

# INMOTION

Opel Fleet Magazine

Avril 2007, 6e année, n° 20



Adecco et Opel  
Collaboration remarquable



Combo Tour  
Sa grandeur est intérieure !



## Opel Meriva, étoile montante du Rapport TÜV 2007

L'Opel Meriva affiche le taux de défaut le plus bas selon le Rapport TÜV 2007. Lancé en 2003, le Meriva a été contrôlé pour la première fois cette année, en raison du fait que TÜV effectue la première inspection automobile 3 ans après la première immatriculation. Le Meriva s'est immédiatement imposé à la tête du classement. Au total, 113 modèles différents ont été examinés. Seul 1,8 % des très populaires Opel Meriva contrôlés présentaient un défaut, alors que la moyenne de la catégorie est de 5,9 %. Le succès du Meriva est d'autant plus remarquable qu'un modèle atteint rarement un taux de défaut inférieur à 2 %. Ses concurrents directs sont relégués loin derrière. Le Rapport TÜV 2007 reprend les résultats des inspections automobiles réalisées entre juillet 2005 et juin 2006 par les centres de test TÜV. Il est basé sur les résultats de plus de 7 millions de contrôles de véhicules au cours de la période concernée.



Par rapport aux résultats de l'année dernière, presque tous les modèles de la gamme Opel s'améliorent encore nettement, tant du point de vue de leur classement que de leur taux de défaut. Outre le Meriva, la Corsa (4,4 %), la Vectra (4,5 %), l'Agila (4,8 %) et l'Astra (5,1 %) enregistrent toutes de meilleurs résultats que la moyenne de leur segment. Tous ces modèles figurent donc dans la catégorie Taux de défaut les plus faibles. Ces résultats illustrent parfaitement l'offensive qualité marquée lancée par Opel depuis des années.

## Touring prend possession de 23 Opel Zafira



Cette année, la flotte de Touring s'enrichit de 23 Opel Zafira flambant neuves. Les clés ont été remises au cours du salon de l'auto de Bruxelles en janvier. Les véhicules sont mobilisés pour les services d'assistance de Touring. Les Zafira sont équipées d'un 1.9 CDTI de 120 ch avec boîte automatique et d'un filtre à particules diesel. Elles sont en outre équipées d'un système perfectionné (EOBD : European On Board Diagnosis system) pour la « lecture » des instruments électroniques des voitures en panne. La communication de données entre le service d'assistance et la centrale d'appel a également été améliorée et l'automobiliste concerné se voit proposer différentes possibilités de paiement grâce au terminal de carte bancaire placé dans le véhicule d'intervention (paiement si l'on n'est pas membre ou pour le remplacement d'une batterie, etc.). Pour la sécurité du dépanneur, les Zafira ont été dotées de grandes bandes réfléchissantes qui les rendent plus visibles.

# INMOTION

Avril 2007, 6e année, n° 20

Cher lecteur,

Même si l'hiver a été doux, l'arrivée du printemps est toujours la bienvenue. L'atmosphère ambiante, les soirées qui se prolongent, les premiers jours chauds et ensoleillés,... bref, l'éveil de la nature. Chaque année, ceci est synonyme de plaisir intense. Avec le nouvel Opel GT, ce plaisir prend encore une dimension supplémentaire. Cela faisait longtemps qu'Opel n'avait pas lancé une telle sportive, en fait depuis son légendaire GT des années '70. Une voiture superbement élancée qui invite à la conduite et au plaisir, mais qui reste quand même sûre, confortable et fiable. Typiquement Opel !

L'arrivée du GT n'est pas la seule bonne nouvelle qu'Opel vous propose en ce début de printemps. Voyez ce numéro d'InMotion : les autres modèles Opel évoluent et s'améliorent sans cesse, pour la plus grande satisfaction de nos clients. Peut-être nous avez-vous rendu visite pendant la période salon et avez-vous pu constater à quel point Opel progresse. Notre organisation s'est, elle aussi, adaptée à cette dynamique. Nos Fleet Excellence Distributors font, au cours de ce printemps, le pas vers des Business Centers à part entière. Davantage de services encore, des conseils encore meilleurs, encore plus de choix : et ce ne sont là que quelques-uns des atouts que ces partenaires extrêmement motivés vous réservent.

Mon équipe ne reste évidemment pas les bras croisés. Quelques nouveaux visages en font désormais partie et assument, avec nos collaborateurs habituels, une importante charge de travail sur le marché professionnel. Nous nous faisons un plaisir de vous les présenter.

Il me reste enfin à vous souhaiter non seulement une bonne lecture, mais aussi et surtout un agréable printemps. Bienvenue chez Opel !

Paul Gestels  
Manager Business to Business

## Sommaire

- 04• Opel GT, la légende revit !
- 06• Adecco et Opel : collaboration remarquable
- 10• Combo Tour, sa grandeur est intérieure !
- 12• Packs Fleet Opel : offre fleet populaire sur mesure
- 14• L'équipe 'fleet' d'Opel, pour une marque solide

CONTACT :

COLOPHON

E-MAIL :

INTERNET :

EDITEUR RESPONSABLE :

CONCEPT ET CRÉATION :

General Motors Belgium SA  
Prins Boudewijnlaan 24 A • B-2550 Kortrijk  
Tél 03 450 64 21 • Fax 03 450 64 06  
paul.gestels@be.gm.com  
www.opel.be  
Paul Gestels  
Active nv • 02 467 61 50



DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.



# OPEL GT

## La légende revit !

Le nouvel Opel GT, c'est l'interprétation moderne du roadster. Il possède un puissant moteur avant, une propulsion arrière, un cockpit sportif et une capote en toile. Avec sa silhouette élancée et ses courts déports avant et arrière, il affiche les proportions typiques du segment. Le nouveau deux places au nom légendaire est le digne successeur du premier Opel GT qui a été construit de 1968 à 1973.

Le nouvel Opel GT reflète la passion d'Opel pour les voitures dynamiques. La première étape dans la réalisation du GT a été, en 2002, le concept car Solstice, suivi du concept Vauxhall VX Lightning. L'Opel GT a été dessiné dans les Studios GM Design à Detroit et Rüsselheim. Il est produit à Wilmington (USA), tout comme ses frères américains Pontiac Solstice et Saturn Sky qui connaissent un grand succès.

### Look dynamique et élancé

L'association d'arêtes abruptes et de surfaces tendues donne au nouvel Opel GT un look frais et dynamique. Sa face avant bien affirmée est

dominée par le mouvement enveloppant des ailes, l'épais jonc chromé intégrant le logo Opel, le long capot doté de la nervure centrale chère à la marque, les arrivées d'air bordées de chrome et les imposants projecteurs à glace claire qui remontent haut sur les flancs. Le GT se distingue aussi par ses caractéristiques sportives comme les prises d'air sur le capot, les ouïes horizontales sur les flancs, l'échappement à double sortie et les prises d'air derrière les appuie-tête. Les passages de roues sont particulièrement bien remplis par des jantes de 18 pouces en aluminium qui confortent la personnalité du roadster, tout comme la capote en toile, qui disparaît complètement derrière un capot pour un plaisir de conduite à ciel ouvert maximum.



Les compteurs cerclés de chrome, la laque piano noire et les touches chromées accentuent le côté high-tech du cockpit. L'ensemble se marie à des sièges habillés de cuir avec coutures apparentes qui font ressortir l'ambiance sport. Le court levier de vitesses ajoute nettement au plaisir de conduite

#### Moteur turbo sophistiqué avec injection directe et distribution variable

Le nouvel Opel GT ne fait pas semblant d'aller vite, il va vite ! Il accélère de 0 à 100 km/h en seulement 5,7 secondes pour atteindre une vitesse de 230 km/h environ. La sophistication technique comme l'injection directe d'essence, le turbocompresseur à double entrée avec échangeur d'air, la distribution variable sur l'admission et l'échappement et deux arbres d'équilibrage sont à la base des prestations impressionnantes du 4 cylindres de 1.998 cm<sup>3</sup>. La puissance maxi de 194 kW/264 ch à 5.300 t/m et le couple élevé de 353 Nm entre 2.500 et 5.000 t/m permettent de toujours avoir assez de ressources quelle que soit la situation. Le GT réclame 9,2 l de super sans plomb aux 100 km.

#### Châssis à configuration sport classique

Pour l'Opel GT, les ingénieurs ont développé une configuration parfaite sur base d'un châssis rigide aux voies larges et à l'empattement long. Il possède 4 roues indépendantes, un centre de gravité bas et une répartition des masses idéale de 51/49 % avant/arrière. Quatre freins à disque, l'ABS, le Traction Control (TC) et l'ESP (Electronic Stability Program) veillent à la sécurité. Le conducteur peut contrôler lui-même le réglage et l'utilisation du TC et de l'ESP. Par le biais du bouton ESP, les 2 systèmes peuvent adopter un autre mode privilégiant, au choix, la conduite calme ou sportive.

#### Structure rigide avec tunnel central et longerons latéraux

L'architecture typique du roadster a été développée dès le départ en pensant à un comportement routier précis et à une sécurité passive élevée. La technologie utilisée pour la cause est apparentée à celle de la Corvette. Le GT innove aussi à d'autres niveaux : de nombreux éléments de carrosserie reposent sur une technique ingénieuse qui donne aux designers une liberté de création plus grande. Le capot en est un bon exemple : grâce à une technique originale de formage connue sous le nom de « super emboutissage », la partie longue du capot avec ses 2 charnières frontales a été intégrée au mieux, ne laissant apparaître aucun jeu entre le capot et l'aile.

#### Un riche équipement de série

Voici la dotation particulièrement riche que reçoit en série l'Opel GT :

- Jantes alliage 18 pouces chaussées de pneumatiques 245/45 R18
- Freinage ABS, ESP, Traction Control et phares antibrouillard à l'avant
- Airbags bi-phase à l'avant avec smart airbag pour le passager
- Ceintures de sécurité à 3 points équipées de pré-tensionneurs et limiteurs
- Radio CD (6 haut-parleurs, commande au volant, entrée lecteur MP3)
- Rétroviseurs extérieurs et vitres électriques
- Siège conducteur réglable électriquement en hauteur
- Régulateur de vitesse et climatisation
- Volant et pommeau de levier de vitesse gainés de cuir
- Capote manuelle avec lunette arrière en verre à dégivrage électrique
- Verrouillage centralisé à télécommande

Les premiers Opel GT sont attendus en Belgique dès avril 2007. Le prix de base de l'Opel GT est de 31.400 euros, TVA comprise.



## ADECCO ET OPEL

### Collaboration remarquable

L'Épiphanie n'est pas passée inaperçue cette année chez Adecco. Ce jour-là, 270 collaborateurs du leader mondial en solutions RH, soit environ un tiers de l'effectif total, ont pu prendre possession de leur Opel Corsa flambant neuve au cours d'un événement spécial organisé par General Motors et LeasePlan sur les terrains de FleetPilot à Zaventem. InMotion y était et est retourné, quelques semaines plus tard, au sein de la société. Compte-rendu...

#### A propos d'Adecco

Succinctement, Adecco est le leader mondial dans le domaine des solutions RH. Adecco Group (dont le siège principal est situé en Suisse) aide quotidiennement 700.000 personnes à trouver du travail et dispose d'un réseau de plus de 30.000 collaborateurs pour pas moins de 6.600 bureaux dans plus de 70 pays. En Belgique, Adecco emploie plus de 900 personnes réparties dans 180 agences. L'offre comprend, comme nous l'avons signalé, tout un éventail de services dans le domaine des Ressources Humaines et ceci dépasse nettement l'intérim classique bien connu. Adecco est spécialiste en recrutement et sélection, interim management, contracting, outsourcing, etc. Et pour des profils plus spécifiques comme l'engineering, la finance, le sales & marketing & l'ICT. Dans le cadre de toutes ces activités, Adecco gère également une vaste flotte automobile qui, avec la livraison de 270 nouvelles Opel au début de cette année, atteint un nombre de 900 véhicules environ.

#### La livraison

270 voitures identiques qui attendent leurs nouveaux conducteurs..., le tableau est impressionnant. Mais aussi exceptionnelle fut la livraison de 270 Opel Corsa ce 6 janvier dernier, elle s'inscrit parfaitement dans la philosophie d'entreprise développée par Adecco au cours des derniers mois et qu'elle applique totalement aujourd'hui. Désormais, une voiture de société fait automatiquement partie de la rémunération de tous les consultants d'Adecco. « Cette livraison nous permet de bien commencer l'année, avec un message positif envers le personnel et les clients », déclare Mark De Smedt, managing director d'Adecco Benelux, lors de l'événement organisé conjointement par LeasePlan et General Motors à cette occasion. « En premier lieu, Adecco veut tenir compte des besoins fluctuants du marché RH dans lequel la flexibilité et l'approche centralisée sont déterminantes. En outre, ceci est également en phase avec le renouvellement permanent apporté par Adecco à sa propre politique de



personnel. Cette politique s'appuie sur le développement professionnel et les stimulants », ajoute le managing director.

Avec ces évolutions dans la propre politique de personnel, le managing director fait référence au modèle business qu'Adecco a introduit dans le courant de l'année 2006 afin de mieux encore tenir compte des fluctuations du marché RH. Cette nouvelle structure (que la société résume par 'New Adecco') doit permettre à la société de proposer, à chaque client, des solutions encore mieux ajustées à ses besoins. Dans ce cadre, il fallait également que la mobilité des collaborateurs soit maximale. Et c'est à ce niveau que les 270 nouvelles Opel jouent un rôle dans la nouvelle approche de l'entreprise.

#### Un mot d'explication

Afin de bien comprendre l'étonnante expansion de la flotte, InMotion a eu l'occasion de rencontrer, quelques semaines après la livraison en question, l'homme qui a été impliqué de près dans l'opération : Bart Vuylsteke, Purchasing & Facility Manager Benelux chez Adecco. Nous l'avons rencontré au sein de l'implantation Adecco à Grand-Bigard, où est géré le parc de 900 véhicules. « Les 270 Corsa sont arrivées dans notre parc parce que nous voulons garantir une mobilité maximale à nos collaborateurs, et ceci dans le cadre de notre nouveau modèle business. Ce n'est qu'ainsi que nous pouvons offrir à nos clients le service flexible et qualitatif que nous leur réservons », explique Bart Vuylsteke. « Le fait

qu'il s'agisse exclusivement de Corsa, est dû à différents éléments. D'abord, nous avons évidemment effectué une analyse prix-qualité approfondie qui a montré que la Corsa représentait le premier choix. Mais le diesel 1.3 CDTi fiscalement intéressant et écologique a également constitué un argument de poids. Le fait que GM soit un important client d'Adecco a également joué un rôle positif.

L'ensemble des 270 voitures sont, par ailleurs, totalement identiques. Il s'agit de versions Essentia identifiées qui font l'objet d'un leasing opérationnel via LeasePlan sur 4 ans (80.000 km). Étonnant également le fait que l'aspect purement organisationnel de la livraison ait été très uniforme dans la mesure où elle a été organisée en collaboration avec un seul distributeur du réseau GM : Group Mabilbe. Ce souci d'uniformité procure aussi à Adecco un avantage pratique remarquable. « Notre parc compte 900 voitures, mais nous ne travaillons toujours qu'avec une seule société de leasing et avec pas plus de 4 marques différentes. Nous offrons à nos collaborateurs des voitures solides et surtout bien équipées, mais maintenons aussi, sciemment, les possibilités de choix dans des limites bien définies. Ceci fait qu'un parc de cette ampleur puisse être géré en interne par une seule personne qui n'a même pas besoin d'y consacrer tout son temps, mais une bonne moitié seulement. Ceci constitue un avantage non négligeable pour une société comme la nôtre qui veut se concentrer surtout sur une offre de services aussi vaste que possible pour nos clients », conclut Bart Vuylsteke.



# COMBO TOUR

## Sa grandeur est intérieure !

Le Combo Tour : un vaste espace qui se plie à tous vos souhaits. En route pour une excursion réussie...

Cinq places, quatre portes et trois possibilités pour étendre une aire de chargement parfaitement plane. Idéal pour une petite virée en famille, le week-end, et pour toutes les activités professionnelles en semaine. La sécurité n'est pas en reste : pédalier de sécurité, airbags fullsize conducteur et passager et système ABS sont de série. Sous le capot, vous avez le choix entre un moteur à essence et deux moteurs diesel dont l'excellent 1.3 CDTI de 75 ch. La famille Combo accueille aussi un nouveau membre très respectueux de la nature : l'Opel Combo CNG au gaz naturel. « Preuve roulante » du rôle de pionnier d'Opel en matière de carburant alternatif.

### TECSHIFT® VOUS FACILITE LA VIE

La boîte de vitesse automatique Tecshift® est désormais disponible sur le Combo Tour. Elle combine les avantages d'une boîte de vitesse manuelle à cinq rapports au confort d'une transmission automatique. Complet avec la fonction séquentielle ActiveSelect® pour changer de vitesse sportivement sans embrayer ! Seulement disponible sur le 1.3 CDTI.

## Commande de dernière minute pour la RÉGION WALLONNE



De g d : Luc Pauwels - GM Belgium, Jacques Bughin et Jean-Michel Toussaint - Responsables M.E.T, Olivier Van Den Haute et Jean-Philippe Declerc - Garage Opel Declerc.

Le M.E.T. (Ministère de l'Equipeement et du Transport) est le service chargé de l'entretien du réseau routier de la Région Wallonne. Ce service public a commandé 35 véhicules en dernière minute, juste avant la fin du contrat cadre 2006. Ces véhicules ont été livrés, avec les premiers rayons d'un soleil printanier, le 20 février de cette année par le Garage Declerc   Namur. Il s'agissait d'une livraison 'one shot' avec, pour l'occasion, la devanture du garage embrasée par l'orange de 25 Opel Combo et 10 Opel Astra. Messieurs Bughin et Toussaint de la direction générale du M.E.T.  taient ravis de prendre possession des véhicules. Avec cette livraison supplémentaire, le M.E.T. confirme sa confiance dans la marque Opel. Au cours des deux dernières années, pas moins de 300 véhicules ont été livrés dans le cadre de ce dossier. Opel sera aussi largement représenté dans le nouveau contrat cadre 2007-2008.

# PETITS DÉJEUNERS pour les clients fleet d'Opel



Les petits déjeuners associés à une visite du salon constituent désormais une tradition pour Opel et ses clients fleet. Nous avons donc à nouveau invité un grand nombre de clients au cours du dernier salon de l'Auto. Le mardi 16 janvier, nous avons accueilli nos clients des pouvoirs publics. Le mercredi 17 janvier, ce fut le tour des autres clients fleet.

Cette année, l'événement avait pour cadre le décor exclusif du Domaine de Bouchout, qui fait partie du Jardin Botanique National de Meise. Les invités étaient accueillis le matin par les collaborateurs de l'équipe fleet d'Opel. Sur place, ils pouvaient profiter d'un délicieux petit déjeuner pour ensuite être amenés par un service de navettes Opel aux palais du Heysel pour une visite du salon. Nos clients ne devaient donc se soucier ni du parking, ni des embouteillages.

Sur le stand Opel au palais 6, nos clients pouvaient récolter les informations nécessaires sur notre vaste gamme de voitures particulières et d'utilitaires. La GT exclusive attirait tous les regards, aux côtés de l'Astra faceliftée et des premières mondiales CorsaVan et AstraVan.

Par la suite, l'occasion était encore donnée d'échanger les points de vue autour d'une bonne collation dans l'espace VIP d'Opel. La satisfaction générale était de mise. Nous vous donnons donc d'ores et déjà rendez-vous au salon de l'Auto 2008 !

## Opel soutient les salons INFOPOL et XPO112

Au cours du petit déjeuner du 16 janvier dans le Domaine de Bouchout, le signal de départ pour la préparation du salon bisannuel Infopol et d'XPO112 à Courtrai y a aussi été donné. Infopol se déroulera du 23 au 25 avril 2007 et XPO 112, du 26 avril au 28 avril 2007.



Marc Dhondt, président d'Infopol, est très heureux de pouvoir prendre possession des véhicules Opel.

Infopol est un salon destiné à tous les professionnels du secteur de la police, des services de sécurité et de la surveillance. XPO112 est un salon destiné à tous les professionnels du secteur des services d'urgence et de la lutte contre l'incendie.

Opel fait cette année partie des sponsors principaux. L'organisation disposera d'un certain nombre de véhicules Opel qui porteront le logo Infopol et XPO112. Ils sont mobilisés depuis janvier 2007 afin de promouvoir le salon. Une délégation des salons Infopol et XPO112 était présente pour la réception des voitures.



De g d : Koen Depreytere - Vice-Président Infopol, Marc Dhondt - Président Infopol, Luc Pauwels - Account Manager Governmental Sales GM Belgium et Rik Gommeren - Manager Commercial Vehicles GM Belgium.

# ACV-CSC, plus fort avec OPEL



Mi-janvier 2007, le distributeur Opel Piret-Boon a livré 5 nouvelles Opel à ACV-CSC National. Une Vectra break, deux Astra break et deux Zafira ont rejoint la flotte d'ACV qui est déjà composé, à plus de 50 %, de véhicules Opel, en plus de modèles de trois concurrents. Les raisons pour lesquelles de plus en plus de collaborateurs d'ACV-CSC choisissent Opel ? La gamme attractive, la grande fiabilité et la qualité du réseau de distribution, tant au niveau de la vente que du service après-vente.

La remise effectuée chez Piret-Boon s'est déroulée en présence de Carina Rondelez - Responsable administration Fleet et livraison Piret-Boon, Geert Eeckeleers - Dealership manager Piret-Boon, Enrique Rodriguez - Chef de service adjoint ACV-CSC, Suzanne Schuurs - Secrétariat fleet ACV-CSC et Steve De Mulder - Account Manager Fleet & Lease GM Belgium (de gauche à droite sur la photo).

## RANDSTAD choisit à nouveau CORSA

Randstad est leader du marché belge de l'intérim et des services en ressources humaines. En 2004, la société avait déjà opté pour l'Opel Corsa dans le cadre de l'expansion et du renouvellement de son parc de véhicules destinés aux consultants opérant dans les agences. Pour le remplacement du pool actuel de 130 voitures, Randstad a choisi la nouvelle Corsa 1.3 CDTI Enjoy sur base d'un contrat de leasing opérationnel via KBC Autolease.

La Corsa a eu le dessus sur la concurrence en raison de son excellent rapport qualité/prix. C'est la version Enjoy qui a été choisie, version qui comporte, de série, une multitude d'options qui reflètent le caractère fonctionnel et confortable de la voiture. Toutes les voitures adoptent la couleur gris métallisé et arborent le bleu Randstad.

Un premier lot de voitures a été livré le vendredi 16 février par le garage de référence de Randstad : le distributeur Opel Central à Ninove. Nous souhaitons à ceux qui vont utiliser ces nouvelles voitures beaucoup de plaisir de conduite !



Sur la photo de g. à d. :

Patrick Carael - Opel Central, Mathieu Lepla - Fleet Collaborator Randstad, Kristoff Covens - Account Manager KBC Autolease, Paul Gestels - B2B Manager GM Belgium, Linda Mannaert - Fleet Manager Randstad, et Steve De Mulder - Account Manager Fleet & Lease GM Belgium.

# LA DOUANE renouvelle son parc



Le 15 février 2007, la Douane a pris possession des premiers véhicules de son parc renouvelé. Cet achat s'inscrit dans l'accord cadre de l'autorité fédérale et s'étale sur plusieurs mois. Pas moins de 50 véhicules seront remplacés par de nouveaux modèles, dont cet Opel Vivaro Combi en version véhicule-bureau. La société Autographe de Wavre se charge de la transformation. Les véhicules sont destinés aux brigades motorisées et serviront essentiellement à effectuer des contrôles dans le secteur du transport routier et à détecter l'utilisation de carburant diesel illégal. M. Bardoel, responsable des achats de la Douane, était particulièrement heureux de prendre possession de ces véhicules en compagnie du responsable du SPF.

Cette commande confirme une fois de plus le succès d'Opel auprès des services publics. L'année 2007 commence bien !



*Photo de gauche à droite :*

*Bernard de Saint Hubert - Administrateur délégué Autographe, Frederik Deneef - Group Mabilie Uccle, Christophe Stragier et Godelieve Esselens - Service Public Fédéral, Noël Bardoel - Responsable du service achat de la Douane et Luc Pauwels - Account Manager Governmental Sales GM Belgium.*

# CARREFOUR choisit OPEL



Une série de huit Opel Corsa 1.3 CDTi identiques dans les couleurs de la chaîne de supermarchés Carrefour se trouvait devant le show-room du distributeur Nicolas à Zaventem le 23 février dernier. Elles font partie d'une livraison totale de 20 Corsa, qui s'inscrivent dans un accord global entre Carrefour et Opel pour la livraison de 100 voitures dans un délai d'un an.

Ces Corsa sont prises en leasing chez Athlon Car Lease et sont utilisées par une équipe spécifique qui suit la procédure de rebranding, menée pour l'instant par Carrefour dans le réseau de gérants.



# PACKS FLEET OPEL

## Une offre fleet populaire sur mesure

Le succès d'Opel sur le marché fleet est remarquable. Evidemment, il y a la gamme attractive et totalement renouvelée qui plaît aux acheteurs partout en Europe. Mais la progression d'Opel sur le marché professionnel est particulièrement marquée depuis plusieurs années. La stratégie des packs fleet y a largement contribué.

Il y a 3 ans environ, Opel lançait sa stratégie de packs fleet. Cette approche est très vite apparue comme la bonne. Opel propose, par modèle, 2 packs : Silver et Gold. Des packs dignes de ce nom. Ils offrent, chacun, une série importante d'équipements complémentaires, qui permet au client d'obtenir un véhicule richement doté. Dans un marché fortement influencé par le 'user chooser', il s'agit là d'un avantage crucial. Tout aussi important : la valeur résiduelle nettement revue à la hausse d'un véhicule équipé de packs fleet. Les équipements complémentaires sont sciemment choisis en fonction de l'utilisateur et visent une valorisation réelle de la voiture. Il est évident qu'une voiture pourvue du conditionnement d'air électronique, du système de navigation, de l'intérieur cuir, de jantes alu et d'un système d'aide au stationnement se vendra bien plus facilement au terme du contrat de leasing qu'une voiture moins bien pourvue. Si toutefois le client ne désire pas de pack, il bénéficiera d'une réduction de substitution.

Les chiffres ne mentent pas : Opel atteint des sommets sur le marché ! Voyons les sociétés de leasing et les contrats de leasing opérationnels.

En 2006, Opel était :

- n°1 chez Athlon Car Lease (environ 16 % des immatriculations), ALD Automotive (15 %) et Westlease (12,5 %) ;
- n°2 chez KBC Autolease (14 %, une différence avec BMW de 30 unités à peine), Arval (13 %) et ING Car Lease (13 %) ;

- n°4 chez LeasePlan (10,5 %, mais Opel est la marque qui progresse le plus en termes de volume passant en 2 ans de 550 commandes environ à 1550 !)

Sur le marché total du leasing, ceci représente un volume de 9346 véhicules pour Opel, soit 10,4 % de part de marché. Ces chiffres proviennent de Renta, l'Union Professionnelle Belge des Loueurs de Véhicules. Les packs fleet sont proposés sur presque tous les modèles de voitures et d'utilitaires légers Opel. Le principe est le suivant :

- **Silver Pack gratuit**

- **Gold Pack (= Silver Pack + équipement supplémentaire) à 500 ou 600 euros.**

A l'origine, le pack Silver comprenait la couleur métallisée et un airco manuel ou électronique. Le pack Gold y ajoutait un système de navigation performant.

Avec l'évolution des versions standard d'un certain nombre de modèles, les packs fleet ont également été modifiés et ont progressivement intégré davantage d'options. Vous trouverez un aperçu détaillé de tous les packs fleet sur le site [www.opel.be/fleet](http://www.opel.be/fleet).

Sur les utilitaires Opel, seul le pack Silver est proposé, ceci sous forme d'un air conditionné manuel gratuit.

Sur les Vectra et Signum, le pack Gold est actuellement gracieusement offert. Ainsi, ces modèles sont véritablement 'full option' pour un prix très serré. Une offre à ne pas manquer !



## L'équipe 'fleet' d'Opel DES ÉPAULES SOLIDES POUR UNE MARQUE SOLIDE

Le succès qu'Opel rencontre dans le secteur des flottes n'est pas venu tout seul. En investissant intensivement dans sa gamme, son réseau de concessionnaires et son organisation, Opel a subi une remarquable métamorphose. Le département Business to Business de GM Belgium n'a pas été étranger à cette transformation. Cela peut sembler être un cliché, mais c'est plus que jamais la réalité : une équipe soudée fait bel et bien toute la différence ! L'équipe 'fleet' d'Opel en est un bel exemple. Nous vous laissons faire sa connaissance...

Le service et le contact personnel ont encore et toujours une grande importance dans l'univers des flottes. Le conseil professionnel, le travail sur mesure et la valeur ajoutée sont les fruits d'une connaissance approfondie du secteur. Grâce à leur présence sur le terrain, tant chez les concessionnaires que chez les clients, les collaborateurs de l'équipe 'fleet' d'Opel forment littéralement le corps diplomatique de la marque. En alliant le sens des affaires à une approche personnalisée, nos ambassadeurs sont considérés par les clients et les concessionnaires comme de véritables partenaires. Ils aident les concessionnaires à offrir un meilleur service aux gestionnaires de parc, qui auront ainsi de plus en plus tendance à donner leur préférence à Opel au sein de leur flotte.

### Nouveaux visages

La dynamique de l'équipe 'fleet' d'Opel réside dans le

cocktail d'expérience et de motivation. L'équipe de terrain vient encore d'être élargie et renforcée avec l'arrivée de deux nouveaux Fleet Advisors. Quoique nouveau chez Opel, Hubert Talier avait acquis une première expérience comme consultant lors du récent Salon de l'Auto. Ayant été précédemment Rental Coordinator Remarketing, Kim Van Tendeloo connaît bien le monde des flottes. Tous deux apporteront leur soutien à nos Account Managers. Le 'back-office' a pour sa part reçu le renfort d'un Marketing Coordinator Fleet & Lease en la personne de Philip Copmans. Ayant déjà quelques années d'expérience chez GM, Philip assurera le marketing B2B au sein de l'équipe 'fleet'. Ces trois nouveaux collaborateurs vont nous aider à vous servir mieux encore. Ainsi que vous avez pu le lire ailleurs dans ce magazine, c'est une ambition à laquelle nous travaillons sans relâche. Nous sommes heureux de pouvoir vous présenter ici les nouveaux venus et leurs collègues...



Hubert Talier



Kim Van Tendeloo



Philip Copmans

# OPEL crée des BUSINESS CENTERS pour mieux vous servir

A partir de mars, le système des « Fleet Excellence Distributors » évolue pour devenir un programme européen de « Business Centers » spécialisés. Ce programme sera lancé et développé sur le plan européen en tant qu'offre commune des marques GM pour le marché fleet : Opel, Saab et Chevrolet.

Avec cette évolution, le réseau de distribution Opel progresse à nouveau en termes de professionnalisation et de service adapté aux conducteurs 'B2B'. Le fait est que les conducteurs professionnels sont de plus en plus exigeants tant au niveau de leur voiture que du service de la marque et de ses distributeurs. Grâce au programme des Distributeurs Fleet Excellence, le réseau de distribution Opel est depuis des années déjà habitué au marché fleet. Les chiffres de vente et d'immatriculation d'Opel sont la meilleure preuve du succès de cette approche. Pourtant, GM souhaite placer la barre encore plus haut. De cette façon, la marque conserve son avance dans ce marché très compétitif. La reconnaissance d'un distributeur en tant que « Business Center » est précédée d'une sélection stricte, toujours dans l'intérêt du client fleet et dans le but d'assurer un service impeccable, aussi bien sur le plan commercial que de l'après-vente. Pour être pris en compte comme « Business Center », un distributeur Opel doit distribuer des voitures et des utilitaires légers. Il doit aussi être spécialisé dans l'après-vente sur base d'un contrat de Réparateur Agréé Voitures et Utilitaires légers. De plus, un potentiel de ventes fleet annuel minimum de 200 véhicules est exigé. Si au moins 500 véhicules sont vendus, le distributeur doit alors également employer un conseiller fleet additionnel. Ces normes sont établies dans le but de maintenir le niveau de service et de continuer à progresser. De plus, un volume de vente minimum constitue le moyen le plus sûr d'entretenir et d'optimiser sa connaissance de cette cible spécifique qu'est le fleet. En même temps, un accroissement de l'espace de vente pour les Utilitaires légers Opel a été prescrit. Ceci pour accompagner l'extension de la gamme et le succès de ces véhicules sur le marché. La dynamique locale des Service Centers est soulignée par l'organisation d'au moins un événement fleet propre. En outre, tous les Business Centers prennent activement part à l'événement fleet GM annuel. Le label Business Center est toujours associé à des implantations individuelles. Même lorsqu'un distributeur possède plusieurs points de vente, ceux-ci ne sont pas automatiquement associés au programme. Le nouveau programme est progressivement déployé dans notre pays, parallèlement à l'introduction de la nouvelle 'corporate identity' de nos distributeurs. Les Business Centers bénéficient d'une identification personnalisée qui les distingue des autres distributeurs. Ces deux interventions amènent le réseau de distribution à un niveau encore plus élevé de professionnalisme et de confiance, en ligne avec la dynamique et l'identité d'Opel. Nous sommes persuadés que vous et vos conducteurs Opel apprécierez cette nouvelle approche ainsi que le service encore amélioré. Bienvenue au sein des Opel Business Centers !





## GROUP MABILLE

### Le nouvel habillage GM lui va comme un gant

Nous l'annonçons déjà dans un numéro précédent du magazine : General Motors a développé un nouveau style (Corporate Identity ou CI) qui sera progressivement appliqué d'ici à 2010 à chacun des 9.000 distributeurs du réseau européen. Première enseigne du nouveau look GM dans notre pays ? L'implantation flambant neuve de Group Mabilille à Uccle !

Le lancement officiel de Mabilille Uccle a eu lieu le jeudi 25 janvier. La société automobile faisait déjà partie, il est vrai, de Group Mabilille depuis juillet, mais un certain nombre de mois ont d'abord été consacrés à une rénovation en profondeur du show-room et des ateliers. Le show-room était déjà opérationnel début décembre tandis que le reste du gros œuvre s'achevait à la fin de l'année. Le 25 janvier, Mabilille Uccle était donc prêt pour une ouverture étincelante. Quel était le programme de cette soirée ? Pour débiter, les visiteurs pouvaient évidemment découvrir dans le détail les bâtiments rénovés de Mabilille Uccle sur la Chaussée de Waterloo. Un vaste show-room abritant les gammes de voitures et d'utilitaires Opel et Chevrolet, un atelier hyper moderne comprenant pas moins de 7 ponts, un parking exceptionnellement vaste et tout ceci - naturellement - dans le tout nouvel habillage seyant du nouveau style maison GM.

Une troisième implantation constitue pour Group Mabilille une étape cruciale dans l'évolution de l'entreprise, mais ne signifie pas que quoi que ce soit change en termes de qualité et de service axé fleet prônés par le groupe. La nouvelle implantation porte le label Business Center, qui est synonyme d'accompagnement professionnel par des personnes de contact fleet spécifiquement formées, complété par un service de livraison à domicile sur tout le pays, la possibilité de livraisons groupées, une cellule fleet centralisée qui suit le processus complet de commande et de livraison des véhicules, un vaste parc de véhicules de remplacement et une collaboration étroite avec quasi toutes les sociétés de location et de leasing. Ceci fait de Mabilille Uccle une plate-forme de services performante pour les flottes de la région, et le nouvel habillage GM lui va vraiment comme un gant !

A partir de cette année, les « Fleet Excellence Distributors » évoluent pour devenir un programme européen de « Business Centers » spécialisés. Ce programme sera lancé et développé sur le plan européen en tant qu'offre commune des marques GM pour le marché fleet : Opel, Saab et Chevrolet. Ci-dessous, vous trouverez les Opel Business Centers pour la partie francophones du pays et le Grand Duché de Luxembourg.



				Fleet Advisor	Fleet Advisor Assistant
1070 Anderlecht	Group Mabilie	Chaussée de Mons 1429	02 558 52 54	Willy Deneef	Sébastien Adam
1080 Molenbeek	Group Mabilie	Chaussée de Gand 528/550	02 412 09 12	Rudy Scheys	Koen Ginis
1130 Evere	Piret & Boon	Chaussée d'Haacht 1765	02 215 48 60	Geert Eeckealers	(vacant)
1180 Uccle	Group Mabilie	Chaussée de Waterloo 1250	02 373 99 97	Frederik Deneef	Yani Galpan
1300 Wavre	Piret	Chaussée de Namur 260	010 48 38 00	Régis Thurmes Vincent Delloye	Stéphane Desmedt
1410 Waterloo	Peeters	Chaussée de Bruxelles 56	02 352 03 70	Danny Vermylen	Alain Janssens
1932 Zaventem	Nicolas	Chaussée de Louvain 400	02 720 90 30	Herman Stroobants Alain Reulens	Pascal Lion
4000 Sclessin	Bounameaux	Quai Vercour 106	04 252 71 30	Joël Claesen	Antoine Lambert
4040 Herstal	Lequet & Herkenne	Boulevard Zenobe Gramme 21	04 248 09 49	Eric Lange	Eric Piron
5100 Naninne	Declerc	Chaussée de Marche 720	081 74 97 20	Olivier Latour	Olivier Vandenhautte
6020 Dampremy	Charleroi Motors	Route de Bruxelles 177	071 27 99 00	Antonino Caci Mathieu Toscan	Fabrice Vangeel
7000 Mons	Willems	Boulevard Saintelette 39	065 38 39 11	Thierry Dethier	Michael Dethier
7100 La Louvière	Frézin 2	Rue Gustave Boël 23 A	064 23 91 00	Antonino Caci	Grégory Dubuisson
7700 Mouscron	Vanneste	Boulevard des Alliés 286	056 85 99 99	Laurent Decroene	Philippe Renard
Grand Duché de Luxembourg					
8070 Bertrange	Autopolis	Zône d'activités Bourmicht	352 43 9696 2100	Alexandre Plucinski Gino Greco	Benoît Fairon

# Business Center