

INMOTION

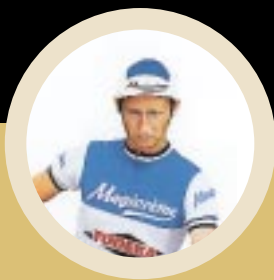
Opel Fleet Magazine

juin 2002, 2ème année, n°2

L'arme du renouveau

La nouvelle Opel Vectra

Mise au point
de la stratégie fleet d'Opel



INMOTION

juin 2002, 2ème année, n°2

Malgré le ralentissement que l'on enregistre dans la croissance de l'économie de marché, Opel Belgium a connu, au cours du premier trimestre de cette année, un démarrage en force. C'est dans un contexte identique de réussite que nous situons le renouvellement constant de la gamme Opel et son souci permanent de répondre aux besoins du client. Une illustration : nous sommes en plein lancement de la toute nouvelle Vectra, un modèle qui a toujours eu les faveurs du marché des flottes, et dans lequel nous avons toujours pleine confiance. La voilà en effet pourvue d'un look tout neuf, d'un bien plus grand nombre d'équipements standards et d'un habitacle devenu plus spacieux et plus fonctionnel encore. Si vous ajoutez à cela un rapport qualité/prix réputé et le service attentif que vous réserve notre réseau de concessionnaires, vous saurez pourquoi nous avons une telle foi dans notre produit. Nous vous donnons volontiers l'occasion de lier connaissance. Un certain nombre d'entre vous ont déjà eu l'occasion de participer aux premiers tests : leurs réactions figurent dans ce numéro.

Voici quelque deux ans, Opel se lançait sur le marché des véhicules utilitaires. L'offre d'Opel Belgium dans ce segment continue à s'élargir : le Vivaro châssis long et le Combo Tour sont nos derniers-nés dans ce segment. Nos efforts n'ont pas été sous-estimés : à la fin de l'année dernière, le Vivaro était élu 'International Van of the Year 2002', directement suivi par le Combo, qui occupait la deuxième place du classement. Mais il ne suffit pas d'avoir une large gamme de produits. Les gestionnaires de parc automobile apprécient notre processus structuré d'achat et d'après-vente. En d'autres mots, une stratégie claire qui permette une collaboration sans faille entre tous les partenaires. C'est cela qu'Opel Belgium veut vous garantir...

Bonne lecture !

Freddy De Mulder
Director Sales & Marketing Division

Pierre Deneus
Manager Sales

Paul Gestels
Manager Fleet

Sommaire

La nouvelle Opel Vectra

Présentation Fleet de la Nouvelle Vectra

Les modèles Business Fleet aux prix Fleet nets

Interview

La stratégie (Fleet) d'Opel.

Produit

Testimonials

Opel Meriva

Une Opel pour chaque joueur du Lierse !

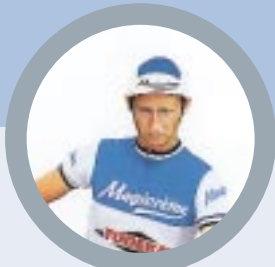
Sécurité

www.rijbewijs.be

Opel Commercial Vehicles

Fleet Excellence Dealers

- 03• L'arme du nouveau
- 05• Une journée au volant de la nouvelle berline d'Opel
- 07•
- 08• Benoît Poelvoorde
- 10•
- 12•
- 16•
- 17•
- 18•
- 19• Un piéton renversé sur trois l'est sur un passage réservé aux piétons
- 20• Apprendre la théorie pour le permis est facile...et gratuit grâce à Opel!
- 22• Les deux premières années...
- 24•



 DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

ADRESSE DE CONTACT

Opel Belgium NV • Paul Gestels
Prins Boudewijnlaan 30 • B-2550 Kontich
Tél 03/450 64 21 • Fax 03/450 64 06
paul.gestels@be.opel.com

E-MAIL:

www.opel.be

INTERNET:

Paul Gestels

ÉDITEUR RESPONSABLE :

CONCEPT ET CRÉATION:

Active Visual Communication: 02/467.61.67

La nouvelle Opel Vectra

L'arme du renouveau



Un spectacle de technologie dédiée au plaisir de conduite. C'est en ces mots qu'on pourrait résumer le travail réalisé sur la nouvelle Vectra par les ingénieurs maison. A son volant on ne peut qu'approuver Carl-Peter Forster, Président directeur général d'Opel lorsqu'il déclare : "La nouvelle Vectra est le symbole de la renaissance d'Opel".

La berline familiale est un grand classique chez Opel. Ainsi, depuis 1970, il s'est vendu pas moins de 4,4 millions d'Ascona (sur trois générations) et 4,5 millions de Vectra. Des chiffres de diffusion impressionnants et qui en disent long sur les ambitions que devrait afficher cette nouvelle génération de Vectra. L'état major de la marque à l'éclaircissement donc beaucoup sur cette nouvelle locomotive.



Opel Vectra: le coffre le plus vaste de sa catégorie



Opel Vectra: une finition intérieure sans faille

Mais mis à part ces probables capacités à tirer les chiffres de vente vers le haut, la nouvelle Vectra n'a rien d'une locomotive. Elle est d'ailleurs étonnante d'homogénéité.

Performante, bien finie, particulièrement bien balancée sur la route, joliment dessinée,

“La nouvelle Vectra remplit donc toutes les conditions pour atteindre une place de choix dans le segment des berlines moyennes.”

confortable et très silencieuse, la nouvelle Vectra est bien née. Sur un parcours montagnoux, juge de paix impitoyable, son châssis fait merveille. Il est d'ailleurs 74% plus rigide que celui de la précédente génération. Ce haut degré de rigidité se traduit par un comportement très neutre et très "propre" mais également par une réelle discrétion des différentes aides électroniques à la conduite. Le système de châssis ingénieux IDS (Interactive Driving System) y est sans doute pour quelque chose. Un des composants essentiels de ce système de gestion électronique réside dans son contrôle de trajectoire baptisé "ESP plus". L'avantage de cette solution

réside dans le fait que le système peut agir sur trois roues au lieu de se contenter de freiner la roue intérieure arrière permettant ainsi une gestion plus fine de ses interventions. Vérification faite, le système se déclenche en effet un peu avant la limite et de manière très douce. Rien à voir avec certains systèmes, parfois montés sur des voitures plus sportives, qui laissent certes plus de latitude au conducteur mais qui "reprennent le volant" de manière violente, perturbant totalement l'équilibre du véhicule. Même topo pour le freinage avec l'apparition de disques d'un diamètre généreux et épaulés par un système d'amplification de freinage en cas d'urgence. Autant d'atouts qui devraient faire de cette berline moyenne un nouveau must dans son segment et corroborer ainsi le renouveau annoncé d'Opel. D'autant que l'aménagement et la fonctionnalité de l'habitacle sont à l'avenant. La Vectra s'offre notamment le coffre le plus spacieux de sa catégorie avec un volume utile de 500 l. Plus longue de 10 cm,

elle gâte également ses passagers arrière, avec plus d'espace aux épaules et aux jambes. Et si elle soigne le corps de ses occupants, la Vectra flatte désormais leurs sens avec des matériaux agréables à l'oeil et au toucher et un assemblage plus germanique que jamais. Peu énergivores, les moteurs sont bien connus : 4 blocs Ecotec essence et 2 diesel DTI-16V (un 2,0 l et un 2,2 l) développant respectivement 100 et 125 ch. "La nouvelle Vectra remplit donc toutes les conditions pour atteindre une place de choix dans le segment des berlines moyennes". C'est ce que déclarait il y a peu le Dr Uhland Burkart, Directeur Exécutif vente et après-vente de la marque. Et il avait sans doute raison. Car affichée à un prix de base particulièrement attractif de 14.791 euro (prix net en exécution Business équipée du moteur 1800 Ecotec de 110 ch) elle offre une alternative alléchante à qui veut rouler sûr et pas cher tout en prenant beaucoup de plaisir au volant... Et dans ce registre, on en a vraiment pour son argent.



Présentation Fleet de la nouvelle Vectra :

Une journée au volant de la nouvelle berline d'Opel



Lundi 22 avril. Il est encore une heure indécente, ce matin, lorsque le réveil nous signale sans ménagements que la nuit est finie. Comment avoir la moindre sympathie pour ce trouble-sommeil électronique sans âme... jusqu'au moment où l'on remarque les clés qui l'accompagnent sur la table de nuit. Un fier porte-clés "New Vectra" brille à notre chevet, et nous ne tardons pas à nous trouver en route, au volant de la toute nouvelle Vectra. Direction Valkenswaard. C'est là, sur le circuit de cette bourgade néerlandaise et dans ses alentours, qu'Opel Belgium a donné l'occasion à quelques dizaines de gestionnaires de parcs automobiles de faire connaissance avec sa petite dernière. InMotion vous raconte cette journée extraordinaire...

Vectra dévoile ses multiples facettes

Il est 10 heures du matin lorsque nous arrivons à Valkenswaard. La route qui mène de Bruxelles à cette souriante localité néer-

Une avant-première réussie pour les gestionnaires de parcs automobiles



Chacun eu l'occasion de prendre la mesure de l'efficacité des systèmes de sécurité active.

landaise nous a été bien agréable. Elle a permis à la Vectra de faire la démonstration - d'abord dans la densité du trafic bruxellois, puis sur les autoroutes limbourgeoises et enfin sur les petites routes sinueuses de la campagne environnant Maastricht - de sa grande aisance dans toutes les situations. Cette première impression de polyvalence ne manquera pas de se confirmer tout au long de cette journée... A nos yeux, comme à ceux des dizaines de gestionnaires de parcs automobiles qui sont venus nous rejoindre à Valkenswaard après leur escapade à Deurne et un premier galop d'essai à bord de la dernière-née d'Opel.

Pleine de promesses

La journée débute par une brève présentation théorique de la nouvelle voiture de classe moyenne d'Opel. Plus grande et plus spacieuse sous tous les angles que celle qui l'a précédée, elle est disponible en deux motorisations essence - 1,8 et 2.2 litres - et deux



C'est après une courte présentation théorique que commence un programme varié.



Les invités purent aussi découvrir en avant-première la très sportive Vectra GTS.



Même les chauffeurs les plus expérimentés sont bien à la peine face à cette nouvelle expérience.

motorisations diesel DTI de 2.0 et 2.2 litres. Elle est équipée de tout un éventail de trouvailles techniques pratiques et sécurisantes comme l'ESP Plus, les appuis-tête actifs, etc. Une certitude : cette Vectra ne cache pas ses ambitions et met tout en œuvre pour que, dans son segment, ses concurrentes directes suent sang et eau en la voyant arriver.

Les gestionnaires de parcs automobiles

Les deux diesel DTI ont d'emblée séduit les gestionnaires de parcs automobiles.

présents ont eu l'occasion, en avant-première, de découvrir la variante cinq portes de la Vectra. Dans le courant de cette année, cette Vectra GTS au profil sportif viendra élargir la gamme. Les premières réactions de nos invités sont unanimement louangeuses : son allure dynamique séduit, voilà qui est de bon augure...

Un cocktail très varié

Après le lunch, Valkenswaard nous sourit sous un soleil éclatant : tout ce qu'il faut pour poursuivre un programme très varié. Une belle occasion pour les invités de tester par eux-mêmes et sur circuit, avec l'assistance de pilotes d'essai expérimentés, les équipements de sécurité de la Vectra. Tant l'ABS ultra moderne que la haute technologie de l'ESP ont laissé une forte impression aux pilotes

comme aux passagers. Mais le plus important était évidemment de découvrir comment se comporte la Vectra dans des conditions normales. Aussitôt dit, aussitôt fait : toutes les versions de moteurs et d'équipements étaient prêtes à nous emmener pour un essai libre dans les campagnes du Brabant du Nord. Qu'elle traverse des villages hollandais typiques, avec leurs petites rues sinueuses, ou qu'elle sillonne les routes rapides qui traversent les paysages boisés, la Vectra se comporte avec une aisance étonnante, tout en offrant à ses passagers un silence et un confort impressionnants. Les conducteurs que nous avons interrogés sont unanimes : la nouvelle Vectra se comporte bien mieux, en tous points, que le modèle antérieur. Les finitions intérieure et extérieure sont irréprochables ; le confort et l'espace qu'elle offre font de la nouvelle Vectra une voiture idéale pour ceux et

celles qui roulent beaucoup. Sa tenue de route et son comportement routier font en sorte d'épargner à son conducteur toute surprise désagréable. Comme on peut s'y attendre de la part d'un public très concerné par les flottes, ce sont les deux versions diesel qui ont recueilli le plus de suffrages. Grâce à un couple élevé, à des performances enviables en toutes circonstances et à un silence impressionnant dans l'habitacle, les deux moteurs diesel DTI ont en effet bien vite conquis le cœur des gestionnaires.

L'après-midi était déjà bien avancée lorsque nous sommes remontés dans notre Vectra pour reprendre la route de la Belgique. Le panneau de sortie du circuit nous dit : "See you soon !". Vous pouvez y compter : nous la verrons encore souvent, très souvent, cette nouvelle Vectra...



Les modèles Business d'Opel Fleet aux prix Fleet nets



Cons. moyenne (l/100 km) : 5,6
Emission CO₂ (g/km) : 135

Corsa Business = Version de base avec e.a. radio-cd, 2 airbags avant full-size
+ vitres électriques à l'avant, ABS, verrouillage central avec commande à distance, airbags latéraux
Prix net à partir de 7.626,49 € HTVA



Cons. moyenne (l/100 km) : 6,1
Emission CO₂ (g/km) : 149

Astra Business = Version de base avec e.a. ABS, verrouillage central avec commande à distance, radio-cd, 2 airbags avant full-size, airbags latéraux, vitres électriques à l'avant
+ airco + rétroviseurs électriques + rég. de vitesse
Prix net à partir de 10.124,30 € HTVA

Navigator = Astra Business
+ ordinateur de bord (pas sur le 1.7 DTi & 1.2 16V)
+ système de navigation
Prix net à partir de 10.685,87 € HTVA



Cons. moyenne (l/100 km) : 7,9
Emission CO₂ (g/km) : 190

Zafira Business = Version de base avec e.a. ABS, verrouillage central avec commande à distance, radio-cd, 2 airbags avant full-size, airbags latéraux, vitres électriques à l'avant, rétroviseurs électriques
+ airco + accourdoir central à l'avant
Prix net à partir de 13.197,52 € HTVA

Navigator = Zafira Business + système de navigation
Prix net à partir de 13.947,93 € HTVA

Vectra Business = Version de base avec e.a. ABS, airco manuel, verrouillage central avec commande à distance, radio-cd, 2 airbags avant full-size, airbags latéraux
Pack Business en option: airco électronique + rég. de vitesse + peinture métallisée, pré-équipement téléphone
Prix net à partir de 14.791,35 € HTVA

Navigator = Vectra Business
+ système de navigation + airco électronique + jantes en alliage léger
Prix net à partir de 16.113,66 € HTVA



Cons. moyenne (l/100 km) : 5,9
Emission CO₂ (g/km) : 159



Cons. moyenne (l/100 km) : 9,6
Emission CO₂ (g/km) : 231

Omega Business = Version de base avec e.a. airco électronique, vitres électriques à l'avant, verrouillage central avec commande à distance, radio-cd, 2 airbags avant full-size, airbags latéraux + **intérieur cuir ***
Prix net à partir de 16.846,28 € HTVA

Navigator = Omega Business + système de navigation + jantes en alliage léger + **intérieur cuir ***
Prix net à partir de 17.838,02 € HTVA

* Action spéciale valable pour toute commande passée avant le 30/06/02

Benoît Poelvoorde

En une poignée de films, « Ben de Namur » a su se hisser en haut de l'affiche en imposant son style inimitable et son humour mordant. Son dernier film « Le Boulet » est sorti au mois d'avril et « cartonne » tant en France qu'en Belgique. Benoît Poelvoorde est devenu une star...



Le Boulet : Moltès (Gérard Lanvin) est en prison et Reggio (Benoît Poelvoorde) valide chaque semaine son ticket de loto. Un jour c'est le jackpot. Mais c'est la femme de Reggio qui a le billet gagnant et elle est partie sur un rallye... Les voilà partis dans une course-poursuite à travers le désert avec le Turc (José Garcia) sur leur piste...

Dans le Boulet, Poelvoorde associé à Gérard Lanvin recrée un tandem dans la lignée des comédies vaudevillesques françaises.

« Le Boulet » est votre premier rôle dans une super-production...

« J'étais étonné qu'on me le propose. Ça sentait le gros film très cher dans lequel il allait y avoir des grosses pointures... j'ai même eu une angoisse par rapport à ça. Un genre cinématographique que je ne connais pas. Ce genre de film correspond à des critères de cinéma très particuliers qu'il faut jouer de façon très particulière et comme dirait un comédien chevronné, "il faut trouver la musique qui va avec l'instrument." »

Et comme je suis un petit instrument au sein d'un gros orchestre, je devais jouer un peu fort. Moi qui ai participé au plus petit budget du cinéma belge (« C'est arrivé près de chez vous »), je suis désormais le Belge qui a joué dans la plus grosse production

Benoît Poelvoorde



Né à Namur le 22 septembre 1964.
Etudes de dessinateur pour enfants et de photographie

1988

court-métrage « Pas de C4 pour Daniel-Daniel »

1992

« C'est arrivé près de chez vous », film de Remy Belvaux, devenu un film-culte : Poelvoorde incarne un serial-killer dont les crimes sont filmés par une équipe de télévision.

1994

« Modèle déposé » au théâtre .
Il joue en Belgique et au Café de la gare à Paris.

1996 et 1997

Télévision sur canal+ : « Jamais au grand jamais » et « Les carnets de Monsieur Manatane »

1997

« Les Randonneurs » film de Philippe Harel dans lequel Poelvoorde joue un guide accompagnant un groupe de randonneurs en Corse.
« Le Signaleur » court-métrage de Benoît Mariage

1999

« Les convoyeurs attendent » film de Benoît Mariage : Poelvoorde incarne un père qui souhaite que son fils figure dans « le Livre des records », mention « plus grand nombre d'ouvertures de portes ».

2001

« Les portes de la gloire » film de Christian Merret-Palmair : une comédie grinçante sur l'univers des vendeurs à domicile.

« Le vélo de Ghislain Lambert », film de Philippe Harel : l'histoire d'un petit coureur belge dont la seule ambition est de devenir champion.

2002

« Le Boulet », film d'Alain Berberian.

française – avec un Belge, j’entends ! Tout ça pour dire que c’est la première fois que je fais un rôle bien payé (rires). »

A part le cachet, quels changements avez-vous perçus ?

« Le stress, incontestablement. Ça peut paraître paradoxal, mais au sein d’une telle entreprise, il existe moins de libertés. Les gens savent exactement ce qu’ils veulent. Normal : ceux qui ont mis de l’argent veulent voir le résultat de ce qu’ils ont rêvé. Il y a donc moins de latitude pour improviser. »

Au départ, vous ne vouliez pas faire carrière dans le monde du cinéma. ...

« Au moment de la sortie de « C’est arrivé près de chez vous », on était en Angleterre, nous avons appris les chiffres incroyables

du film en Belgique, on n’y comprenait rien, mais on chantait et on dansait dans les rues. Mais c’était trop. Je ne comprenais pas ce qui m’arrivait, je me suis demandé si j’allais continuer ou pas. Mais une fois que j’ai compris que je pouvais rester comme j’étais en faisant ce que je voulais, c’était réussi. Et puis maintenant, ça va. C’est un métier, quoi ! »

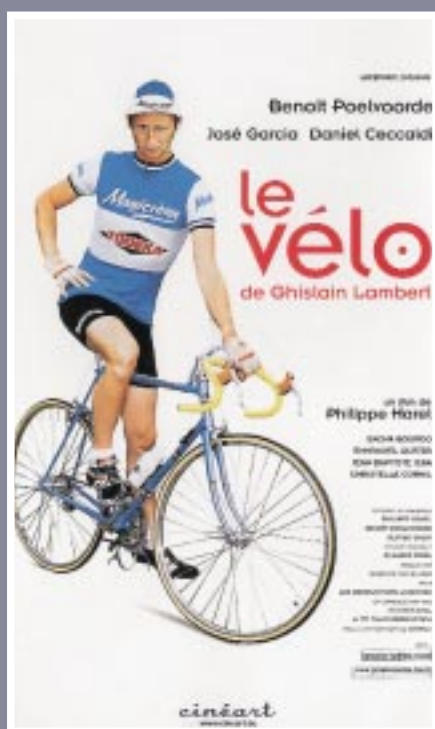
“Je reste un vrai gamin content de ses cadeaux.”



c’est un malentendu, nous ne voulons plus de Benoît Poelvoorde. » Je reste un vrai gamin content de ses cadeaux ! Le jour où je serai blasé, je serai foutu ! ».

En ce moment, vous développez un projet de réalisateur...

« L’envie de réaliser m’est venue après « Les Portes de la Gloire » : une espèce de frustration à co-écrire, savoir ce qu’on veut et ne pas l’avoir. Sans prétention aucune : on a envie de tout faire soi-même. Sans compter qu’on finit par avoir un certain poids et on nous demande toujours notre avis. Et à force de le donner, on s’implique et on veut aller jusqu’au bout... »



Comment ressentez-vous votre succès au niveau de la Belgique ?

«La médiatisation demeure un phénomène inconnu chez les Belges. Ils t’aiment bien parce que tu es une sorte de produit d’exportation. Mais les Belges détestent les gens qui jouent au malin. Si un comédien fait le show pendant une tournée en Belgique, c’est fini pour lui. Le pays étant tout petit, une réputation est très vite faite. »

Votre statut de « star » change-t-il votre façon de percevoir les choses ?

« Je suis flatté, très fier, mais ça n’a pas beaucoup d’incidence sur mon quotidien. Je suis en France pour bosser, mais je vis en Belgique où on me laisse tranquille. Je suis heureux de vivre ce que je vis mais j’ai toujours peur qu’on me dise : » Excusez-nous,

La stratégie (Fleet) d'Opel.

Garantir un excellent rapport qualité/prix. Etablir des offres promotionnelles honnêtes orientées vers le client. Et disposer d'un vaste réseau de concessionnaires comprenant des conseillers Fleet, ainsi que d'une service parfaite. Voilà les piliers de la stratégie marketing d'Opel Belgium. Son Directeur, Freddy De Mulder, commente sa vision en la matière.

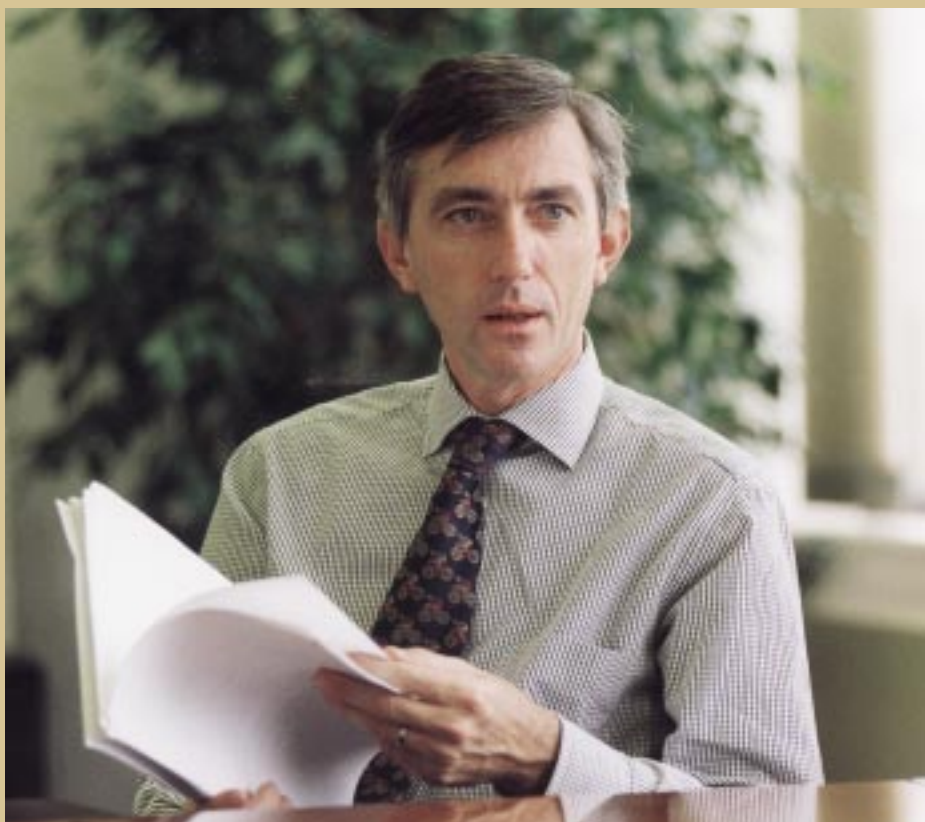
Au sein de la Division Sales & Marketing d'Opel Belgium, dont les bureaux se trouvent Prins Boudewijnlaan à Kontich, travaillent environ 85 personnes spécialisées dans la vente, le marketing et le service après-vente pour le marché belge et luxembourgeois. Douze sont en contact direct avec le réseau des concessionnaires, sept d'entre eux s'occupent spécialement du marché Fleet et du marché du leasing.

Désormais,
Opel présentera tous
les six mois un modèle
entièrement nouveau

Atouts

Opel met en priorité l'accent sur ses produits, dont les principaux atouts sont la technologie allemande de haut niveau et la créativité s'exprimant à travers les différents modèles. D'où une polyvalence, un look et des motorisations synonymes de dynamisme.

“Dès aujourd'hui, Opel présentera tous les six mois un modèle entièrement nouveau”, déclare Freddy De Mulder. “Nous avons ainsi



Freddy De Mulder - Director Sales & Marketing Division

fin mai la nouvelle Vectra, qui sera suivie par la Vectra GTS, c'est-à-dire la déclinaison sportive de ce modèle. Au printemps 2003, ce sera au tour de la Signum de faire son apparition. Elle sera suivie à l'automne 2003 de la version break de la Vectra. Nous préparons également l'arrivée de la Meriva, un tout nouveau petit monovolume, qui arrivera sur le marché au début de l'année prochaine.”

Une gamme étendue

Grâce à sa très vaste gamme, Opel est présent dans tous les segments et dans toutes les niches du marché, ce qui constitue un grand avantage pour le marché Fleet.

“Nous proposons également le nouvel Opel Combo, l'Opel Vivaro et l'Opel Movano, des véhicules commerciaux de moins de 3,5 tonnes. Pour le marché Fleet, nous avons

Nous estimons que le contact avec les clients locaux est très important

créé des versions spéciales qui bénéficient d'équipements spécifiques. Les versions Business sont ainsi dotées de l'air conditionné, d'un combiné radio-CD et de vitres électriques. Les versions Navigator disposent même d'un système GPS", ajoute Paul Gestels, le Fleet Manager.

Opel Belgium offre en outre des promotions adaptées aux besoins de ses clients. "Nous essayons d'adopter une communication franche, claire et consistante pour ces promotions. Nous conseillons donc des prix nets aux concessionnaires, tant pour les particuliers que pour le marché Fleet. Pour le marché Fleet, nous éditons ce magazine et y insérons des annonces publicitaires ciblées. Et nous travaillons activement à la réalisation d'un site Internet Fleet."

En raison de l'importance du marché Fleet, il est essentiel de garantir un contact optimal entre les concessionnaires et les clients. "C'est pour cette raison qu'Opel a sélectionné une vingtaine de Fleet Excellence Dealers et les a formés spécialement pour traiter avec les clients Fleet. Ces Fleet Excellence Dealers sont distincts (voir sommaire au dos de la couverture) et disposent d'un Fleet Advisor spécialement formé."

Concessionnaires

Le réseau des concessionnaires Opel se caractérise par sa grande densité. Si le réseau connaît actuellement une restructuration, comme celui d'autres constructeurs, l'objectif d'Opel est de conserver un grand nombre de points de contact.

"Nous estimons que le contact avec les clients locaux est très important. Cette restructuration a pour objectif de mettre sur



De gauche à droite: Silvio Grandelis, Etienne Schats, Patrick Broes, Paul Gestels et Pierre Deneus

pied un réseau de distribution plus compétitif. Un certain nombre de concessionnaires vont ainsi collaborer plus étroitement."

Opel effectue par ailleurs d'importants investissements pour la formation des concessionnaires et de leurs collaborateurs. "A Kontich, nous disposons d'un centre de formation spécial. La communication et l'entente y sont très bonnes."

Chacun sait que chez Opel, le client en a toujours pour son argent. "Notre gamme se positionne dans la catégorie moyenne moderne sur le marché et offre un rapport qualité/prix imbattable. Pour les particuliers comme pour le marché Fleet, nos tarifs sont très avantageux."

Croissance du marché Fleet

Paul Gestels souligne l'importance croissante du marché Fleet pour Opel Belgium. En 2001, le marché Fleet représentait 45% des ventes d'Opel au Benelux. Même si la situation actuelle est moins favorable, on

prévoit que cette tendance se poursuivra.

"Le client est de plus en plus exigeant. C'est pourquoi nous avons renforcé notre équipe Fleet."

En 2000, Paul Gestels a été élu Fleet Manager de l'Année. En 2001, il était deuxième. "Un résultat qui dit long de lui-même, de notre organisation, mais surtout de notre attention pour nos clients," déclare encore Freddy De Mulder.

En guise de conclusion, Freddy De Mulder insiste sur l'importance de la présence de l'usine Opel en Belgique. "Il existe des synergies entre notre Division Marketing et l'usine. Certains services, tels que le service du personnel et le département financier, travaillent pour le compte des deux entités. Cela permet de réduire automatiquement les frais généraux et, ainsi, d'influencer favorablement notre compétitivité."

Produit

Vivaro et Combo: Éclair rime aussi avec utilitaires

Un succès d'envergure pour Opel dans le secteur des véhicules utilitaires : le nouveau fourgon compact Vivaro a remporté le titre – très convoité – d' "International Van of the Year 2002". Mieux encore : Opel a réussi à placer sa fourgonnette, la Combo, à la droite de son grand frère, sur la deuxième marche du podium.

Un jury d'experts composé de journalistes venus de 20 pays européens et spécialisés dans les véhicules utilitaires, ne s'y est pas trompé : l'Opel Vivaro est sans aucun doute la meilleure de sa catégorie. C'est d'ailleurs pour cela qu'il lui a attribué ce titre mérité d' "International Van of the Year 2002". Ligne originale, efficacité fonctionnelle et sobriété : voilà les atouts qui font le succès de la Vivaro, à côté d'une charge utile maximale de 1.200 kg et un volume de chargement de 6 m³. Le fourgon à traction offre un comportement routier extrêmement bien équilibré, s'alignant ainsi sur les normes des voitures particulières en termes de sécurité, de maniabilité et de confort routier. Ses performances généreuses, l'Opel Vivaro les doit à deux moteurs 1,9 l diesel turbocompressés à injection directe common rail (82 et 100 ch), n'accusant qu'une consommation de 7,4 l/100 km.

Comble du succès et de la réussite d'Opel : la Combo arrive en deuxième position de l'élection du "Van of the Year". Une deuxième place qui retentit comme une victoire, puisque la Combo arrive en tête de la catégorie des fourgonnettes. En témoignent notamment son empattement (2.716 mm), son volume de chargement (3.200 litres), sa charge utile (jusqu'à 810 kg) et sa capacité de remorquage (1,2 tonne). Si l'on ajoute, en plus, que cette nouvelle fourgonnette s'est inspirée de la troisième génération de la Corsa en matière de sécurité et de confort, tant pour le conducteur que pour les passagers, nul doute que la Combo est le partenaire le plus fiable dans votre métier.



Le trophée de l' "International Van of the Year" a été remis à Richard Burns, Vice-Président de General Motors Europe, lors du Salon des Véhicules utilitaires d'Amsterdam (RAI).

Numéro 1 et 2
selon le jury
international



Combo & Vivaro

Vivaro L2, une plus grande longueur d'avance !

Chez Opel, nous ne nous arrêtons jamais à ce qui est acquis. En effet, le titre de "Van of the Year" à peine empoché grâce au fourgon compact Vivaro, Opel attaque à nouveau le marché des véhicules utilitaires avec un Vivaro châssis long, L2, c'est le nom de ce Vivaro allongé de quelque 400 mm. Même confort, même maniabilité, même style avec une fonctionnalité encore accrue, voire optimisée, pour le Vivaro L2 qui a été présenté en première mondiale au Salon du Véhicule utilitaire d'Amsterdam (RAI).

Disponible aussi bien en variante tôle (fourgon) que vitrée (combi), le Vivaro L2 peut être livré dès maintenant dans version fourgon à un prix très compétitif (€16.830 hors TVA). Sa version vitrée suivra un peu plus tard pour la somme de €18.490 hors TVA. "Le fait de proposer différents empattements sur un même modèle confirme qu'Opel entend jouer, à terme, un rôle clé sur le marché des véhicules utilitaires", explique Freddy De Mulder, Director Marketing Division chez Opel Belgium. Il poursuit : "Nous voulons être certains de pouvoir répondre aux demandes les plus variées de nos clients."



Vivaro L2



Le même confort,
la même agilité...
400 mm de plus

Produit

L'Opel Corsa Eco ralentit la consommation...

Opel pose de nouveaux jalons en termes de consommation et d'émissions de CO2 avec la nouvelle Corsa Eco...

La nouvelle Opel Corsa Eco ne consomme que 4,9 litres d'essence super aux 100 km en usage mixte. Ce qui en fait la voiture à essence la plus économe de sa catégorie. A cela vient s'ajouter une autre performance : l'émission de CO2 s'élève à 118 grammes par km, répondant déjà ainsi aux normes Euro 4.

Voilà vraiment de nouveaux jalons posés pour cette Corsa 1.0 ECOTEC pour laquelle les ingénieurs d'Opel n'ont dû faire aucun compromis au niveau de la polyvalence. Simplement, "comme

l'Astra Eco 4, la nouvelle version de la Corsa incarne la volonté, chez Opel, de rendre les technologies les plus sophistiquées accessibles au plus grand nombre", confirme Hans Demant, directeur technique chez Opel. Ce best-seller des petites voitures allemandes a été optimisé principalement au niveau de son aérodynamisme et de son groupe de transmission.

Ainsi, le becquet arrière et les jupes latérales, empruntés à la Corsa Sport, ainsi que les enjoliveurs imposants, procurent à l'Eco un look sportif très en vogue et un aérodynamisme sans pareil qui lui permet d'atteindre une vitesse de pointe de 157 km/h. Et ce, avec seulement 58 ch sous le capot !

Quant à la transmission, Opel a opté pour l'innovant Easytronic, une boîte de vitesses manuelle automatisée qui allie le confort de conduite d'une automatique à la sportivité et la sobriété d'une boîte manuelle.

En Belgique, la Corsa Eco est disponible à partir d'un prix net de €10.500, soit le même montant qu'une Corsa 1.0 classique équipée de l'option Easytronic et la peinture métallisée.



Opel Corsa Eco

Seulement
4,9l aux km



Opel Corsa : la petite voiture la plus sûre

L'Opel Corsa ne craint pas les chocs ! C'est du moins ce que confirme les crash tests répondant aux conditions Euro NCAP, réalisés conjointement par l'Automobile Club autrichien ÖAMTS, son équivalent allemand ADAC et d'autres clubs automobiles européens.

"La partie avant de l'Opel Corsa absorbe et diffuse l'énergie de l'impact très uniformément sur la cellule passager, très robuste. Les airbags viennent amortir la tête, le cou et la poitrine du conducteur et du passager avant", relève le rapport. C'est que la Corsa, mieux que ses six concurrentes testées, a résisté à une projection frontale contre une barrière déformable à une vitesse de 64 km/h et aux assauts d'un chariot de 950 kg propulsé sur le côté conducteur à 48-50 km/h.

Voilà donc récompensés les nombreux efforts qu'Opel réalise depuis déjà de nombreuses années. Ainsi, la Corsa est dotée, de série, d'airbags frontaux et latéraux, tant côté conducteur et côté passager et du système breveté de protection des membres inférieurs Pedal Release System. Mais la sécurité peut désormais être accrue encore par des airbags rideau de grande taille, qui viennent compléter la protection en cas d'impact latéral.



Vos loisirs en Combo Tour...

L'Opel Combo jouit d'une réputation qui n'est plus à faire dans le monde des petits utilitaires. Aujourd'hui déclinée en version familiale et de loisirs, la Combo "Tour" ne manquera pas de vous faire profiter pleinement des joies de la route en famille.



Opel Combo Tour

Opel poursuit sur sa lancée dans le développement de sa gamme, en proposant la Combo Tour, la version familiale et de loisirs inspirée de la fourgonnette brillamment récompensée par une deuxième place au concours "Van of the Year 2002". Ce véhicule aux talents multiples est capable de tout assumer pendant vos moments de loisirs et de tout transporter dans vos temps de travail. Dans la Combo Tour, l'espace disponible est évidemment utilisé au maximum pour créer des places assises supplémentaires. Spacieuse, elle peut ainsi accueillir cinq personnes dans un confort incomparable. En effet, la banquette arrière est suffisamment large pour trois personnes. Et grâce à l'empattement long, les passagers n'ont aucun mal à caser leurs jambes et leurs genoux. En plus, la Combo Tour est dotée d'un coffre généreux (1.324 litres) modulable à souhaits en rabattant très simplement les sièges arrière.

Côté motorisations, la Combo Tour n'est pas en reste. Sous le capot, on trouve d'abord deux diesel d'1,7 l suralimentés à injection directe : un DTI de 75 ch, équipé d'un intercooler, avec un couple maximal de 165 Nm entre 1.800 et 3.000 t/min, et un DI de 65 ch présentant un couple maximal de 130 Nm à 2.000 t/min. Le troisième moteur - à essence - profite d'une cylindrée d'1,6 l pour déployer 87 ch, avec un couple maximal de 138 Nm à 3000 t/min. Le tout est ponctué d'une consommation compétitive : 5,8 litres aux 100 km pour les versions diesel et 7,8 litres aux 100 km pour le moteur essence. De quoi réduire les coûts d'utilisation de ce nouvel Eclair, qui, grâce à la direction assistée électrique EPS (Electric Power Steering) et une boîte de vitesses souple et précise, vous offre une conduite très fluide et agréable.

Testimonials

Lays

Les quarantes représentants des célèbres Chips Lays (Smiths Food Group) seront désormais bien identifiables sur la route grâce au rouge vif et au logo bien visible sur leur véhicule. La flotte est prise en leasing par LeasePlan.



Douwe Egberts Coffee Systems

Douwe Egberts Coffee Systems est, depuis des années déjà, un fidèle utilisateur des produits Opel (68 voitures sur un parc de 92). Cela va des voitures pour particuliers comme l'Astra et la Vectra en passant par la Zafira (voir photo) à l'acquisition récente d'utilitaires tel le Movano et le Vivaro. La flotte est prise en leasing par LeasePlan et fournie par le GMAN-groep d'Anvers.

Ziegler

La société Ziegler est depuis longtemps convaincue de la qualité des utilitaires Opel. Son parc comprend d'ailleurs à peu près tous les modèles du constructeur : Combo, Vivaro et Movano et également quelques voitures pour particuliers.

Nalu

Cet été, trois Vivaro feront le tour des entreprises afin de présenter la nouvelle boisson énergisante "Nalu" de Coca-Cola. L'action s'étendra jusqu'à la fin septembre.



Du Concept M à la Meriva

Opel a surpris tout le monde en présentant son Concept M au Salon de Genève. "Avec le Concept M, nous ouvrons la voie à une toute nouvelle génération de monovolumes," disait déjà Frank Leopold à l'époque, collaborateur de l'équipe de développement, au Centre International Opel de Développement, à Rüsselsheim.

"Il s'agit d'un tout nouveau type de véhicule qui aura en Europe le même impact que la Zafira." Entre-temps, le Concept M a acquis sa forme et son nom définitifs. Lors de sa présentation, fin septembre, au Salon de Paris, il entamera sa carrière sous le nom de Meriva. La véritable production commencera début 2003. L'Opel Meriva prendra alors place dans la gamme, juste en dessous de la Zafira. La nouvelle venue offre de l'espace à cinq personnes, contre sept pour la Zafira. Grâce à un système ingénieux de réglage des sièges arrière, ces cinq passagers jouiront d'un confort tout à fait surprenant, compte tenu des dimensions extérieures extrêmement compactes de ce monovolume (4,04 m de long, soit 27,5 cm de moins que sa grande sœur).

Dès son lancement, la Meriva sera disponible tant en version essence qu'en version diesel, avec une cylindrée qui oscillera de 1,6 à 1,8 litres, et des puissances de 75 à 125 CV. Le président



directeur général d'Opel, Carl-Peter Forster, nous fait partager son enthousiasme : "Tout comme la Zafira, cette nouvelle venue ouvre pour Opel un nouveau segment de marché. Il témoigne du sens du renouveau et de la créativité de notre marque." En plus la Meriva vient combler le vide qui existait dans la gamme entre l'Agila et la Zafira. Opel bénéficie ainsi à nouveau d'une des gammes les plus complètes de monovolumes compacts. Les gestionnaires de flottes exigeants se réjouiront en outre de constater que la Meriva embraye sur la qualité de finition qu'a inaugurée la nouvelle Vectra...

Habitabilité
et confort sont
les maître-mots
de la Meriva



Une Opel pour chaque joueur du Lierse !

Depuis le mois de juillet, les joueurs du noyau de base, les entraîneurs et le manager du Lierse, équipe évoluant en Première Division, roulent tous en Opel. Pour son parc composé d'une vingtaine de véhicules, le club a conclu un intéressant contrat avec le concessionnaire local. "Nous sommes totalement satisfaits de ce partenariat. Nous pouvons vraiment compter sur le service après-vente du garage Hens", précise Herman Van Holsbeeck, directeur général de K. Lierse S.K.

Les atouts maîtres d'une équipe de football sont les joueurs et la direction du club. Au Lierse, ceux-ci bénéficient depuis peu d'une Opel. "La gamme Opel est à la fois vaste et élégante", estime le manager. "Cette variété nous permet d'effectuer le meilleur choix pour chaque personne. A la signature de son premier contrat professionnel, chaque joueur reçoit ainsi une Opel Corsa. En fonction de ses



besoins, il peut ultérieurement bénéficier d'une plus grande voiture."

Le Lierse a opté pour une politique de motivation en ce qui concerne son parc de véhicules. Le club a aussi le sens des responsabilités : "Nous devons accompagner de manière réfléchie les jeunes joueurs dans le cadre de leur carrière. Nous voulons éviter qu'ils voient trop les choses en grand. Ils doivent faire preuve de réalisme. C'est pourquoi les modèles Opel conviennent si bien au Lierse."

L'aspect pratique a également incité le club à choisir Opel comme partenaire : "Le Garage Opel Hens est situé à proximité. Nous tenons aussi à souligner le travail de Eric Hens, qui n'hésite jamais à nous conseiller et qui nous aide toujours à résoudre rapidement les problèmes."

Une saison difficile

Herman Van Holsbeeck avait quelque peu prévu cette saison difficile que connaît le Lierse sur le plan sportif : "Nous avons investi 250 millions de francs pour réaliser la première phase des travaux de rénovation de

Chacun trouvera dans la vaste gamme Opel la voiture qui lui convient

notre stade. Afin de pouvoir financer ces travaux avec nos propres fonds, nous avons dû vendre des joueurs talentueux et les remplacer par de jeunes joueurs. Ceux-ci doivent avoir leur chance, ce qui demande une certaine patience."

Pour la saison prochaine, le Lierse est assuré d'obtenir sa licence car sa situation est saine. "D'ailleurs, nos revenus ne font qu'augmenter grâce à notre nouveau stade. Nous pouvons désormais accueillir plus de supporters et leur offrir tout le confort nécessaire. La prochaine étape consiste à investir encore dans les joueurs. Nous devons pouvoir compter sur des joueurs expérimentés afin d'aider les jeunes," conclut le manager du Lierse.



Un piéton renversé sur **trois** l'est sur un passage réservé aux piétons

Quasiment un tiers des accidents impliquant des piétons se produisent sur des passages pour piétons alors que ces infrastructures devraient précisément les protéger. Trois quarts des piétons tués ou grièvement blessés sont heurtés en agglomération.

Isabelle Durant, la Ministre fédérale de la Mobilité et des Transports, et l'Institut Belge pour la Sécurité Routière (IBSR) lancent une grande campagne de sensibilisation, sous le slogan 'Faisons plutôt gagner la vie', afin de protéger les usagers faibles et plus particulièrement les piétons.

En 2000, pas moins de 3.642 piétons ont été victimes d'un accident. 142 ont été tués et 621 sérieusement blessés. Parmi les piétons, il convient de distinguer deux groupes à risques : les enfants et les jeunes (de 0 à 19 ans), représentant 25% des piétons tués ou grièvement blessés, et les seniors (60 ans et plus), représentant 34% des piétons tués ou grièvement blessés, une catégorie particulièrement touchée puisqu'elle représente pratiquement la moitié du nombre total de piétons tués.

Cette campagne d'information a pour objectif d'inciter les automobilistes à respecter la réglementation relative à la protection des piétons, particulièrement au niveau des passages pour piétons qui donnent la priorité à ces derniers. Cette campagne vise également à faire comprendre aux utilisateurs de véhicules motorisés que les piétons sont des usagers de la route à part entière et qu'ils doivent être respectés, notamment en leur laissant une place suffisante sur la voie



Si chaque conducteur est aussi piéton à l'occasion, il semble parfois l'oublier lorsqu'il est au volant.

publique. Si tous les automobilistes sont parfois également piétons, la majorité d'entre eux continuent à adopter un comportement très égoïste lorsqu'ils sont au volant, au lieu de se mettre à la place des piétons.

La campagne vise également à faire comprendre aux piétons qu'ils doivent adopter un comportement adapté et préventif. Ils doivent notamment veiller à ne pas traverser n'importe où et n'importe quand.

www.rijbewijs.be



Apprendre la théorie pour le permis est facile...et gratuit grâce à Opel!

Pour de nombreux jeunes, avoir son permis de conduire n'est pas vraiment une sinécure. Ils sont nombreux à devoir étudier péniblement la théorie avant de pouvoir la mettre en pratique. Dès le mois de juin, et notamment grâce à Opel, un site Web permettra à tous les aspirants conducteurs de se familiariser avec l'aspect théorique du permis de conduire. InMotion vous fait découvrir cette nouvelle initiative.

Le concept ?

Commençons par le plus important : **www.rijbewijs.be** pourra être utilisé gratuitement par tout le monde grâce à la collaboration avec un partenaire majeur, Opel. L'objectif principal est de remplacer tous ces bouquins souvent ennuyeux par un site Internet pratique qui permet à chacun d'apprendre la théorie du permis de conduire à son propre rythme. "Ce site peut être considéré comme une solution de substitution au célèbre 'Livre Vert'," précise Stefaan Claes, E-Marketing Manager d'Opel Belgium, un partenaire fortement impliqué dans cette opération. "Le principal groupe cible est composé de ces jeunes qui s'apprentent à passer leurs examens théorique et pratique. Nous ne le répéterons jamais assez : il est aussi très utile pour les conducteurs expérimentés de réviser de temps à autre la théorie de base. Ces conducteurs se rendront rapidement compte qu'ils ont oublié certaines règles essentielles," ajoute Stefaan Claes.

Qui ?

Même si le concept est relativement simple, la réalisation de ce projet ne pouvait se faire en un jour. Le E-Marketing Manager le confirme :

Il faut en effet insister sur ce point. Diverses initiatives dans l'esprit de **www.rijbewijs.be** existaient déjà. Mais il leur manquait toujours quelque chose. Qu'il s'agisse du fond, de la forme ou de la convivialité. Nous avons vraiment pris le temps qu'il fallait et recherché pour chaque domaine les meilleurs partenaires." Le contenu de ce site a ainsi été développé dans son intégralité par une équipe



de spécialistes expérimentés provenant des écoles de conduite agréées en Belgique. Assurant l'hébergement complet de ce site, la chaîne VTM se charge, quant à elle, de l'aspect technique du projet.

Comment ça marche ?

Dès que le site sera opérationnel, tous les conducteurs pourront le consulter pour réviser les leçons théoriques en fonction de leurs connaissances et de leur expérience. "Nous avons volontairement évité la théorie pure," explique Stefaan Claes. "Le site est 'test-based' et repose donc sur des exemples pratiques ou des questions. Ainsi, l'utilisateur n'a jamais le sentiment d'être confronté à une théorie

ennuyeuse. Et puis, personne n'est obligé de commencer à zéro. Chaque utilisateur passe d'abord un petit test qui permet de savoir quels sont les 'chapters' qu'il maîtrise déjà suffisamment. Le programme des leçons est alors adapté afin de faire du 'fine-tuning' sur certains sujets. Personne ne doit donc perdre du temps à réviser des choses qu'il connaît déjà."

Pourquoi ?

Dernière question : pour quelle raison Opel a-t-il voulu devenir 'Gold Partner' de **www.rijbewijs.be** ? Stefaan Claes apporte la réponse : "Il n'est absolument pas dans nos intentions de réaliser des bénéfices grâce à ce projet. C'est donc la raison pour laquelle ce site sera accessible gratuitement à tout le monde. Ces dernières années, le secteur de l'automobile a souvent souffert d'une mauvaise publicité à cause d'accidents, de problèmes de mobilité, etc. Avec **www.rijbewijs.be**, nous voulons montrer clairement que nous sommes conscients de notre rôle au sein de la société. Pour chaque conducteur, la connaissance approfondie de la théorie constitue une première étape, cruciale, avant de pouvoir silloner les routes de manière responsable. En apportant notre assistance sur ce plan, nous entendons démontrer l'esprit de 'good citizenship' dont nous faisons preuve en tant que l'un des plus grands constructeurs mondiaux. J'espère que nous pourrons offrir à de très nombreux conducteurs une expérience utile et agréable. D'ailleurs, le site francophone www.permisdeconduire.be est également en construction et sera opérationnel fin 2002," conclut avec enthousiasme le E-Marketing Manager d'Opel Belgium.



Une agréable façon pour tout apprendre destinée aux jeunes chauffeurs.
Une occasion idéale pour les chauffeurs expérimentés de se confronter à
nouveau à la théorie.

Opel Commercial Vehicles

Les deux premières années...



Paul Gestels, Fleet Manager chez Opel Belgium

Voilà un peu plus de deux ans maintenant qu'Opel relevait un défi exceptionnel : après des dizaines d'années de succès sur le marché des voitures de tourisme, le constructeur voulait à présent séduire aussi la clientèle des véhicules utilitaires légers en leur proposant une solution bien étudiée. La gamme s'est progressivement étoffée et, avec le Combo Cargo, le Vivaro et le Movano, la marque a désormais tous les atouts dans son jeu pour se lancer dans le marché des moins de 3,5 tonnes. Paul Gestels, Fleet Manager, et Rik Gommeren, Manager des Véhicules utilitaires chez Opel Belgium ont donné à InMotion toutes les informations souhaitées et ont dressé un bilan de deux années d'importation de véhicules utilitaires.

Une histoire unique

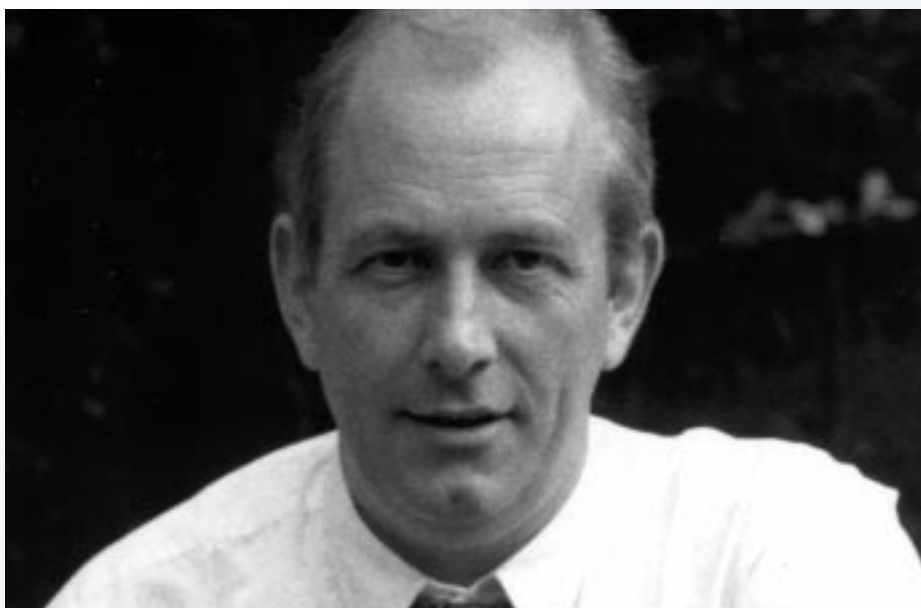
Quand Opel Belgium a donné le feu vert à la commercialisation de trois véhicules utilitaires légers, elle a adopté sans aucun doute une approche unique. Non seulement, ce segment représentait pour Opel un marché entièrement

neuf et inexploré, mais les produits eux-mêmes – et certainement le Vivaro – étaient à peine sortis de leur phase de développement. En outre, le réseau de concessionnaires officiels devait être entièrement réorganisé. Sur de nombreux points, cette nouvelle activité nécessitait des adaptations profondes dans la façon de travailler, tant en ce qui concerne l'organisation elle-même que les contacts avec les clients.

“Opel est prêt à jouer un rôle de premier ordre dans le marché des véhicules utilitaires”

Le concessionnaire en première ligne

Il va de soi que l'intégration de véhicules utilitaires légers dans des activités existantes, focalisées sur les voitures de tourisme, a modifié un tant soit peu le mode de travail dans les bureaux de l'importateur, à Kontich. Au contraire de ce que faisait auparavant Opel, fortement implantée sur le marché des voitures de tourisme, il fallait à présent s'attaquer à un tout nouveau marché. Il ne suffisait pas à cet effet de disposer de trois produits d'excellente qualité, mais cela constituait néanmoins une première étape. C'est d'autant plus vrai que la clien-



Rik Gommeren, Manager Véhicules Utilitaires d'Opel Belgium

tèle des véhicules utilitaires achète de façon radicalement différente de celle qui achète ou choisit une voiture de tourisme pour ses activités professionnelles. Le client des véhicules utilitaires compare sur la base d'arguments rationnels les offres qui lui sont adressées. Une mobilité et une facilité d'utilisation permanentes au prix le plus intéressant sont les clés de son choix. La vente en show-room devait, de ce fait, laisser de plus en plus le champ libre à des visites actives de la clientèle, ce qui souligne d'emblée l'importance du rôle des concessionnaires dans ce processus.

Car, aussi bien pensée que soit la stratégie

relative à ces tout nouveaux produits, ce sont, en fin de compte, les concessionnaires qui doivent mettre en pratique ces belles théories. Opel Belgium a donc cadré l'intégration de ses véhicules utilitaires légers dans une réforme complète du réseau de concessionnaires. Diverses régions commerciales (les 'market areas') ont été définies, et tous les dealers se sont vus envoyer un cahier des charges qui comportait toutes les conditions et les exigences qui leur permettraient de vendre des véhicules utilitaires légers. C'est sur la base du respect de ces exigences et des diverses "market areas" que 39 des quelque 120 con-

cessionnaires ont été sélectionnés pour distribuer aussi les véhicules utilitaires Opel. Chacun de ces "Commercial Vehicle Dealers" a reçu une formation intensive et a dû désigner un responsable à plein temps qui soit le contact unique des clients. Il est important de souligner que tous les Fleet Excellence Dealers, qui sont pourtant, par définition, réputés pour les services qu'ils rendent aux professionnels, ont du satisfaire eux aussi aux conditions sévères qu'a imposées Opel pour la distribution de ses utilitaires.

Prêt à faire face à l'avenir

Au terme de ces deux premières années, qui ont demandé de nombreux efforts et une grande adaptabilité à toutes les personnes concernées - tant l'importateur que les dealers -, le temps est venu de récolter les fruits. L'ensemble de la structure est à présent au point, et Opel Belgium est prête à jouer un rôle de premier plan dans le marché des véhicules utilitaires légers, comme elle le fait en voitures de tourisme. Grâce au polyvalent Combo Cargo, au séduisant Vivaro et à un Movano ultra costaud, tous les moyens sont présents pour offrir à l'utilisateur professionnel une réponse parfaitement appropriée à ses besoins.

Si vous voulez obtenir de plus amples informations sur la gamme de véhicules utilitaires Opel, consultez le site www.opel.be. La fonction de recherche des concessionnaires vous aidera à trouver le Commercial Vehicle Dealer de votre région, qui donnera réponses à toutes vos questions.



Ci-dessous, vous trouverez les concessionnaires ayant obtenu le label 'Fleet Excellence Dealer' jusqu'à maintenant

Fleet Advisor

Fleet Advisor
Assistant

Deleersnyder N.V.	Brusselsesteenweg 125	9050	Gent/Ledeberg	09/230.58.18	A. De Vylder	R. Thienpont
N.V. Houttequiet	Oude Zandstraat 25	9120	Beveren	03/450.95.00	A. Ingelaere	P. Houttequiet
N.V. Houttequiet	Parklaan, 87	9100	Sint Niklaas	03/780.34.30		
GMAN-Verbeeck	Noorderlaan 32	2060	Antwerpen	03/220.99.11	G. Van Reeth	H. Van Loon
GMAN-Gaspar	Antwerpsestraat, 223	2640	Mortsel	03/443.92.80		
Garage André N.V.	Boomsesteenweg 757-759	2610	Wilrijk	03/828.10.00		
Etn. Jef Hendrickx N.V.	Augustijnslei 25	2930	Brasschaat	03/653.20.53	E. Verstype	K. Grosfeld
Hens Erik bvba	Marnixdreef 2	2500	Lier	03/480.81.01	C. Van de Vijver	W. Hens
Garage St. Christophe N.V.	Parklaan 2	2300	Turnhout	014/41.11.04	K. Eijckmans	N. Tersago
S.A. Garage Piret	Chée de Namur 260	1300	Wavre	010/48.38.00	M. Voglimacci	S. Desmet
S.P.R.L. Tannier	Avenue du Roi Albert, 271	5300	Andenne	085/84.93.00		
S.A. Garage Piret	Route de la Bruyère, 16	5310	Eghezée	081/81.33.33		
Garage Piret SA	Chaussée de Wavre 1	1360	Perwez	081/65.72.75		
Garage Piret SA	Quai d'Arona 21	4500	Huy	085/23.11.22		
Nivelles Motors SA	Faubourg de Mons 68	1400	Nivelles	067/21.30.23		
Ets. Bounameaux S.A.	Quai Vercour 108	4000	Liege	04/252.71.30	J. Claesen	A. Lambert
Ets. Willems S.A.	Bvd. Saintelette 39	7000	Mons	065/38.39.11	S. Gosset	A. Willems
Garage Werner Esch	Rue du Brill 28	L-3898	Foetz	352/55.20.301	A. Hendrickx	S. Esch / L. Antunes
Gar. Nicolas	Leuvensesteenweg 400	1932	Zaventem	02/720.90.30	H. Stroobants	W. Eeckeleers
Gar. René	Mechelsesteenweg, 293/295	1800	Vilvoorde	02/251.59.37		
N.V. Joossens	O. Van Kesbeeckstraat, 17	2800	Mechelen	015/20.53.20		
Etn. Van der Haegen N.V.	Kareelstraat 2-4	9300	Aalst	053/76.77.65	W. Van Ongeval	H. Van der Haegen
Etn. Van der Haegen - Asse N.V.	Brusselsesteenweg, 163	1730	Asse	02/452.57.99		
Garage Willy N.V.	Begoniastraat 12	9810	Nazareth	09/385.71.15	V. Vanderplaetsen	F. Willems
Garage Willy N.V.	Noordlaan 170	9230	Wetteren	09/369.14.44		
Centr. W-Vlaanderen Mottrie	Meenseweg 214	8900	Ieper	057/22.96.38	Y. Bruneel	B. Callens
Centr. W-Vlaanderen Decaigny	Reperstraat 157	8870	Izegem	051/33.31.54		
Centr. W-Vlaanderen Flandria	Brugsesteenweg 572	8800	Roeselare	051/23.23.80		
Centr. W-Vlaanderen Decaigny Telt	Pittenssesteenweg 22	8700	Tielt	051/40.17.80		
Anc. Ets. Piret & Boon N.V.	Haachtsesteenweg 1765	1130	Brussel	02/215.48.60	A. Annemans	N. Verheyden
Ets. Declerc S.A.	Route de Gembloux 44-58	5000	Namur	081/73.01.01	C. Beguin	J. Ph. Declerc
Vanneste Motors N.V.	Deerlijksestraat 6	8500	Kortrijk	056/24.54.54	J. Windels	J. Lambrecht
Ets. Vanneste Frères S.A.	Boulevard des Alliés 286	7700	Mouscron	056/85.99.99	G. Vanneste	J. Windels
Ets. Vanneste Frères S.A.	Chée de Bruxelles 392	7500	Tournai	069/89.15.15	J. Lambrecht	J. Windels

Les concessionnaires suivants n'ont pas encore obtenu le label 'Fleet Excellence Dealer', mais ils sont occupés à mettre en place la structure nécessaire pour y arriver.

Ets. Mabilie S.A.	Chée de Gand 526/556	1080	Bruxelles	02/414.54.00		
Ets. Lequet & Herkenne S.A.	Boulevard Zenobe Gramme 21	4040	Herstal	04/248.09.49		
G. Peeters S.A.	Chée de Bruxelles 56	1410	Waterloo	02/352.03.50		
Garage Alexander/Debot	Brusselsesteenweg 3	3020	Herent	016/22.66.08		
Garage Regniers	Brugsepoortstraat 17	9000	Gent	09/266.19.44		

