

RENAULT PROMOTION SPECIAL FIN D'ANNEE

LA RENNAULT 20

DECEMBRE 1975 - No 93



sommaire

page	3	Entretien
page	5 à 8	Les Journées Sociétés et Administrations
pages	9 à 11	La Renault 20
page	12	Les acquéreurs de la Renault 30 TS
page	13	L'actualité publicitaire
pages	14-15	L'action Auto-Ecole
pages	16-17	Vérifiez vos connaissances
page	18	La Renault 12 société
page	19	L'événement Renault 4 et ses premiers résultats

www.nosrenault30.com

Entretien

L'année 1975 s'achève chez Renault, avec la sortie d'un nouveau modèle, la Renault 20, le 18 Décembre. Au seuil de 1976, nous avons demandé à Monsieur Maurice Coulet Directeur des Ventes, de nous développer les perspectives intéressant le Réseau. Il a bien voulu répondre à nos questions.



Pour commencer cet entretien, nous allons bien sûr vous demander de nous parler de la Renault 20. Comment ce véhicule s'insère-t-il dans la Gamme ?

- Eh ! bien, un très grand journal automobile a très bien su la définir, en disant que la Renault 20 n'est ni une grosse Renault 16, ni une petite Renault 30. C'est une voiture qui possède sa propre personnalité et qui répond aux besoins spécifiques d'une certaine clientèle.



Quelle clientèle ?

- Celle des gens généralement chargés de famille qui sont à la recherche d'une voiture sûre, spacieuse, confortable et d'un prix raisonnable. La Renault 20 est à ce point de vue la voiture familiale par excellence, car elle offre de nombreuses prestations, tout en étant très économique sur le plan de l'entretien et de l'utilisation. Elle consomme très peu, par exemple...



Mais la Renault 30 n'offre-t-elle pas les mêmes qualités ?

- Je vous rappelle que la Renault 30 est une 6 cylindres prestigieuse et plus luxueuse. La Renault 30 s'adresse certes aux familles, mais surtout aux clients exigeant de leur voiture toutes les performances que seuls des modèles étrangers étaient susceptibles de leur offrir, pour un prix d'ailleurs beaucoup plus élevé.



Et la concurrence française ?

- Il y a certes une autre 6 cylindres française qui s'adresse à la même clientèle quant au pouvoir d'achat. Mais celle-ci recherche plus l'apparence immédiate que les qualités fondamentales. Vous savez, il y a toujours ceux qui, au nom du classicisme, préfèrent la banalité. Nous pensons qu'ils seront de moins en moins nombreux.



Et que devient la Renault 16 ?

- Alors je peux vous dire tout de suite qu'elle ne sera pas remplacée par la Renault 20, dont

elle est d'ailleurs différente... Nous continuons et nous continuerons à construire la Renault 16 qui a une clientèle extrêmement fidèle et qui reste une voiture très actuelle. Nous vendrons encore des Renault 16 pendant de nombreuses années.



Revenons à la Renault 20. Pourquoi trois versions d'un même modèle ?

- Parce que cela nous permet de toucher une clientèle beaucoup plus étendue. La Renault 20 L s'adresse à ceux qui recherchent la voiture la plus économique à l'achat, tandis que la Renault 20 GTL, la plus élaborée, concerne les conducteurs exigeant un équipement plus complet, sans pour autant désirer investir dans une 6 cylindres. Quant à la Renault 20 TL, elle est un juste milieu entre ses deux sœurs.



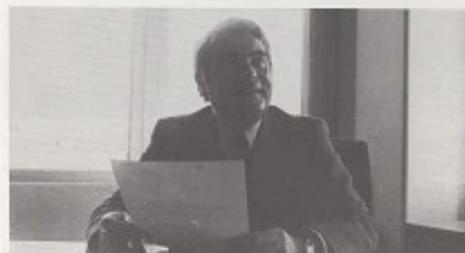
Nous sommes à la fin de l'année. Pourriez-vous nous faire une sorte de bilan ? Etes-vous satisfait de 1975 ?

- Vous me permettrez de vous faire une réponse de Normand. Oui, je suis satisfait quant à la prise de commandes. Moins, quant à la mission que M. Lamirault nous assignait avec le Challenge 1 > 2. Certes, notre pénétration sera de l'ordre de 35,5 %, mais vous savez que nous aurions pu faire beaucoup mieux. Nous avons ainsi constitué un portefeuille de 100 000 véhicules, avec les inconvénients que cela suppose pour le réseau. Mais, d'un autre côté, cela nous donne une certaine sérénité pour aborder 1976.



Justement, quelles sont, selon vous, les perspectives pour l'année prochaine ?

- Ecoutez, je ne veux pas faire de pronostics. Mais je peux vous dire ceci : nous allons produire le maximum de véhicules, non seulement pour résorber les problèmes de délai, mais surtout parce que nous voulons pouvoir répondre à une demande qui sera croissante et de plus en plus diversifiée sur le marché en 1976. Nous sommes certains de cela.



Vous êtes donc confiant. Mais pensez-vous que la Gamme soit justement assez diversifiée ?

- Notre Gamme est déjà très complète sans aucun doute. Mais de toutes façons, il y aura d'autres modèles entièrement nouveaux en 1976. Nous vous en reparlerons en temps utile.



Nous vous remercions d'avoir répondu à nos questions. Avez-vous un mot à ajouter ?

- Bien sûr, un mot de circonstance en cette fin d'année et qui est simplement : Bonne Année à tous ! Et rendez-vous dans un an où l'objectif de 1975, 1 > 2 sera devenu, j'en suis convaincu, un état de fait.

Journées Sociétés et Administrations



460 000 véhicules, c'est le marché Sociétés en 1975. 40 %, c'est la part RENAULT de ce marché.

Un succès !... Certainement, grâce à une gamme, un réseau, des services.

Un aboutissement ? Non, car :

en 1976 la gamme s'agrandit avec des modèles correspondant aux besoins des entreprises, la Renault 5 société, la Renault 12 société, la Renault 20, etc.

En 1976 notre réseau s'enrichit en nombre, s'améliore encore en qualité.

En 1976 le financement fait un pas en avant. La D.I.A.C. améliore encore ses services. RENAULT-BAIL se simplifie, devient plus opérationnel et offre un produit qu'environnent bien des concurrents.

En 1976 la Convention Nationale d'Entretien et de Réparation fait peau neuve.

Les Services Après-Vente ont travaillé pour la rendre plus simple, plus opérationnelle et exigeront de tout le réseau une stricte application.

En 1976, une nouvelle formule de véhicules de remplacement est mise en place, sans problème pour le réseau, sans faille pour le client.

En 1976, la SAVIEM continue à servir les entreprises grâce à une gamme importante de véhicules industriels encore complétée.

En 1976 il se passera donc beaucoup de choses pour les Sociétés et Administrations. Vous en serez informés rapidement par vos D.C.Z., vos Inspecteurs Commerciaux, vos Concessions ou Succursales.

Quant au Client... Vous vous chargerez de son information... Mais cela risque d'être long, très long et pour aller plus vite nous vous aiderons en organisant, dans le cadre des événements de cette année commerciale, deux Journées Sociétés et Administrations les 27 et 28 janvier 1976.

Nous allons vous aider en expédiant 450 000 brochures aux entreprises les plus importantes, nous les inviterons à aller vous rendre visite, nous leur parlerons de la gamme RENAULT, de la gamme SAVIEM, des carrosseries homologuées, de la D.I.A.C. (les formules de crédit, la location longue durée RENAULT-BAIL), du véhicule de remplacement.

Nous leur parlerons de l'Après-Vente, de sa compétence, de sa technicité et nous insisterons sur la Convention Nationale d'Entretien et de Réparation.

Nous vous fournirons, pour ces deux jours, les brochures, documents et PLV nécessaires.

Et ce sera à vous de jouer, de faire votre métier, avec pendant deux jours comme objectif prioritaire de présenter chez vous tout ce qui peut intéresser les Sociétés et Administrations.

Et ce sera à vous de renseigner les responsables qui se déplaceront, de telle sorte qu'ils se rendent bien compte de tout ce que RENAULT réalise pour eux.

Faites qu'ils ne soient pas déçus par la présentation des matériels, par votre accueil, par votre compétence. Et puis, un marché de 460 000 véhicules, cela doit vous concerner.

J.-P. LORMELET
Chef du Service Organisation
Direction Commerciale France



27 et 28 Janvier 1976



quelle marque choisir ? quels modèles ? quelles adaptations ? quand rajeunir son parc ? quel type d'assurances ? quel contrat d'entretien ? quelles garanties d'après-vente ? au comptant ou à crédit ? en location longue durée ? en leasing ? et le véhicule de remplacement ?

pour répondre à toutes ces questions nous vous invitons aux journées "sociétés et administrations" RENAULT 

Les Journées Sociétés et Administrations seront soutenues par différentes actions publicitaires.

P.L.V.

Un matériel de P.L.V. sera mis à la disposition des entreprises. Il s'agit d'une grande flèche de signalisation en deux couleurs qui sera pendue, rappelant la date des Journées Sociétés et Administrations.

Presse quotidienne spécialisée

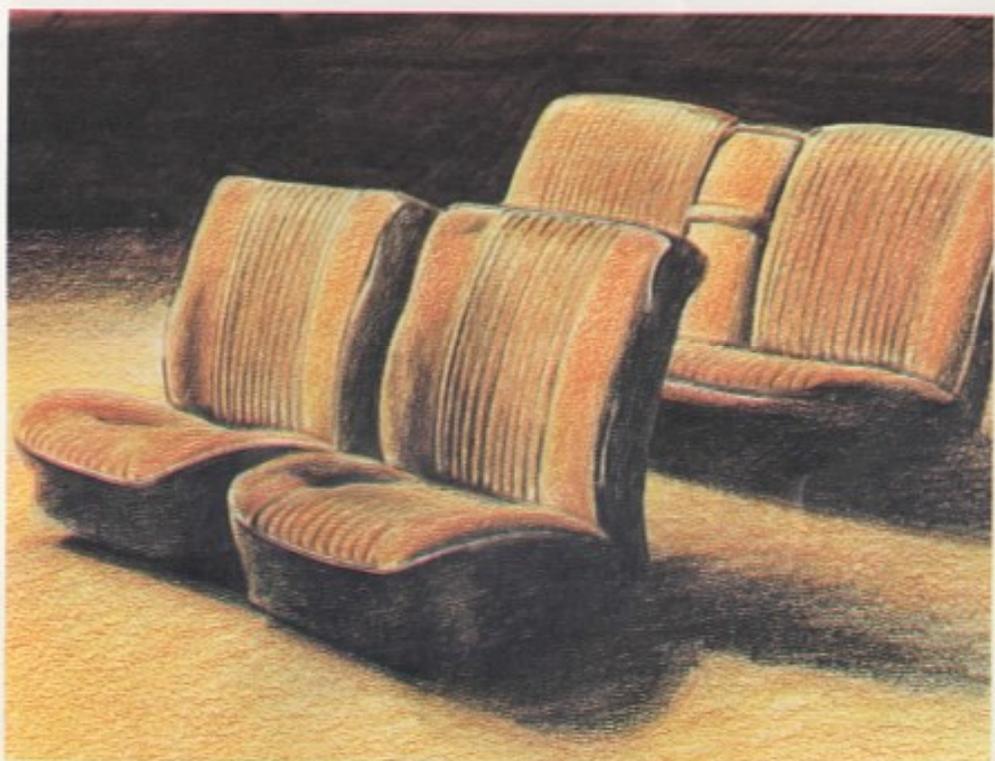
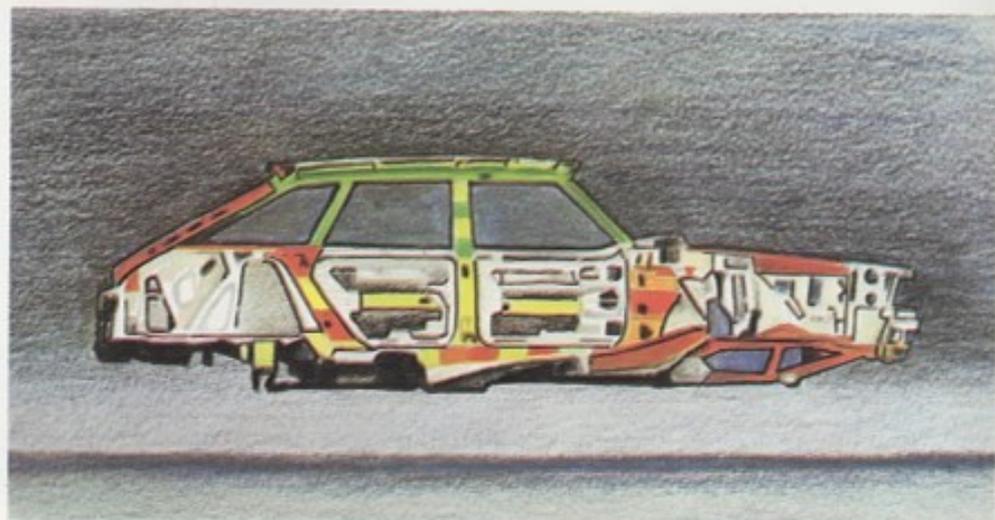
L'annonce reproduite ci-dessus passera en presse quotidienne spécialisée. Elle pose toutes les questions que peut avoir à résoudre un Responsable de parc.

Radio

Durant 48 heures, les 26 et 27 Janvier, des messages radio toucheront un public sélectionné aux meilleures heures d'écoute sur les quatre postes périphériques.

Par ailleurs, le jour du démarrage des Journées Sociétés et Administrations, une nouvelle affiche DIAC sera mise en place dans les affaires.

LA RENAULT 20





Une fois de plus, RENAULT élargit sa gamme en lançant, le 18 Décembre, la Renault 20. Cette voiture vient s'insérer entre la Renault 16 et la Renault 30, tout en revendiquant sa propre personnalité. La vocation de la Renault 20 (ou plutôt des trois versions de la Renault 20) est très claire : il s'agit d'un modèle familial et économique. Son coût d'entretien est réduit, sa consommation très faible, pour un prix d'achat qui demeure raisonnable. Nul doute que cette nouvelle voiture soit appelée à un grand succès et une grande diffusion.

A quelques détails près, la Renault 20 reprend la carrosserie de la Renault 30 TS. La baguette de protection latérale a disparu, remplacée par une nervure. Les phares rectangulaires viennent s'intégrer harmonieusement dans la calandre. Les découpes d'ailes sont un peu moins volumineuses puisque les roues sont chaussées de pneumatiques 165 SR 13. Le moteur de 1647 cm³ dérive directement de celui de la Renault 16 TX. Il développe 90 ch DIN à 5 750 t/mn. La boîte 4 vitesses est issue de la Renault 17. La Renault 20 appartient à la catégorie des 9 CV, relativement épargnée sur le plan fiscal. La Renault 20 bénéficie de toutes les qualités d'espace et de sécurité déjà existantes sur la Renault 30 TS et expérimentées auparavant sur

le BRV. La filiation Renault 20/Renault 30 intéresse l'après-vente au niveau des réparations (nombreuses pièces de tôlerie communes aux deux modèles) et, bien entendu, sur le plan de la formation et aussi de l'outillage, puisqu'il n'y a pas de nouveaux investissements à faire dans ces deux derniers domaines.

Il existe trois versions de la Renault 20 ; elles ne diffèrent qu'au niveau de l'équipement et de la finition, leurs performances demeurant communes.

- la Renault 20 L est le modèle de base déjà équipé en série d'une lunette arrière chauffante, de phares de recul et d'un allume-cigare ; les options concernent les ceintures à enrouleurs, la sellerie simili et la peinture métallisée vernie.

- la Renault 20 TL voit sa finition complétée par un pontet central, une boîte à gants éclairée fermant à clé, un lecteur de carte, un lave-vitres électrique et des ceintures à enrouleurs. Les options portent sur la sellerie simili, la peinture métallisée vernie, la boîte automatique, les vitres teintées avec le pare-brise feuilleté et le toit ouvrant. www.nosrenault30.com

- la Renault 20 GTL est la plus complète et la plus élaborée puisqu'elle a le même équipement de série que la Renault 20 TL avec en plus un lève-vitre électrique, une direction as-

sistée, la condamnation électrique des portes et une montre. Les options sont les mêmes que celles de la Renault 20 TL avec en outre le conditionnement d'air et la boîte automatique. La Renault 20 touche ainsi une clientèle de plus en plus diversifiée qui pourra choisir entre les trois versions selon ses besoins, ses possibilités et ses exigences, en ayant la certitude, quel que soit le modèle, d'acquiescer une voiture particulièrement élaborée sur le plan de la sécurité, du confort sans oublier celui de la robustesse mécanique.





www.nosrenault30.com

Les acquéreurs de la Renault 30 TS

Parallèlement au lancement de la Renault 20, les cadences de production de la Renault 30 TS vont être augmentées. Certes il y a eu les problèmes de livraison que l'on sait, mais ils vont rapidement disparaître et Renault-Promotion a eu la curiosité de chercher à savoir quels étaient les acquéreurs du modèle de haut de gamme de la Régie RENAULT.

Eh bien ! on peut d'ores et déjà compter parmi les propriétaires de la Renault 30 TS de nombreux députés et sénateurs, et non des moindres puisque figure parmi eux un ancien ministre de surcroît notre meilleur alpiniste. N'est ce pas la preuve, si elle était nécessaire que la Renault 30 TS est bien la voiture de prestige aussi sobre d'apparence que brillante quant aux performances, recherchée par ceux qui ont dépassé le stade du « faux semblant » automobile ?

De nombreux notables, maires et conseillers généraux, de nombreux jeunes PDG sont des

adeptes enthousiastes de la Renault 30 TS. Jusqu'à une vedette du sport français, notre meilleure chance de médaille d'or aux Jeux Olympiques, qui confirme ainsi sa préférence pour le muscle plutôt que pour la graisse. Et notre pilote de course le plus populaire, lui-même, roule en Renault 30 TS.

Le Réseau le sait bien, qui a pris de nombreuses commandes du véhicule de haut de gamme de la Régie RENAULT. Un véhicule dont nous sommes certains que sa très belle carrière ira en s'amplifiant.

L'actualité publicitaire



Pour soutenir le lancement de la Renault 20, une campagne d'affichage et de presse de grande envergure va démarrer à partir du 2 janvier 1976. Renault-Promotion vous en expose ici les grandes lignes.

Le thème retenu pour le lancement de la Renault 20 est : « 9 CV, traction avant - l'espace en plus. » Il vise délibérément une clientèle qui, sans prétendre au haut de gamme, entend en avoir pour son argent et être à son aise.

D'où l'argument « l'espace en plus ». En effet, qu'est-ce que la Renault 20 ? Une automobile qui possède à la fois une ligne esthétique et flatteuse, un moteur sûr et fiable. Une voiture solide et grande qui, par rapport à ses concurrentes, offre « l'espace en plus ».

Car il ne faut pas s'y tromper, l'espace n'est pas seulement une affaire de m³. L'espace, surtout dans la Renault 20, c'est outre la largeur aux coudes et aux épaules, une notion de confort, de quiétude et de détente dans l'habitacle, bref de sécurité. Et à ce point de vue, la Renault 20 est bien armée, tant sur le plan des performances (vitesse maxi : 165 km/h), que sur celui de la tenue de route.

Le thème est d'actualité, car l'automobiliste d'aujourd'hui réclame de plus en plus une voiture à la fois spacieuse et compacte. Qualités que lui offre la Renault 20.

Mais il ne suffisait pas de formuler cette promesse. Il fallait aussi la visualiser, c'est-à-dire la rendre crédible au niveau de l'image ; c'est pourquoi, dans cette campagne de lancement, la Renault 20 apparaît dépouillée de ses portières, sur un fond nocturne de buildings donnant une impression d'immensité, mais aussi d'un certain luxe. Car il est indéniable qu'aujourd'hui l'espace est un luxe.

Ainsi présentée, l'image de la Renault 20 complète la formulation de la promesse. Et sans nul doute, le fait d'ajouter que c'est une traction avant de 9 CV informe directement sa clientèle potentielle, celle des Renault 16 désireuse de passer au stade supérieur, mais surtout celle de la concurrence.