.

La planche de bord simple et sans trop de fioritures se distingue par son ergonomie et sa dotation en un écran tactile intégrant une multitude d'applications proposées par Dacia Media Nav. Un système multimedia et de navigation d'une utilisation facile et intuitive avec 6 options, radio, media, téléphonie, carte, navigation et réglages. A cela s'ajoutent des connexions externes, lecteur MP3, USB, prise Jack...

Des performances respectables

Parallèlement à cette révolution technologique, le nouveau Duster est doté de l'aide au parking arrière, ainsi que du transfert salutaire des commandes de lève-vitres électriques sur les flancs des portières. On signalera également la présence d'une pléthore de rangements disséminés dans les différents recoins de l'habitacle et d'un



Photos : DR

coffre à bagages dont les capacités de chargement, 475 litres, restent parmi les meilleures de sa catégorie.

Au plan des équipements, le Duster propose une palette riche et variée avec notamment la climatisation, les vitres électriques, radar de recul, Bluetooth, airbags, ABS, etc.

Avec son moteur diesel cité plus haut, notre modèle d'essai se révèle surprenant par son couple qui lui assure des reprises respectables y compris sur des côtes à forte déclivité. Un moteur certes performant mais bruyant à l'arrêt ou en circulation en ville.

On est même souvent contraints de maintenir les vitres fermées pour avoir une bonne insonorisation. Ce bloc est associé à une boîte de vitesse de 6

choisir le mode roulage le plus adapté à la situation du terrain et à défaut en mode automatique avec une répartition de la puissance selon le manque d'adhérence sur les différentes roues. Et ça autorise un exercice en toute tranquillité sur des parcours accidentés dans la région de Réghaia où le Duster a su se dégager après un certain effort du piège d'un terrain marécageux insoupçonné.

Pour le reste et sur route, le SUV de Dacia accomplit honorablement et raisonnablement les missions qui lui sont imparties. Un comportement correct avec toutefois une prise de roulis lors des passages en courbe en raison de la hauteur de sa garde au sol. Le Dacia Duster avec moteur diesel, 1.5 dCi de 110 ch de puissance en version



rapports bien étagés surtout pour les besoins de circulation en hors piste. Pour ce faire, une commande située en bas de la console centrale permet de

4x4 et en finition haut gamme est vendu dans les showrooms de Renault Algérie au prix de 1 960 000 DA TTC.

B. Bellil

IVAL

Des ateliers mobiles au service des clients

Le représentant des marques italiennes Iveco et Fiat Professionnal poursuit son opération de charme dans le domaine du service après-vente. C'est ainsi que le groupe Ival annonce une nouvelle démarche visant à se rapprocher encore davantage de ses clients et leur offrir une prise en charge rapide et efficace dans le lieu même de leur activité. Dans un communiqué, Ival précise que 4 ateliers mobiles veilleront désormais à assurer des prestations de réparation, d'entretien et de révision des véhicules sur place 6 jours/7 et selon la date et l'heure souhaitées par le client. Une opération qui s'étend sur l'ensemble du



territoire national et dont la tarification ne diffère en rien de celle appliquée au niveau des ateliers. Toujours selon le communiqué, «l'objectif principal de cette nouvelle offre est de faciliter la réparation et l'entretien des véhicules d'une manière

rapide et efficace afin d'éviter tous litiges ou incompréhensions relatifs à d'éventuelles interventions prolongées dans nos ateliers à des moments de grande affluence. En tant que professionnels conscients de la sécurité des véhicules semi-uti-

litaires, utilitaires, et industriels commercialisés par IVAL, nos techniciens, formés pour ce genre d'activité, ont comme mission de conseiller et de répondre en toute sincérité au besoin réel de nos partenaires.

De même que nous signalons l'offre d'une prestation par Ival, à savoir un service rapide destiné à prendre en charge les opérations de révision telles que la vidange, le remplacement des filtres, le graissage de moteur ou même le lavage et ce, par des professionnels expérimentés du groupe. Cette prise en charge est à même d'assurer une garantie du constructeur et surtout une longévité du véhicule.

LSA

KIA

Campagne de fidélisation : un voyage en Corée du Sud en jeu



Le client est à l'honneur chez KIA Algérie. Le représentant de la marque coréenne lance à partir du 1^{er} juillet dernier et jusqu'au 25 du même mois la troisième édition de sa campagne de fidélisation en ligne. Une opération où chaque client aura à se connecter sur le site kialgerie.com et sur la rubrique Campagne de Fidélisation Clients KIA 2015, afin de raconter sa propre expérience avec le service après-vente.

Une première exigence des organisateurs, la possession d'un véhicule KIA et le respect des standards de garantie. Et dans le communiqué de la société, il est rappelé que cette campagne est proposée initialement et organisée par la maison mère, en l'occurrence KIA Motors Corporation et a pour but de se rapprocher davantage de tous les clients KIA et de répondre à leurs attentes et aussi d'augmenter les visites au service après-vente par les clients et obtenir leur satisfaction.

On apprendra qu'à l'issue de cette campagne, un tirage au sort sera organisé le 4 août prochain pour désigner les trois heureux gagnants qui bénéficieront d'un voyage, tous frais compris, en Corée du Sud au mois de septembre prochain et leur permettre de visiter certaines usines de KIA Motors, la ville de Séoul, ainsi que la découverte de la culture et des traditions sud-coréennes.

LSA