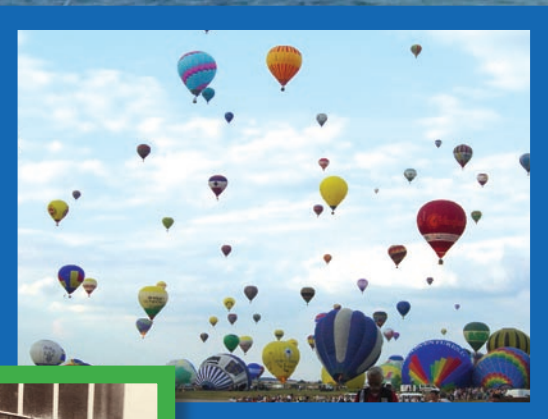


# RAPIDO



N°4  
Mars  
2004

## et vous!



**Des Ballons  
par centaines**

**Huguette et Jean-Pierre  
Les 6 roues du bonheur**

**André Garnier,  
quarante ans de Rapido  
et toujours la flamme**

**Alain et son Bureau mobile**



## Editorial

### Notre succès vient de vous !

La meilleure façon de comprendre le succès de Rapido est de le demander aux clients de la marque, comme nous le faisons en permanence, soit à travers le réseau, soit par des études particulières.

Écoutons ce que disent les plus anciens, ceux qui en sont à leur deuxième et parfois troisième Rapido et qui sont devenus de vrais supporters. Ils représentent, depuis une trentaine d'années, près de la moitié de notre clientèle.

Ces « fanas » aiment trois choses chez Rapido :

- **Le respect du client** : L'évolution de la technique et des aménagements se fait en douceur. Rapido s'appuie sur son expérience et la confirme au fil du temps. Rapido ne sacrifiera jamais rien à la mode car elle est souvent un risque pour le client.

- **La qualité** : Un camping-car propose, dans un espace réduit soumis à des vibrations permanentes, une salle de bain, une cuisine, une chambre et un salon. Malgré la complexité d'organiser toutes ces fonctions, Rapido se bat chaque jour pour être dans les plus hauts standards de qualité du marché.

- **La sécurité de l'investissement** : Pour les raisons évoquées, la valeur de revente de nos camping-cars est plus élevée que celle de beaucoup d'autres marques. Si, dans quatre ans, je veux acheter un nouveau modèle, j'aurai de quoi en financer une bonne partie !

Et, par les temps qui courent, il faut penser à préserver son capital.

Ces trois valeurs vécues par les propriétaires guident nos actions année après année.

Votre satisfaction reste la meilleure de nos motivations.

L'équipe Rapido

#### RAPIDO & VOUS

11, av. Sainte Anne - 44100 Nantes  
 Directeur de la publication : Pierre Rousseau,  
 Rédacteur en chef : Eric Dubost.  
 Conception Rédaction : Maîtres Mots  
 Photographies : D.R.  
 Dépôt légal : avril 2004 - Membre de l'UJJEF  
 ISSN (en cours) - 15.000 exemplaires.



## L'ÉVÈNEMENT

# 500 CAMPING-CARS AU DÉPART

Ils étaient arrivés, souvent dès le week-end d'avant Noël, sur la grande plage de Saint Brévin, sur la rive sud de l'estuaire de la Loire, face à l'océan et, ce lundi, ils voulaient être aux premières loges pour l'appareillage du plus grand paquebot du monde, en route de Saint-Nazaire vers Southampton, son port d'attache.

Un rassemblement de près de 500 véhicules pour partager l'émotion de la sortie du port, toutes sirènes mugissantes, à la disparition dans la nuit tombante.

Ah, juste une remarque : les propriétaires d'un Rapido prétendaient que leurs aménagements intérieurs valaient ceux du Queen Mary II – à vérifier lors d'une prochaine traversée ...



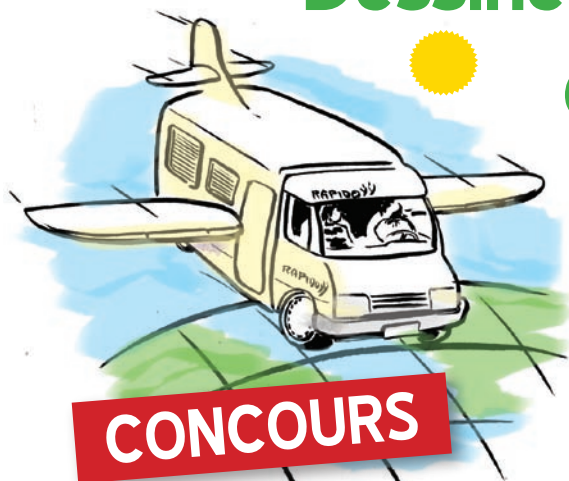
### CAMPING-CARS D'HÔTES : UNE INITIATIVE ORIGINALE

Savoir s'accueillir entre camping caristes dans toute la France, voilà une idée sympathique et originale. Le principe en est fort simple : des campings caristes disposant d'un espace (jardin, terrain proche de chez eux) pouvant recevoir des camping-cars (3 maximum) se font connaître, via un guide disponible dès à présent, aux autres adeptes de cette sorte de « camping-car chez l'habitant » qui rappelle les « bed & breakfast » anglo-saxons ou encore nos chambres d'hôtes traditionnelles.



Renseignements auprès de  
 Camping Car d'Hôtes :  
 04 50 69 25 80 – 06 86 64 23 20  
 ou adresse e-mail :  
 campingcardhotes@wanadoo.fr

# Dessinez votre camping-car de rêve et gagnez des cadeaux



Votre magazine Rapido et Vous organise un **grand concours** d'échanges d'idées sur l'aménagement des camping-cars. Dites-nous comment vous imaginez le camping-car idéal et gagnez l'un des trois lots de rêve :

**1<sup>er</sup> prix** Un ensemble autoradio GPS Blaupunkt avec cartographie

**2<sup>ème</sup> prix** Un écran plat Daewoo 15 pouces LCD 15

**3<sup>ème</sup> prix** Un panneau solaire

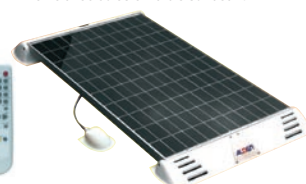


**1<sup>er</sup> prix**



**2<sup>ème</sup> prix**

Les panneaux Alden Sun Power System ont fait la conquête de l'Europe avec leur structure de cellule pyramidale en silicium mono cristallin qui assure leur efficacité, même avec du soleil faible ou rasant.



**3<sup>ème</sup> prix**

## La règle est simple

**Vous nous expliquez par courrier, à l'aide d'un dessin ou croquis, comment vous verriez le camping-car idéal**, que ce soit une nouvelle implantation ou un simple aménagement. N'hésitez pas, débridez votre imagination, toutes les réponses sont bienvenues et elles peuvent rejoindre les interrogations d'autres camping caristes.

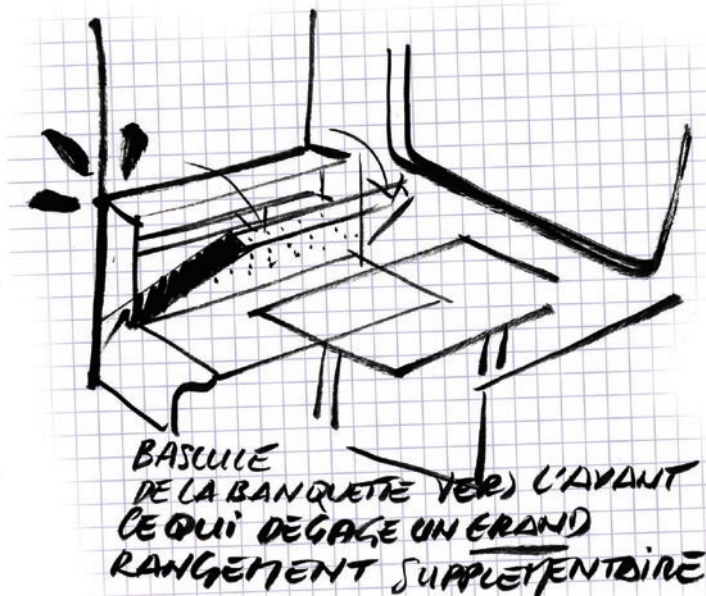
Les seules contraintes ; répondez-nous avant le 15 juillet 2004 et n'oubliez pas de mentionner votre adresse et votre téléphone pour que nous puissions vous joindre.

Les trois meilleures propositions seront sélectionnées par un jury composé de responsables marketing et bureau d'études Rapido, d'un concessionnaire et du rédacteur du magazine. Résultats prévus dans le N°5, en septembre. Alors, à vos crayons !

Rapido & Vous, chez Maîtres Mots : 11, av. Sainte Anne, 44000 Nantes.

## Une idée

Monsieur G.B. de Nantes, nous envoie la suggestion suivante.



## Actualités & Brèves

### Cap au Nord !

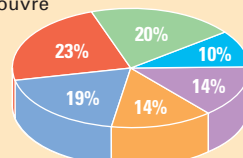
Rapido a poursuivi en 2003 sa stratégie de présence sur l'ensemble de l'Europe. Sous l'impulsion de Norbert Waldhäusl, responsable export, la marque a engagé de nouveaux partenariats avec des concessionnaires en Scandinavie. Rapido est désormais bien représenté en Norvège et en Suède, et vient de terminer un premier salon prometteur au Danemark en Février 2004. Objectif Finlande l'année prochaine.

### La France championne d'Europe du camping-car

Le parc français de camping-cars est estimé aujourd'hui à 150.000 véhicules, en progression de 9% en 2003. La France représente à elle seule 30% du marché européen. Après la France, leader depuis septembre 2003, l'Allemagne et l'Italie sont les marchés les plus importants.

### Le camping-car n'exclut personne

La population des camping caristes recouvre toutes les origines sociales. 23% sont cadres ou professions libérales, 19% employés, 14% agents de maîtrise, 14% ouvriers et 10% enseignants, autres 20%.



Sources Syndicat des Véhicules de Loisirs : [www.syndicat-vehicules-loisirs.com](http://www.syndicat-vehicules-loisirs.com).





Souvent, le moment de la retraite s'amorce par une transition où l'on conserve certaines activités, soit pour servir les autres, soit pour ne pas perdre trop vite le fil de l'action.

**Témoign Alain qui, à cinquante-sept ans, s'est organisé pour concilier voyages et vie professionnelle réduite.**

## De la mouche à la souris

Passionné de pêche à la mouche et trésorier de son association, Alain sillonne le Grand Ouest de la France, des Côtes d'Armor à la Dordogne, avec Caroline, son épouse.

« Je voulais pouvoir à la fois répondre aux impératifs du travail où mon manque de disponibilité devait être compensé par une forte réactivité, sans perturber complètement notre vie de famille et nos plans de voyages. Ainsi, je me suis organisé à partir de trois éléments : le mobile, le portable et l'imprimante fax.

Le mobile est l'arme absolue de l'action ; la couverture est maintenant nationale chez les trois grands opérateurs, tout au plus nous arrive-t-il de revenir vers une bourgade quand nous

sommes vraiment trop enfoncés dans les lits de rivières, mais la plupart du temps, les réseaux passent. Je participe même parfois à des conférences téléphoniques avec mes amis du bureau.

J'ai choisi un portable avec liaison internet qui me permet de récupérer les e-mails ; je branche le mobile sur l'ordinateur portable et je retrouve toutes les sources d'information du bureau. Le seul handicap est de ne pas avoir de liaison "haut débit", ce qui ralentit les vitesses de connexion. Je ne surfe pas comme un fou, mais je récupère les éléments importants. Assis confortablement sur la banquette de mon Rapido, je passe en quelques minutes de la configuration « je monte mes mouches » à « l'installation bureau ».

L'ordinateur portable se recharge directement sur la batterie du véhicule par la prise allume cigare à l'aide d'un simple adaptateur 12 volts (Marque Targus), mais je peux aussi attendre d'être sur une aire de stationnement



grâce à ses deux heures et demie d'autonomie.

Enfin, ma petite imprimante-fax mobile me permet également de recevoir des fax et d'en envoyer.



# n son Bureau mobile



## Télétravail en liberté

*Tout ce matériel se range sans difficulté et se met en œuvre en quelques minutes. Finalement, je deviens une sorte de télétravailleur ; je vis comme j'aime sans perdre le lien professionnel. Souvent mes correspondants envient mon organisation. Cela peut paraître prétentieux, mais je me sens utile et efficace.*

**Un exemple ?** Il y a un mois, nous avons rencontré un couple d'anglais en camping cars. Il était ingénieur et son entreprise cherchait des spécialistes en réfrigération embarquée. J'ai alerté le bureau, nous avons organisé une conférence téléphonique avec ces nouveaux amis pour comprendre leurs besoins et nous avons pu transmettre une offre précise à Cardiff ...

**La conclusion ?** Mon bonheur de vivre notre époque où la communication devient naturelle dans le travail et les loisirs. Mon arrière grand père n'avait pas le téléphone, vous imaginez ?»

**Voilà un homme bien dans son camping-car et bien dans son siècle !**



SERVICE  
COMPRIS

# José Gomila et Stéphane Bœuf

## Le succès mérité de Trailers park



De gauche à droite, Stéphane Bœuf  
et l'équipe TRAILERS PARK.

### Exceptionnel

Recevez gratuitement le  
Guide Trailers Park des  
aires de l'Ouest !

Grâce au partenariat entre Rapido et Trailers-Park, les 100 premières demandes recevront gratuitement le Guide Trailers-Park d'une valeur de 10 euros.

Je désire recevoir le Guide des Aires du Grand Ouest et le catalogue Rapido 2004.

Nom : .....

Adresse : .....

Camping-car possédé : .....

Marque et modèle : .....

Opération limitée à 100 exemplaires gratuits, à retourner avant le 1er mai 2004, à :

Maîtres Mots, Opération Trailers-Park,  
11 Avenue sainte Anne 44000 Nantes.

José Gomila a eu l'idée d'installer des aires de services pour camping caristes sur les parkings de grandes surfaces.

- « Nous étions en avance, raconte Stéphane Bœuf, son bras droit, nous avons interrogé des camping caristes lors de leurs déplacements et nous savions exactement ce qu'ils attendaient. Ils manquaient des services et surfaces propres à les accueillir correctement ainsi que de plans d'accès pour éviter les centre villes et les rues étroites. À cette époque, rien n'était fait pour eux ».

#### Lancement en 1998

Conscient de ce décalage, José Gomila décide en 1998 de convaincre les patrons de grandes surfaces de s'adapter aux camping-cars. Il crée la marque Trailers Park, le logo et le concept en supermarché avec bornes et places numérotées, de tailles adaptées. Puis il met en ligne un site internet de présentation avec son frère, Manu Gomila, qui fait celui des Vieilles Charrues de Carhaix. Un succès !

#### Suivez le Guide

Ensuite, il décide de créer le guide des camping caristes sur les cinq

départements de la Bretagne historique. José convainc son ami Stéphane Bœuf, biologiste, de laisser tomber ses éprouvettes et de venir prendre en charge le projet. Le Guide, plébiscité par les camping caristes, est le déclic du succès.

#### 115 aires et stationnements communaux :

Aujourd'hui le Guide analyse avec précision 115 aires communales présentes sur les cinq départements bretons. Chaque fiche contient l'adresse, les horaires, les prix, les services, l'itinéraire à suivre et même le point GPS. Toutes informations valables toute l'année.

#### Demain la France en quatre !

Désormais l'objectif est de couvrir la France en 4 Guides régionaux mis à jour en permanence.

Une belle initiative pour la cause du camping-car, que l'équipe Rapido souhaitait saluer et encourager.

Le Guide des Aires Communales du Grand Ouest est disponible dans 150 grandes surfaces régionales ou par internet au [www.trailers-park.com](http://www.trailers-park.com)



# Huguette et Jean-Pierre Les 6 roues du bonheur

Huguette et Jean-Pierre profitent des rayons du soleil pour déguster un verre, installés tranquillement près de leur profilé Rapido 710. Jeunes retraités, un bon 120 ans à eux deux et une très longue pratique du tourisme de plein air.

Après le camping sous la tente avec les enfants, puis une caravane, depuis 10 ans, ils ont choisi le camping-car, pour pouvoir profiter de grandes vacances en liberté dans toute la France, en moyenne 2 à 3.000 kilomètres par saison.

Même s'ils stationnent le plus souvent sur des terrains aménagés, ils apprécient l'autonomie et pour mieux en profiter, emmènent leurs vélos. Ils ont même un petit scooter de 80 cm<sup>3</sup> pour rayonner plus largement (leur véhicule est équipé spécialement d'un berceau galerie).



« Nous faisons très peu de stationnement sauvage, car cela provoque parfois des accueils peu amènes. La joie de la découverte c'est plutôt les balades en deux roues, on en profite au maximum. La plupart du temps, nous voyageons en évitant la trop grande foule. Pour nous, le mois d'août c'est plus à la maison, dans le jardin, au calme ».

Un charmant chien blanc bati-fole autour de nous, la question est immédiate : comment faites vous avec le chien ?

« Nos chiens ont toujours été de la partie, c'est une question de savoir-vivre : toujours en laisse, un panier pour le vélo ou le scooter, une propreté irréprochable et une bonne éducation. Joconde sait rester très sage en toutes circonstances. Je sais bien qu'il y a des gens

## Appel aux témoignages

Vous partagez la passion du camping-car, écrivez-nous avec quelques photos pour nous raconter votre expérience et les anecdotes qui ont égayé vos voyages.

qui trouvent incompatible d'avoir un chien et un camping-car, mais pour nous cela fait partie de notre quotidien, ce ne serait pas imaginable de partir sans « Joconde », d'ailleurs, elle en profite bien ... ».

Il est temps pour nous de quitter ce sympathique équipage, non sans un coup d'œil à leur « monture » : un profilé RAPIDO 710, sur base Renault Traffic diesel, 10 ans et 25.000 km au compteur, état superbe et aménagement complet : grand lit à l'arrière et 2 lits superposés, plus la dînette, cela permet de voir venir...

Le détail plus :

la corbeille  
de « Joconde »,  
particulièrement  
confortable !





# Mercedes croit au Camping-Car !

Jean-Luc Thuault est chargé des camping-cars chez Mercedes. Il a bien voulu répondre à nos questions.



## ■ Quelle est l'importance du Camping-Car chez Mercedes ?

Les immatriculations Mercedes qui représentaient 0,6 % du marché en 1995 sont de 10,3 % en 2003. Ces deux chiffres indiquent clairement notre volonté. Un service leur est dédié et assure le relais entre les besoins des constructeurs comme Rapido et l'usine de Düsseldorf.

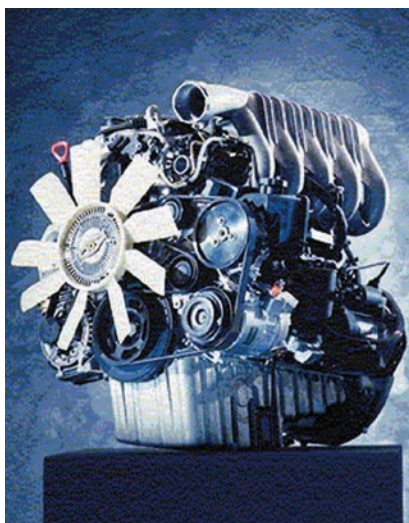
## ■ Que recherche le camping-cariste en choisissant un Mercedes ?

D'abord la valeur de la marque en termes de technologie, de robustesse, de fiabilité et de niveau de revente.

## ■ Le SPRINTER est un véhicule à propulsion, est-ce un avantage ?

Les camping-cars sont souvent proches du maxi de charge admissible sur l'essieu arrière, d'où un léger délestage de l'essieu avant. Le fait d'être en propulsion permet d'avoir toujours un maximum d'adhérence donc de motricité, sur l'essieu moteur. Autre avantage ; l'ensemble moteur / boîte de vitesses est en position longitudinale, ce qui diminue le rayon de giration.

## ■ Quelle est la politique de Mercedes, en matière de motorisation ?



Nos véhicules sont équipés de moteurs CDI (Rampe commune d'injection) qui autorisent des puissances plus importantes et des couples moteur élevés et constants sur une grande plage d'utilisation.

95 % des camping-cars Mercedes sont équipés d'un moteur CDI 5 cylindres turbo de 2,7 l de cylindrée qui développe 156 ch. et permet une conduite facile sur tous types de routes.

Mercedes a développé une boîte de vitesses séquentielle automatisée 6 rapports (Sprintshift) qui permet un passage de vitesses manuel ou tout automatique.

## ■ Le réseau de SAV est-il adapté aux camping-cars ?

Notre réseau de plus de 2 300 points de service Mercedes en Europe est équipé pour accueillir les camping-cars. Nos intervalles d'entretien sont de 20 000 km sans limitation de kilométrage. En cas d'incident, un numéro de téléphone disponible 24 h / 24 est à la disposition des Camping-Caristes (00 800 17 777 777).







# André Garnier, quarante ans de Rapido et toujours la flamme

Equipe des pionniers RAPIDO, André Garnier 2ème en partant de la gauche.  
Constant Rousseau 2ème en partant de la droite.  
Pierre Rousseau, l'enfant à la porte de la caravane.

**Question**  
Rapido, André Garnier a de l'expérience ; engagé par Monsieur Constant Rousseau, père de Pierre Rousseau, comme apprenti en février 63, dès sa sortie de la ferme familiale, il est resté chez Rapido jusqu'à sa retraite et plus encore puisqu'il continue à pratiquer le camping-car en famille.

- Je suis parti en stage accéléré de 6 mois pour avoir un diplôme de menuisier. J'ai commencé sur les caravanes pliantes. On travaillait sans plan, sur des bouts de papier crayonnés, mais on se comprenait. J'étais responsable de la fabrication, en 64 on a sorti 25 caravanes, à 12 ouvriers.

- L'ambiance était super ; on cherchait tout le temps des astuces pour rendre la caravane plus pratique. En 75 on a fait 1200 caravanes pliantes !

Puis le camping-car est arrivé avec le transfert de l'usine à Mayenne en 76. Je me suis occupé de l'étude des prototypes. J'exécutais les dessins du bureau d'études en cherchant des améliorations.

J'ai passé ma vie à chercher des astuces.

J'ai exécuté le premier camping-car, le 410. Ça a été un moment d'émotion forte. À cette époque, on travaillait le week-end avec un styliste parisien de Renault. C'était sensationnel, je progressais sans cesse.

J'ai quitté Rapido en 2000, à l'âge de 60 ans. Je suis parti avec le sentiment du devoir accompli et sans regret car les générations évoluent et je n'étais pas trop ordinateur.

Nous avons acquis notre premier camping-car en 90. Aujourd'hui nous avons un profilé 773 avec 6 couchages. Les enfants le prennent pendant les vacances et nous en dehors. Vendredi dernier, notre fils a su qu'il y avait de la neige à Super Besse et nous sommes partis aussitôt avec un beau week-end à la clé. C'est la liberté !

Son épouse renchérit

- À la maison, mon mari avait toujours l'esprit chez Rapido, toujours en train de chercher quelque chose. Au début, on partait même le week-end faire les foires. C'était une vie de famille avec Monsieur Constant Rousseau. Mon mari aimait beaucoup ses patrons, ce sont deux grands messieurs.

Un compliment que leur retourne volontiers Pierre Rousseau !



André est présent sur les foires, quelquefois accompagné de sa femme et de son 1<sup>er</sup> enfant.



À gauche : Pierre Rousseau, à droite : André Garnier et son épouse



André goûte au bonheur avec son Rapido, sa femme et son chien, c'est vraiment les vacances.



# Souvenirs, souvenirs



## des Ballons par centaines



A gauche, notre ami Henri Pescarolo, 4 fois vainqueur des 24H du Mans.

Un témoignage très spectaculaire de Thérèse et James Dujardin (57) qui, avec une vingtaine d'autres camping-cars (dont 5 Rapido !), étaient venus assister fin juillet au **Mondial Air Ballon à Chambley en Meurthe & Moselle**.

« Spectacle inoubliable que de voir décoller plusieurs fois des centaines de ballons à air chaud (voir photo) et même d'assister à la féerie d'un décollage nocturne.

Pour stationner sur cette ancienne base américaine de l'OTAN et profiter ainsi de l'intégralité du spectacle, le camping-car constituait vraiment la solution idéale ! »

## Du Maroc à l'Autriche

Michel Labre (64) nous a adressé, outre quelques observations et encouragements sur le dernier numéro de "Rapido & Vous" plusieurs de ses meilleurs souvenirs, nous ne résistons pas au plaisir de vous en retranscrire quelques-uns ...

Vrai pratiquant dès 1990, Michel évoque avec émotion « son » Maroc de 1990, avant la bousculade... Tafaout – à 100 km de Tiznit - était verdoyante, la campagne ressemblait à des jardins bibliques avec ses maisons mauves encadrées de blanc, les amandiers en fleurs, sous un ciel bleu en technicolor !

Plus cocasse, le Turc qui lui a « mis la main au derrière » pour l'aider à monter sur le muret d'une école afin de filmer la fête scolaire en cours et qui y a ajouté de grandes claques amicales lorsqu'il a eu connaissance de sa nationalité française !

Et bien sûr beaucoup de merveilleuses rencontres, en Autriche autour du vin d'octobre, lors de stationnements chez des particuliers, qu'ils soient grecs ou alsaciens, pour un verre d'eau ou un « plein » à la fontaine en Italie...

*Souvenirs heureux de bonheurs authentiques du voyage en camping-car !*



# Comment achète Rapido ?

PORTRAIT

Attentif et souriant, Robert Quinton est responsable des achats chez Rapido. Nous l'avons rencontré.



- Je suis l'homme chargé de satisfaire les besoins exprimés lors de la « définition produit », en termes de produits, qualité, prix et délai. Je suis en charge également des négociations d'une grande partie des contrats que l'entreprise est amenée à contracter tant au niveau de l'entretien du site, que des achats de consommables, d'outillages, de matériels.

Cette variété est un des charmes du travail. Ce matin, j'ai reçu des fournisseurs de résine polyester, puis d'emballages, de réfrigérateurs, demain d'auto radio, de GPS, de mousse et de charpente métallique... La partie la plus importante concerne les matières premières c'est-à-dire 300 fournisseurs pour 2500 articles référencés sur chaînes, hors pièces de SAV.

## ■ ■ ■ D'où viennent vos fournisseurs ?

- Nos fournisseurs sont partout en Europe, en particulier en Allemagne qui regroupe de grands fabricants et des réseaux de fournisseurs potentiels. Nous en profitons.

## ■ ■ ■ Quelles sont les spécificités des achats de camping-cars ?

- Nous sommes toujours en petites et moyennes séries et nous avons des fournisseurs de premier rang qui sont des monopoles ou des quasi-monopoles. Notre priorité est de trouver des produits qui puissent mieux satisfaire nos clients. Nous voulons nous différencier et c'est pour cela que chez nous, la politique de réduction du nombre de fournisseurs, bien qu'elle soit à prendre en compte, n'est pas le souci prioritaire de notre stratégie achats.

## ■ ■ ■ Que faites-vous faire ailleurs ?

- Nous voulons externaliser davantage. Notre cœur de métier est le montage de camping-cars. Quand on veut tout maîtriser, il faut être pointu partout. Par exemple, en métallerie ; même en voulant rester performants, nous n'avons pas les quantités suffisantes pour profiter des meilleurs équipements comme les lasers de découpe, mieux vaut sous-traiter. Externaliser nous donne aussi plus de souplesse pour évoluer. Le fournisseur nous y aide, tant en méthodes qu'en technologie.

## ■ ■ ■ Quelle relation cherchez-vous avec vos fournisseurs ?

- Mes fournisseurs me connaissent. Je passe pour être difficile en affaires, mais les fournisseurs savent qu'ils peuvent compter sur l'entreprise et sur moi en particulier. Ma philosophie des achats est en partie liée à la fidélité, mais qui n'empêche pas l'exigence. En Europe, nous sommes considérés comme un partenaire privilégié, notamment dans les remontées de problèmes. C'est important pour arrêter des erreurs et en limiter les conséquences.

## ■ ■ ■ Et en interne ?

- Nous sommes une équipe soudée, il n'y a pas de cloisonnement. Je suis en contact permanent avec tous les autres services allant du marketing en passant par le commercial, la production, le SAV. C'est ce qui nous permet de mieux comprendre les exigences de chaque domaine et d'essayer d'atteindre le « toujours mieux pour la satisfaction du client et de l'entreprise ». L'équipe projet regroupe achats, technique, marketing et commercial France et Export. Chacun a la faculté de donner son avis sur tout un ensemble de sujet même si le sujet abordé n'est pas spécifiquement du ressort de l'intervenant.

## ■ ■ ■ Le maître mot de votre action ?

- On a la volonté de satisfaire nos clients sur le long terme. Par exemple, en SAV, nous avons une obligation de suivi limitée dans le temps, mais chaque fois qu'un problème nous est posé, nous cherchons une solution, quel que soit l'âge du véhicule. La seule orientation possible pour l'entreprise, c'est le client.



## les meilleurs accessoires

Charles Perozo, responsable accessoires du concessionnaire Rapido en Auvergne, nous apporte ses commentaires sur les nouveautés les plus appréciées :

En tête le téléviseur à écran plat, d'abord pour la qualité de l'image, très supérieure, agréable et esthétique. Ensuite pour la consommation moindre que les classiques et les sorties pour consoles de jeu ou ordinateurs. Enfin, pour le poids inférieur, ce qui est toujours important dans notre domaine. Ajoutons que les camping-cars Rapido peuvent intégrer un écran de 38 centimètres, sans aucune modification.

Derrière, citons actuellement le GPS Pioneer avec écran tactile, réglable au doigt pour toutes les recherches et entrées d'informations. Un régal de simplicité ! Ou encore les antennes automatiques, satellites et les caméras de recul sans fil, par radio...



*On peut venir d'une grande famille  
et avoir des idées bien à soi.*



**Belle surface habitable du 924F**



**Maxi soute du 963F**



## Série 9F

sur chassis Fiat-Alko

924F / 963F / 985F

Les intégraux de la Série 9F offrent de nouvelles implantations vraiment pratiques. La maxi soute du Randonneur 963F fait 1,15 mètre de haut, sans diminuer l'espace au-dessus du lit.

Le couchage escamotable de cabine du Randonneur 924F libère une surface habitable inhabituelle dans un camping-car de moins de 6 mètres.

Les intégraux de la Série 9F sont nouveaux, mais ne renoncent pas aux privilèges RAPIDO ! En plus de la noblesse du bois et du confort inégalé, retrouvez un équipement de série vraiment royal.

# RAPIDO

CAMPING-CARS

*Votre prochaine étape dans l'art de voyager*

**RAPIDO**

B.P 19

53101 MAYENNE CEDEX

Tél. 02 43 30 10 70

Fax. 02 43 30 10 71

**WWW.RAPIDO.FR**

**CATALOGUE COLLECTION 2004**

**DEMANDE DE DOCUMENTATION GRATUITE**

A découper, recopier ou photocopier

NOM ..... PRÉNOM .....

ADRESSE .....

CODE POSTAL ..... VILLE .....