

■ GAMES

# Prinz, la prime aux nouveaux produits

Bien que la demande ait mécaniquement baissé du fait de la COVID-19, Prinz a su maintenir son rang grâce au lancement des nouvelles gammes, officialisées sur Equip Auto Alger.

Il fallait y être sur Equip Auto Alger, parce que, pour la grande majorité des professionnels présents, la moisson a été bonne. Certes, une moisson qu'il a fallu rentrer quelques semaines avant d'en bénéficier, mais une moisson dont les fruits furent bienvenus en pleine crise sanitaire. Ce fut le cas pour Prinz, jeune entreprise dont la croissance attendue aurait pu être érodée, si elle n'avait pas fait la promotion de ses nouveaux produits en batteries, amortisseurs, filtres (etc.) dont les commandes prises sur le salon ont été gérées durant la crise. Kaci Hamrioui, son directeur général, nous le confirme : « *Nous avons eu la chance d'avoir fait un très bon salon sur Equip auto Alger. Toutes les commandes ont été honorées, traitées pendant le mois de mars et si l'on excepte les deux ou trois semaines du début,*

*où l'économie était à l'arrêt, nous avons pu livrer nos clients. Si certains ont, évidemment, moins commandé, comme nous avons lancé de nombreux produits, l'équilibre s'est fait naturellement* ». Une chance, et aussi beaucoup de travail, parce qu'il a fallu changer plusieurs process, travailler en digital, assurer la logistique... des contraintes, certes, mais pas de quoi freiner l'équipe de Prinz – une équipe qui s'accroît, apprend-on de source sûre...

## **DES CLIENTS DE TALENT !**

Kaci Hamrioui le reconnaît, Prinz a bénéficié de la qualité et des compétences des distributeurs qui lui font confiance, ce qui est plus qu'essentiel dans une période pareille : « *Nos clients connaissent bien leur marché, ont été au rendez-vous dès*

*le début de la crise et sont à nos côtés pour la reprise que nous attendons tous avec impatience, depuis que nous en voyons les premiers signes. Parmi nos clients, citons EMSG, Automotors-Pro, Gadi (pour le liquide de refroidissement), Habchi, Benbott... de grands noms de la pièce !* » Des clients que Kaci Hamrioui et son binôme à la tête de l'entreprise, Bachir Bendjeddou, ont pu mieux connaître encore, grâce aux échanges qu'ils ont eu très nombreux : « *Nous avons pu passer plus de temps avec nos clients, et créer des relations plus humaines, plus fortes en s'appelant souvent. Cette catastrophe, sa nature, surtout, est historique, et d'une certaine manière nous a rapprochés, nous a révélé la qualité des relations humaines.* » Parallèlement, Prinz en a profité pour analyser toutes les informations qui leur revenaient, et chercher comment accroître le service. « *L'Algérie se professionnalise, devient plus européen dans ses exigences, dans ses services, dans l'utilisation des réseaux sociaux. Nous assistons à une réelle redistribution des cartes, à un profond changement dans le pays. Pour le même prix, les consommateurs veulent plus de services et d'attention, on le voit, par exemple, au nombre de camions qui assurent les livraisons aux couleurs des distributeurs, aux publicités que ces derniers font un peu partout. Le marché se*

*tend et se professionnalise, demande des gens mieux formés, plus opérationnels. Le déploiement des groupements de distributeurs, les actions des constructeurs sur le marché de la pièce témoignent de ces mutations. Cependant, et c'est très bien ainsi, l'Algérie a besoin de ces importateurs sans lesquels le pays serait en panne, il a besoin de leurs compétences et de leur expérience.* »

## **A L'OCCASION ?**

Puisqu'on parle de l'entrée prochaine de véhicules d'occasion, Kaci Hamrioui s'en félicite en soulignant tout ce que ce marché peut apporter au monde de la pièce de rechange et de la maintenance. Des véhicules récents, qui supposent des interventions pointues, donc là aussi de gens formés, mais aussi plus de pièces, pour tous les modèles, des pièces à prix attractifs et tirant vers le premium. En attendant, Kaci Hamrioui et Bachir Bendjeddou ont lancé une nouvelle gamme de produits qui n'était pas prévu dans leur « plan-produits » : le gel hydroalcoolique ! « *Plusieurs distributeurs nous ont demandé de leur fournir du gel de qualité dans des volumes différents, du litre au bidon de 5 litres. Nous avons fait le nécessaire, et les avons livrés, puis nous en avons profité pour en donner aux maisons de retraite, aux services de la ville...* ». Une période vraiment pas comme les autres !

**HERVÉ DAIGUEPERCE**



« L'Algérie se professionnalise, devient plus européen dans ses exigences, dans ses services, dans l'utilisation des réseaux sociaux. Nous assistons à une réelle redistribution des cartes, à un profond changement dans le pays. »

**Kaci Hamrioui**