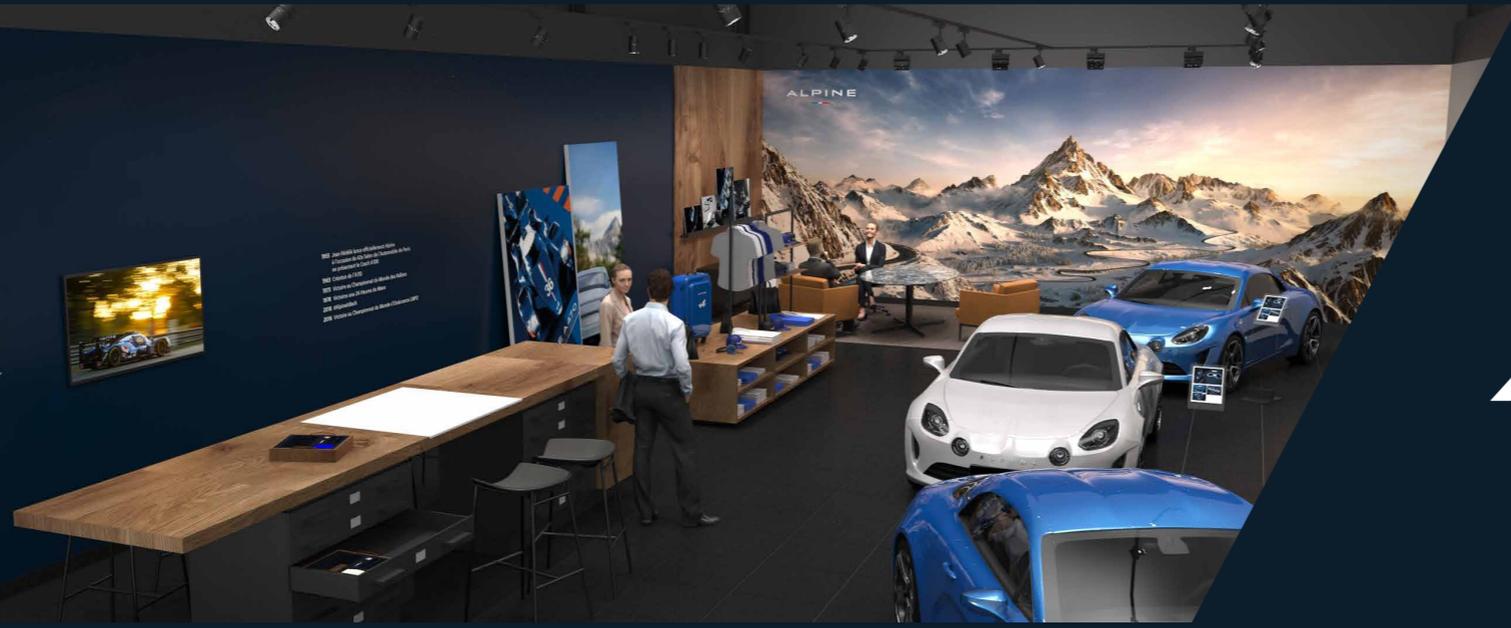


## Centre Alpine

« J'ai choisi le nom Alpine, car cet adjectif représente pour moi le plaisir de conduire sur les routes de montagne. C'est en sillonnant les Alpes avec ma 4CV à boîte 5 que je me suis le plus amusé. Cette conduite passionnante, il fallait que mes clients la retrouvent au volant de la voiture que je voulais construire. Alpine est un nom qui sonne bien. C'est également un symbole. »  
Jean Rédébé



# ALPINE

## Guidelines Centre Alpine

## préambule

Ce document présente les grands principes d'identification et d'implantation des Centre Alpine

Il permet de mettre à jour la signalétique, les implantation et le mobilier des Centre Alpine existants

<b>1.</b>	<b>présentation du concept</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>les parcours clients</b>	<b>12</b>
<b>3.</b>	<b>les différents formats</b>	<b>23</b>
<b>4.</b>	<b>les composantes extérieures</b>	<b>33</b>
<b>5.</b>	<b>les composantes intérieures</b>	<b>41</b>
<b>6.</b>	<b>l'implantation du showroom</b>	<b>60</b>
<b>7.</b>	<b>les règles d'identification des façades du Centre Alpine</b>	<b>69</b>
<b>8.</b>	<b>les règles d'identification du Centre Alpine dans les sites multimarques</b>	<b>79</b>
<b>9.</b>	<b>les règles d'identification des façades du Centre Alpine en milieu Urbain</b>	<b>86</b>
<b>10.</b>	<b>les autres composantes du Centre Alpine</b>	<b>89</b>
<b>11.</b>	<b>le process de déploiement</b>	<b>100</b>

Pour accéder directement à un chapitre  
veuillez cliquer sur le titre.



## Centre Alpine ce qu'il faut retenir

### **Une présentation des showrooms Alpine**

Ce guide présente le showroom du Centre Alpine dans sa configuration standard puis les différentes configurations possibles à adapter selon la typologie des lieux d'implantation.

### **Les parcours-clients explicités**

La maîtrise du parcours client est la base de l'organisation des Centres Alpine.

Le guide propose d'explorer les showrooms Alpine en vue subjective.

### **Les règles d'implantation**

Le guide décrit les règles d'application des composantes des Centres Alpine :

parkings, identification des façades, aménagement des showrooms,...

Il définit un cadre général destiné à faciliter l'installation des Centres Alpine dans le réseau.

# 1 présentation du concept

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les Centres Alpine, un héritage revendiqué



Nés dans les Alpes, les valeurs et le savoir-faire d'Alpine ont su définir une relation particulière entre le conducteur, sa machine et l'environnement.

**«J'ai choisi le nom d'Alpine car cet adjectif représente pour moi le plaisir de conduire sur les routes de Montagne.»** Jean Rédélé, fondateur d'Alpine.

Le showroom du Centre Alpine est la promesse d'une expérience physique et digitale d'une marque premium, sportive et moderne.

Son aménagement est le reflet de histoire et de l'héritage de la marque Alpine créant ainsi une passerelle entre le passé et le présent tout en adoptant un langage visuel contemporain.

la façade du showroom du Centre Alpine



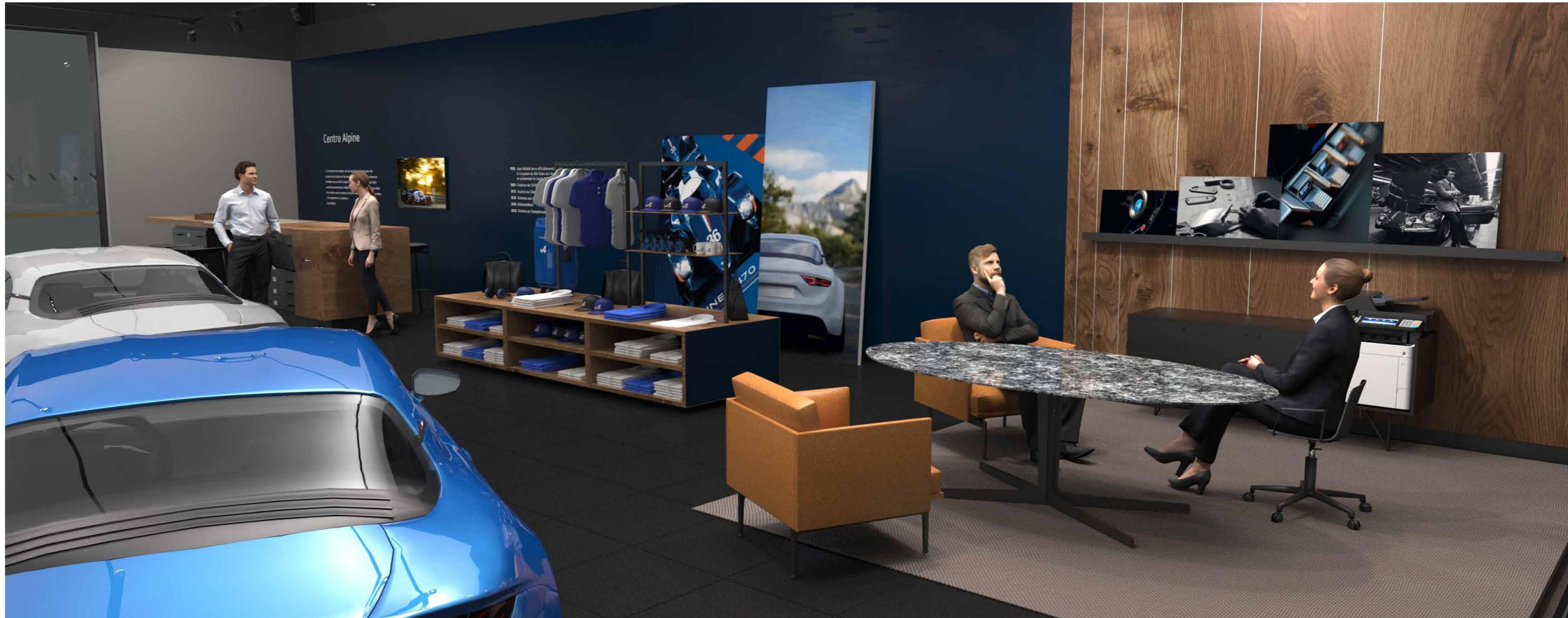
# la découverte du showroom du Centre Alpine vue depuis l'extérieur



# la découverte du showroom du Centre Alpine vue générale depuis l'entrée



## la découverte du showroom du Centre Alpine vue générale depuis le fond



## la découverte du showroom du Centre Alpine

le mur latéral, les messages, l'enseigne lumineuse



## la découverte du showroom du Centre Alpine l'exposition des véhicules



## 2

## les parcours clients

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les parcours clients

Alpine Store crée des parcours extérieurs et intérieurs cohérents répondant aux différentes configurations de sites.

### un parcours extérieur commun à tous les clients

L'enjeu est que tous les clients passent par le showroom, quels que soient leurs besoins.

Le showroom du Centre Alpine est l'élément central de chaque parcours.

### des parcours intérieurs différenciés

Au sein du showroom, les clients ont des parcours spécifiques, accueillis et pris en charge par le Conseiller Alpine qui est l'élément-clé du dispositif.

le parcours extérieur

le parcours intérieur  
**La vente**

le parcours intérieur  
**La livraison**

le parcours intérieur  
**L'après-vente**

Pour accéder directement à un parcours cliquer sur le titre.

## le parcours extérieur

### les étapes

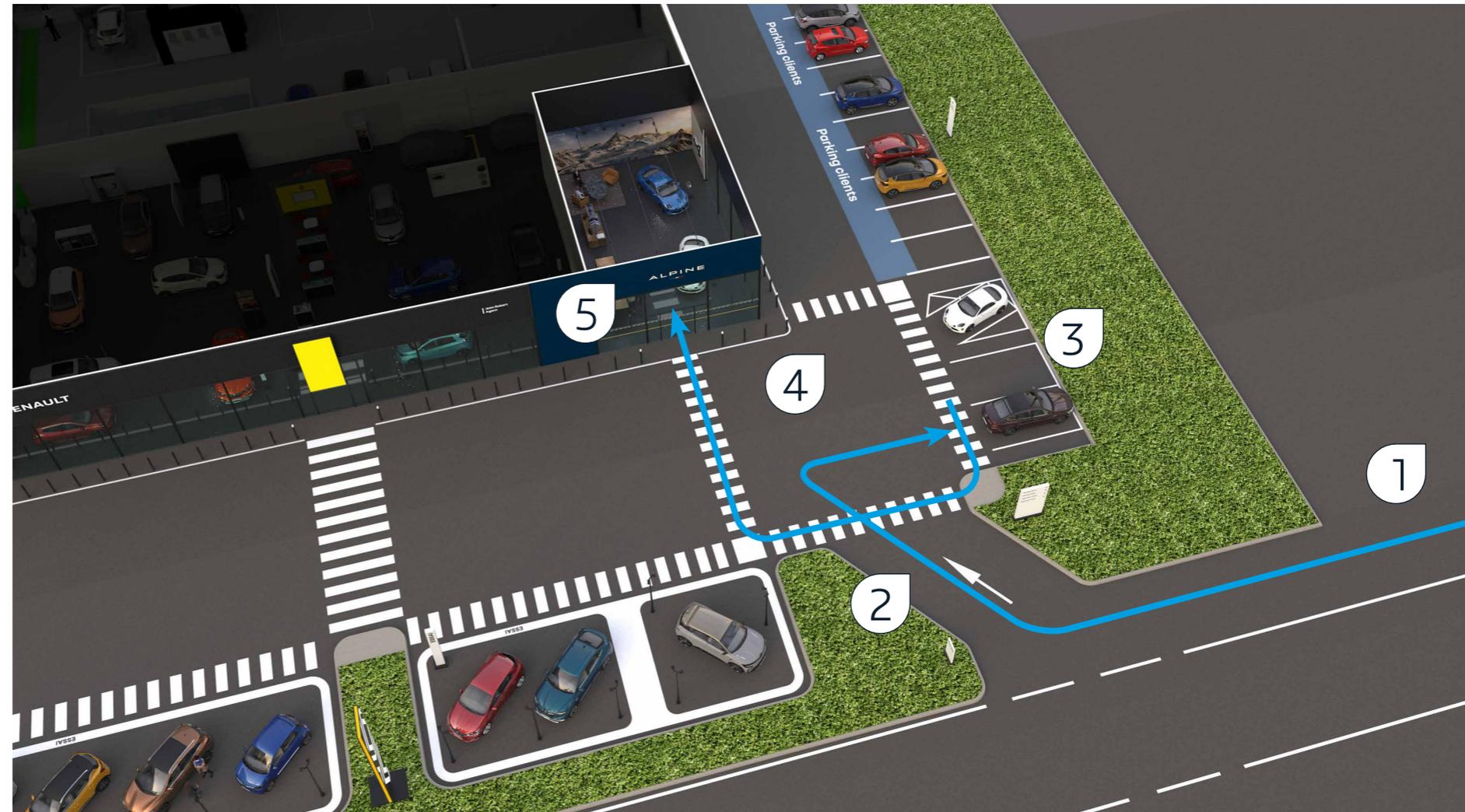
La signalétique Alpine présente sur les façades du Centre Alpine identifie le site.

Dès les abords, les clients du Centre Alpine repèrent la position du showroom et visualisent les places de parking dédiées.

Ils garent leur véhicule à côté de la zone Essai.

De là, à pied, ils se rendent à l'entrée du showroom en empruntant les passages protégés.

1. l'identification du site
2. l'entrée du site
3. le parking client Alpine
4. la façade Alpine
5. l'entrée du showroom



## le parcours extérieur

la vision du client



1

### l'identification du site

Le client repère le Centre Alpine grâce à la signalétique présente sur les façades.



2

### l'entrée du site

Aux abords du site, les clients sont guidés vers le showroom du centre Alpine et le parking dédié attaché.



3

### le parking client Alpine

Le parking réservé aux clients Alpine est clairement identifié. Les places de parking dédiées sont implantées à proximité de la zone Essai.



4

### la façade du Centre Alpine

Le lettrage lumineux Alpine est présent sur les façades du showroom. Façade principale et façade latérale reçoivent un marquage de taille identique.



5

### l'entrée du showroom

Le lettrage lumineux Alpine est présent sur les façades du showroom.

## le parcours intérieur

la vente : les étapes

Le client entre dans le showroom découvrant les véhicules exposés à sa droite, la table de confection étant à sa gauche.

L'organisation claire du showroom facilite la lecture des différents espaces de découverte à disposition du client.

Celui-ci peut choisir de découvrir l'univers de la marque Alpine en toute autonomie ou de recevoir des informations sur les produits ou les services Alpine en s'adressant au Conseiller Alpine.

1. l'entrée du showroom
2. les véhicules exposés
3. la table de confection
4. le merchandising
5. l'espace bureau



## le parcours intérieur

la vente : la vision du client



1

### l'entrée du showroom

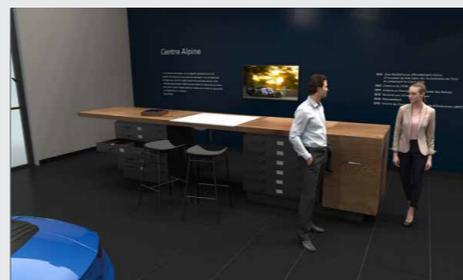
Dès l'extérieur, face à la porte d'entrée, le client aperçoit les véhicules exposés



2

### les véhicules exposés

Les véhicules sont disposés soigneusement en arc de cercle, valorisés par le visuel Montagne en arrière-plan.



3

### la table de confection

Sur la partie gauche du showroom, les premiers éléments visuels de la marque, s'offrent à la vue du client. La table de confection abrite les échantillons couleurs et matières des véhicules. Un écran permet de visionner les résultats de la configuration.



4

### le merchandising

Le merchandising témoigne de l'univers Alpine répondant à la notoriété de la marque et à la volonté d'en construire une image contemporaine.



5

### l'espace bureau

L'espace bureau du Conseiller accueille confortablement le client. Toutes les informations peuvent être facilement mises à disposition.

## le parcours intérieur

### la livraison : les étapes

La livraison du véhicule se fait obligatoirement dans le showroom, le véhicule à livrer étant placé face à l'entrée par laquelle arrive le client.

Le client passe devant son véhicule et se dirige vers l'espace bureau Alpine pour être accueilli par le Conseiller Alpine.

Celui-ci lui remet les documents administratifs puis l'accompagne jusqu'à son véhicule pour la "mise en main".

Lorsque la mise en main est terminée, le client quitte le showroom au volant de sa nouvelle Alpine.

1. l'entrée du showroom
2. le véhicule du client
3. les formalités administratives
4. la mise en main
5. la sortie du showroom



## le parcours intérieur

la livraison : la vision du client



1

### l'entrée du showroom

Le client aperçoit son véhicule recouvert d'une housse, dès l'entrée dans le showroom.



2

### le véhicule du client

La découverte de son nouveau véhicule est un moment saisissant pour le client.



3

### les formalités administratives

Le client est accueilli par le Conseiller Alpine qui procède aux formalités administratives et à la remise des documents du véhicule.



4

### la mise en main

Le Conseiller Alpine accompagne le client vers son véhicule. Ensemble ils font le tour du véhicule puis le Conseiller invite le client à s'installer à bord.



5

### la sortie du showroom

La mise en main terminée, le Conseiller ouvre les portes du showroom permettant au client de prendre la route à bord de son Alpine.

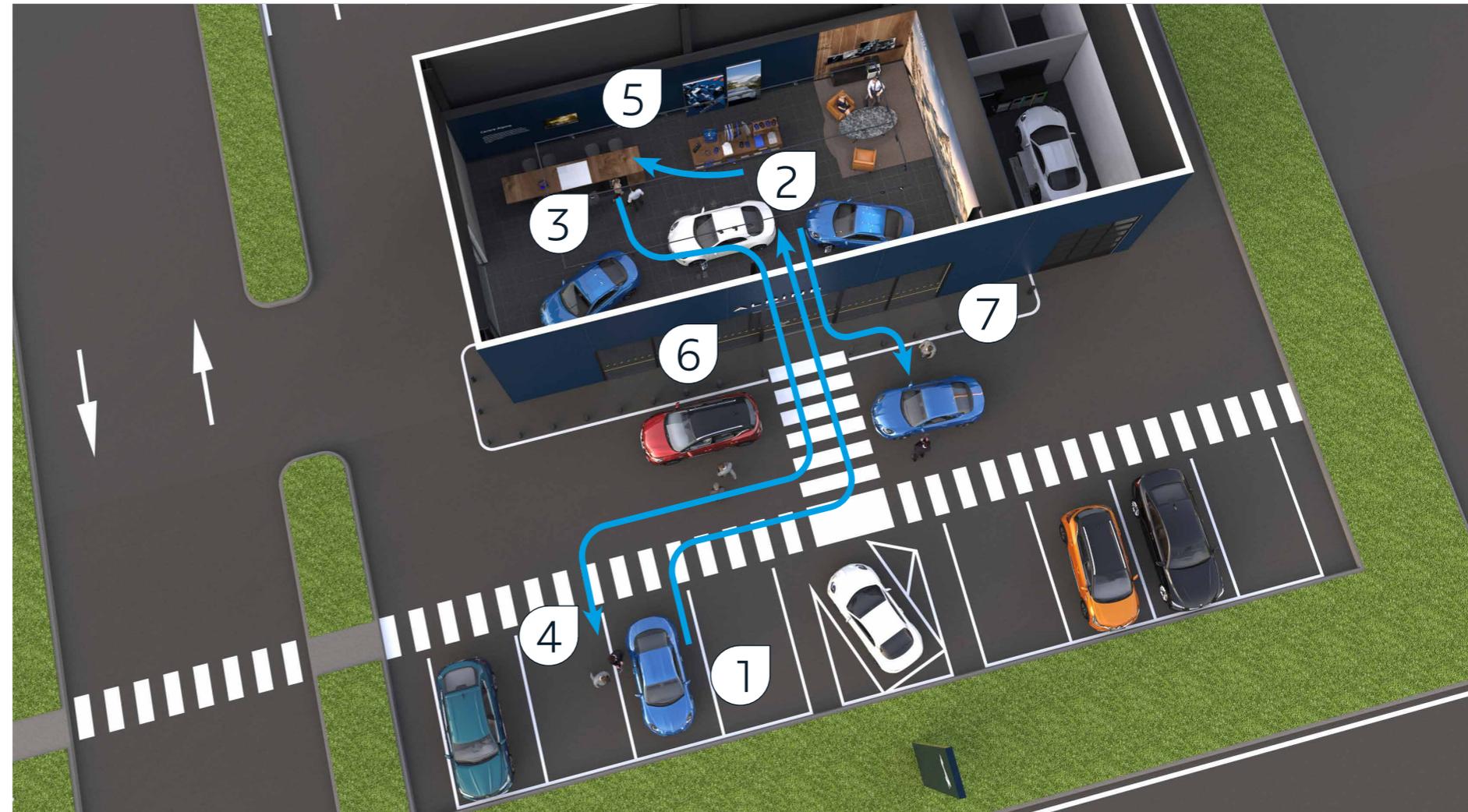
## le parcours après-vente

### les étapes

Le client se rend dans le Centre Alpine pour l'entretien de son véhicule. Il est accueilli par le Conseiller qui l'invite à la table de confection pour préparer le dossier. Le technicien Alpine est appelé. Celui-ci rejoint le Conseiller et le client à la table de confection et propose au client d'effectuer un tour de véhicule.

Le technicien confirme le diagnostic afin que le Conseiller puisse procéder aux formalités administratives et proposer une solution de mobilité au client. Le Conseiller Alpine raccompagne le client jusqu'au véhicule de courtoisie mis à sa disposition.

1. l'entrée du showroom
2. l'accueil par le Conseiller
3. l'arrivée du technicien Alpine
4. le tour du véhicule
5. les formalités administratives
6. la solution de mobilité
8. la restitution du véhicule



## le parcours après-vente

### la vision du client - 1



1

#### l'entrée du showroom

Le client entre dans le showroom : il a pris rendez-vous pour effectuer l'entretien de son véhicule.

Le Conseiller Alpine l'accueille.



2

#### l'accueil par le Conseiller

S'agissant d'une prestation après-vente, le Conseiller invite le client à la table de confection et appelle le technicien Alpine à les rejoindre



3

#### l'arrivée du technicien Alpine

Le technicien les rejoint à la table de confection. Il est chargé de déterminer les besoins d'entretien du véhicule.



4

#### le tour du véhicule

Le technicien invite le client à faire le tour du véhicule ensemble.



5

#### les formalités administratives

Client et technicien rejoignent le Conseiller. Le technicien confirme le diagnostic.

Le Conseiller établit le devis pour l'entretien du véhicule et le soumet à l'acceptation du client.

## le parcours après-vente

### la vision du client - 2



6

#### la solution de mobilité

Le Conseiller de vente propose une solution de mobilité au client.

Le client quitte le showroom, accompagné par le Conseiller Alpine jusqu'au véhicule mis à disposition devant le showroom.



7

#### Restitution du véhicule de courtoisie

L'entretien achevé, le client est prévenu que son véhicule est prêt.

le Conseiller accueille le client devant le showroom récupère les clés du véhicule de courtoisie et l'invite à le suivre à la table de confection.

il appelle le technicien Alpine à les rejoindre.



8

#### la restitution du véhicule du client

Le technicien les rejoint à la table de confection. il explique au client les différents travaux effectués et prend congé.

le Conseiller service remet au client les clés et les documents des prestations réalisées. il raccompagne le client à son véhicule garé devant le showroom.

il invite le client à faire un tour de son véhicule avant de l'inviter de rentrer à bord accueilli par le Conseiller qui lui remet les clés de son véhicule.

## 3

## les différents formats

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les différents formats

des showroom intégrés... au Centre Alpine.

2 formats sont proposés :

- le **format A**,  
correspondant à un showroom Centre Alpine intégré dans un site Renault ou multimarque.
- le **format B**,  
correspondant à un showroom indépendant Centre Alpine.

FORMAT A

- 1 le showroom Centre Alpine intégré dans un site Renault
- 2 le showroom Centre Alpine intégré dans un site multimarques

FORMAT B

- 3 le showroom Centre Alpine en centre-ville
- 4 le Centre Alpine

1	2
---	---

3	4
---	---



## le showroom Centre Alpine intégré dans un site Renault la façade principale



## le showroom Centre Alpine intégré dans un site Renault l'entrée sur le site



## le showroom Centre Alpine intégré dans un site Renault

l'entrée du showroom



le showroom Centre Alpine intégré dans un site multimarque  
la façade principale



le showroom Centre Alpine intégré dans un site multimarque  
l'entrée sur le site



## le showroom Centre Alpine en centre-ville la façade type



## le Centre Alpine la façade principale



## le Centre Alpine

la façade latérale



## 4

## les composantes extérieures

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## Le Centre Alpine

### les composantes

- 1 Totem ou enseigne drapeau en site urbain
- 2 Zone d'Essai
- 3 Enseigne de façade
- 4 Marquages des vitrines



## les éléments d'identification

### le totem

Le totem identifie le showroom Centre Alpine.

### Comment et où les implanter ?

Le totem est implanté, de préférence, dans l'axe de l'entrée du showroom.

### Détails techniques

Dimensions : h.6500 x l.1400 x ép.200 mm. Face en aluminium laqué bleu foncé Pantone 296 C. Chant en aluminium laqué blanc RAL 9003 en finition satinée. Emblème Alpine en PMMA blanc rétroéclairé.



## les éléments d'identification

### l'enseigne en drapeau

L'enseigne en drapeau est réservée aux sites urbains.

#### Comment et où les implanter ?

L'enseigne se positionne, de préférence, sur le côté droit de la façade du showroom.

#### Détails techniques

Dimensions : l.800 x h.550 x ép.100 mm. Face en aluminium laqué bleu foncé Pantone 296 C. Chant en aluminium laqué blanc RAL 9003 en finition satinée. Emblème Alpine en PMMA blanc rétroéclairé.



## les éléments d'identification

l'enseigne de façade

Le mot Alpine signe les façades du showroom.

### Comment et où l'implanter ?

Le mot Alpine est centré au milieu de la vitrine.  
Un second mot Alpine peut être implanté en façade latérale (même dépourvue de vitrine).

### Détails techniques

ép. 70 x h. 250 x L. 2918 mm

Lettres-boîtiers rétroéclairés en PMMA Blanc diffusant.

Châssis en tôle laquée noir mat.



## les éléments d'identification

### la zone d'Essai

Cette zone extérieure présente un véhicule disponible à l'essai devant la façade principale du site.

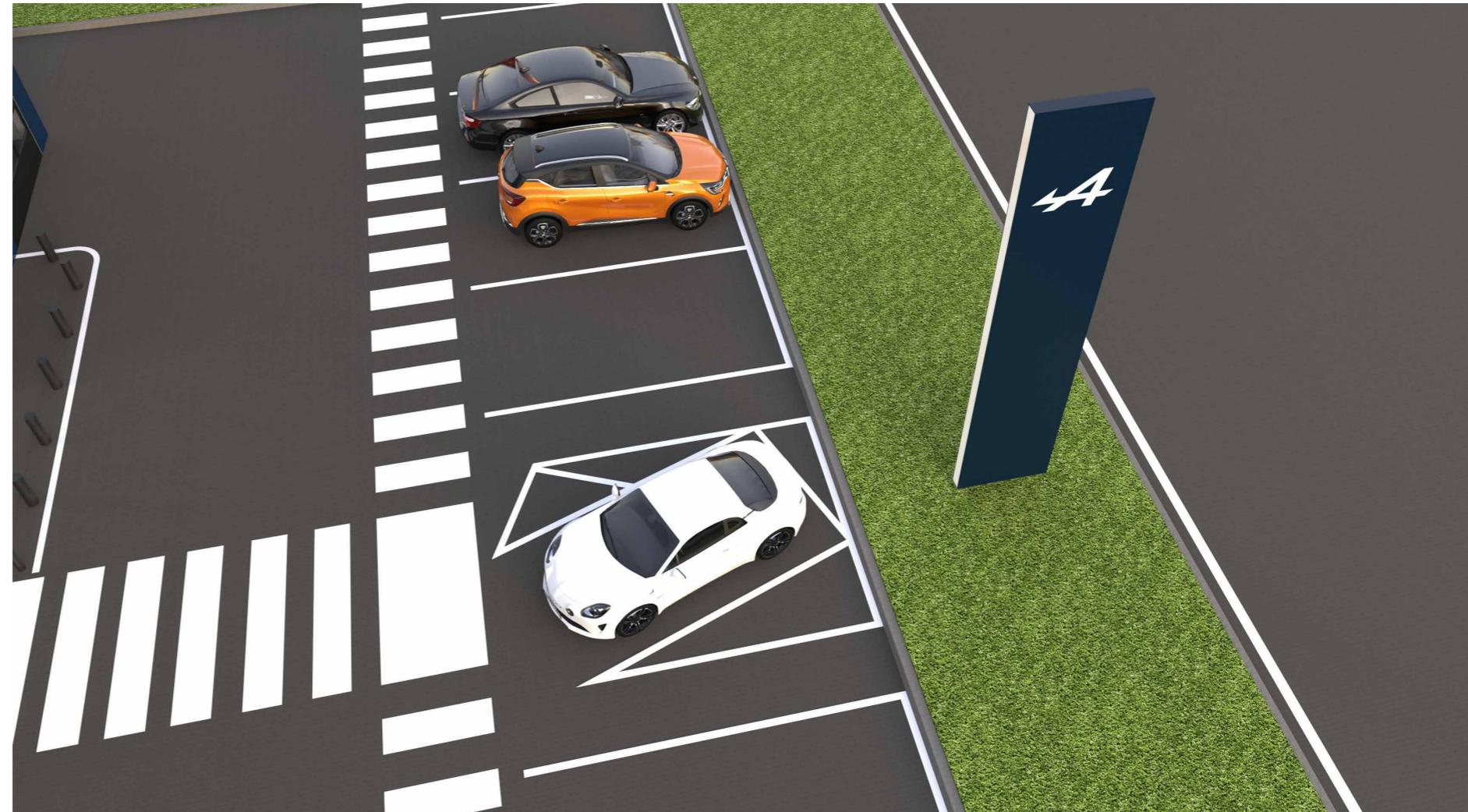
#### Comment et où l'implanter ?

Cette zone s'implante de préférence dans l'axe de la porte d'entrée.

Elle est matérialisée par un marquage au sol de couleur blanche.

#### Détails techniques

Marquage au sol en peinture epoxy bi- composante.



## les éléments d'identification

### le mini-totem

Lorsque le totem de 6,5 m ou l'enseigne Alpine ne peuvent être implantés, l'identification du site à la marque Alpine sera réalisée par un totem de 2,3 m

### Comment et où les implanter ?

Le totem est positionné devant la zone Essai.

### Détails techniques

Dimensions : h.2300 x l.1400 x ép.160 mm. Face en aluminium laqué bleu foncé Pantone 296 C. Chant en aluminium laqué blanc RAL 9003 en finition satinée. Emblème Alpine en PMMA blanc rétroéclairé.



## les éléments d'identification

### les marquages de vitrine

Les marquages de vitrine répondent à une contrainte légale mettant en évidence les parties vitrées des façades des showrooms.

#### Comment et où les implanter ?

Ces marquages sont apposés sur toutes les parties vitrées du showroom, portes et dormants.

#### Détails techniques

Adhésif doré mat découpé collé à l'intérieur du showroom.

Les horaires sont en lettres découpées blanches.



## 5

## les composantes intérieures

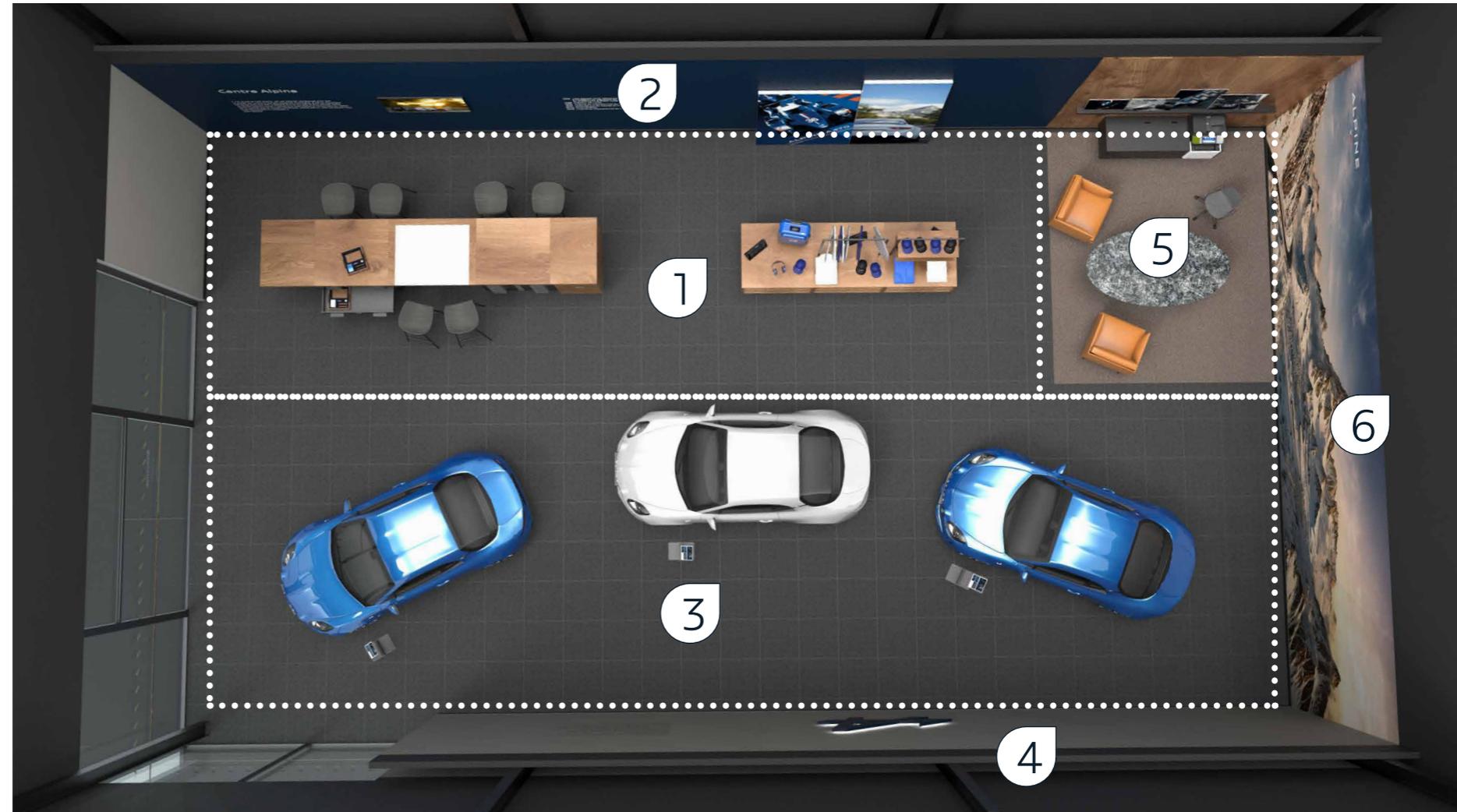
Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## le showroom Centre Alpine organisation générale

### les composantes

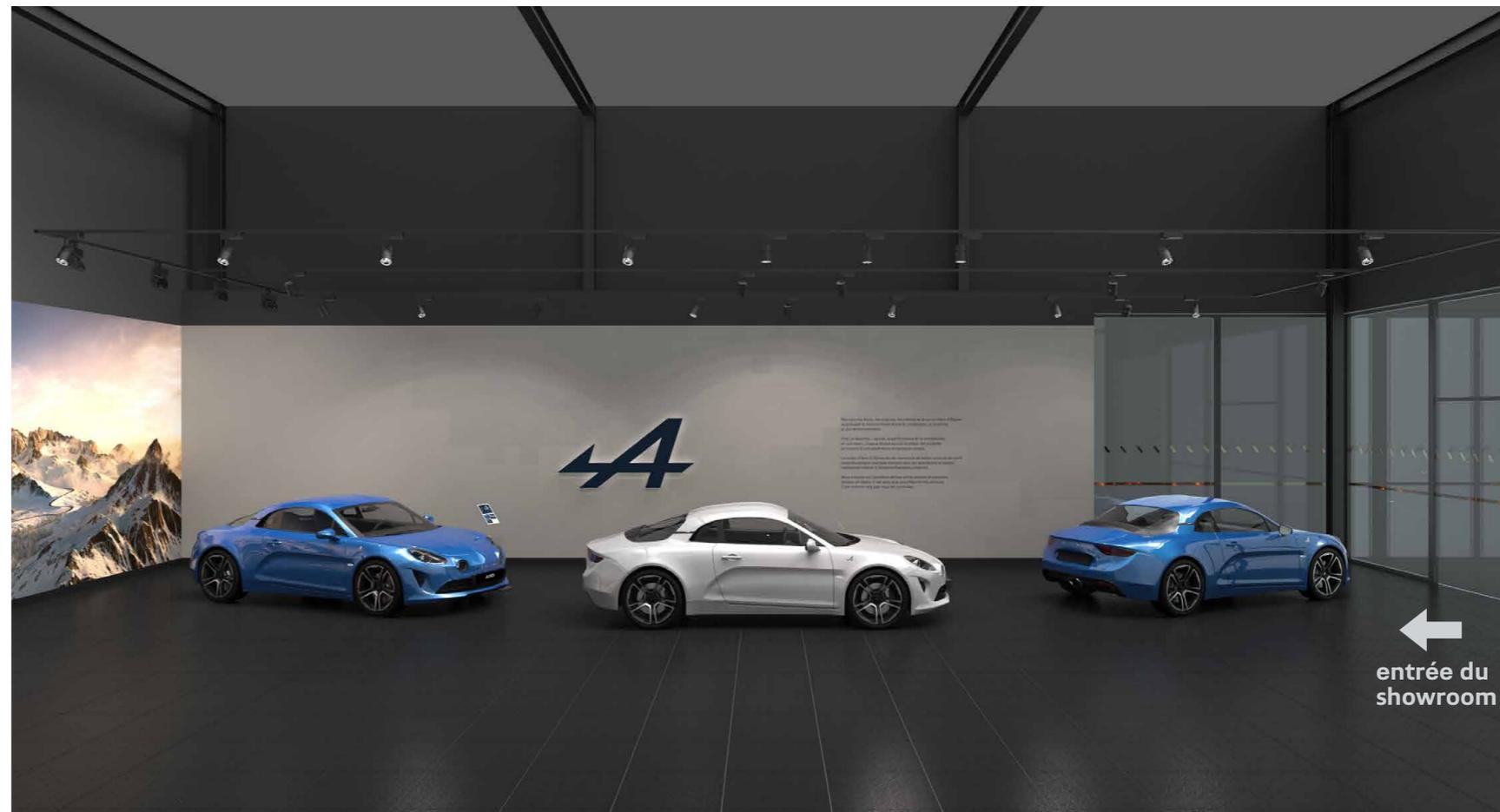
- 1 Zone Clients
- 2 Mur de la zone Clients
- 3 Zone Produits
- 4 Mur de la zone Produits
- 5 Espace Bureau
- 6 Visuel Montagne



## le mur de la zone Produits configuration

### principe de configuration standard

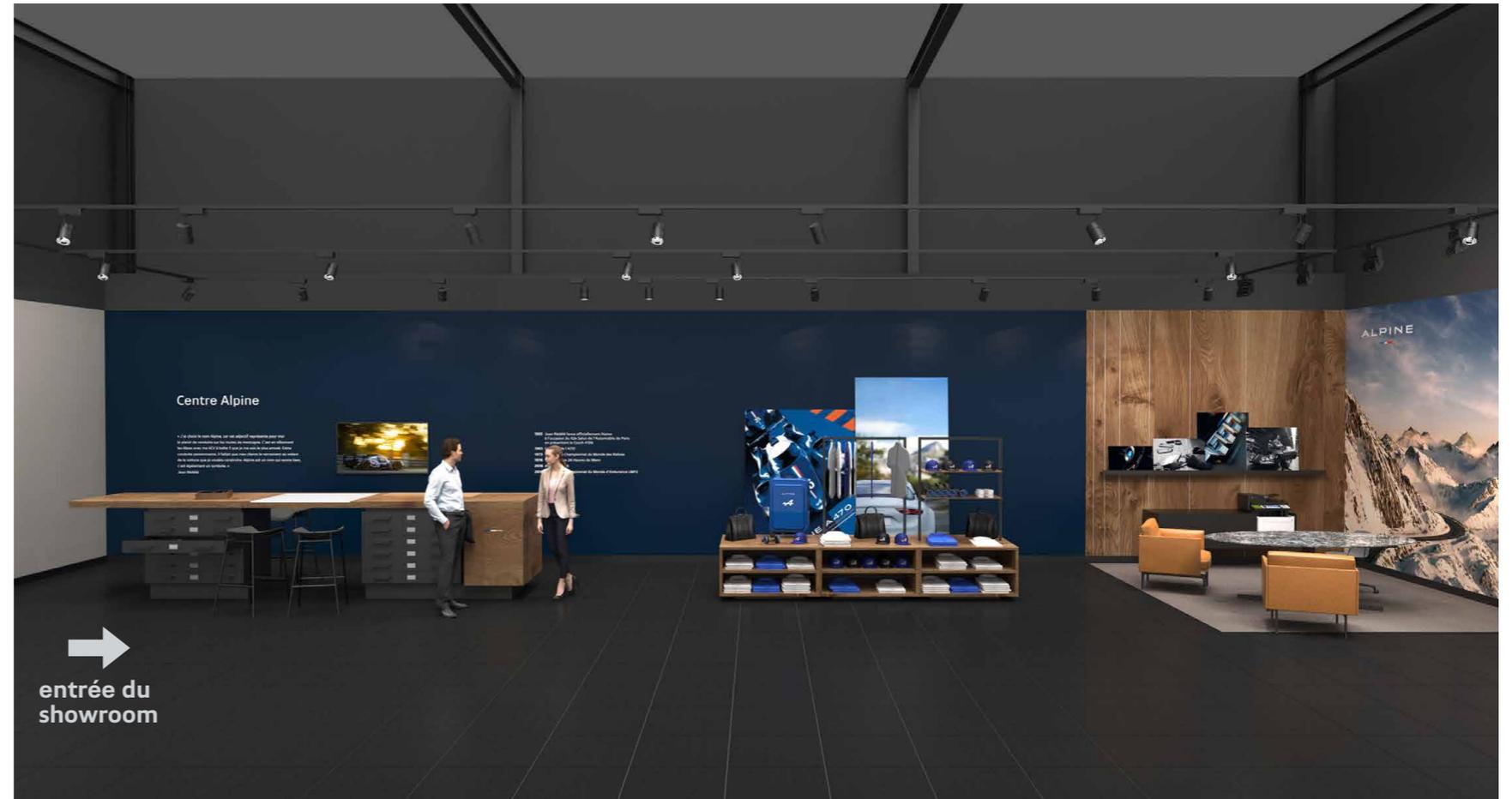
Lorsque le client entre dans le showroom, il trouve à sa droite, la zone produits comprenant les éléments muraux et les véhicules dont l'avant est orienté vers l'entrée.



## le mur de la zone Clients configuration

### principe de configuration standard

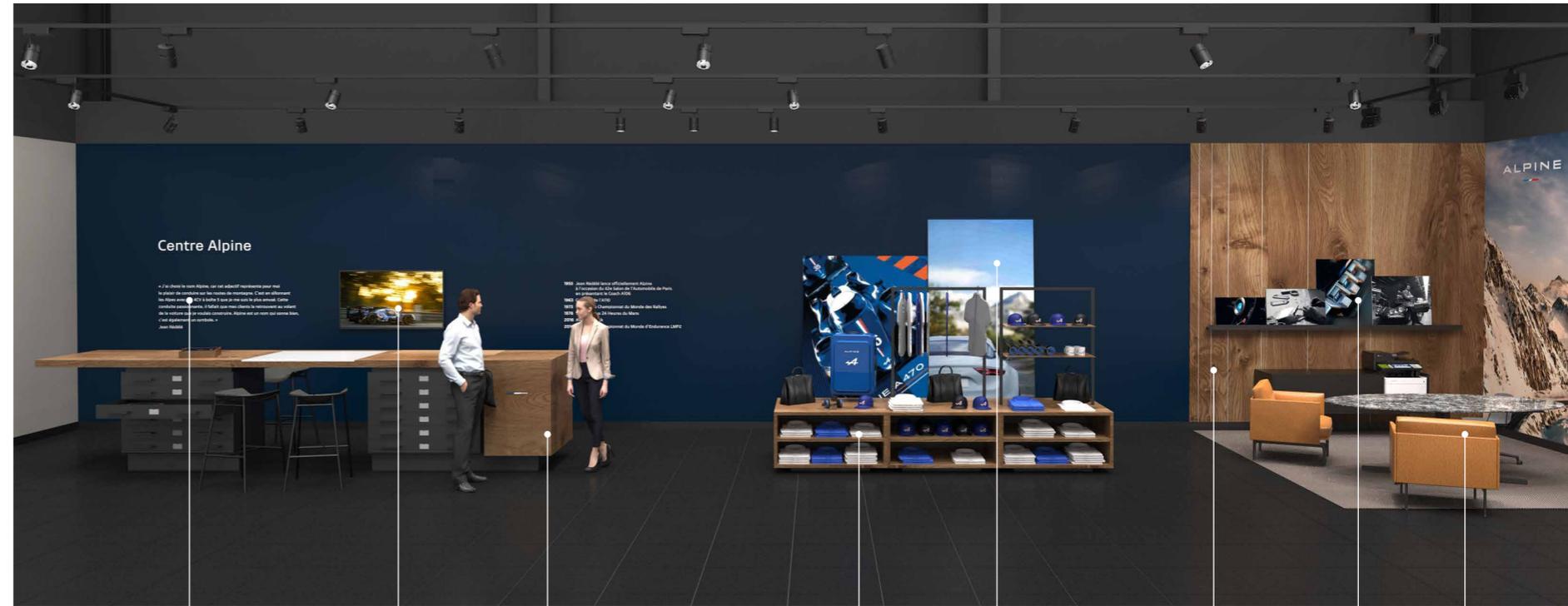
Lorsque le client entre dans le showroom, il trouve à sa gauche, la zone clients comprenant les éléments muraux et les mobiliers disposés selon un ordre précis.



## le mur de la zone Clients configuration

### les composantes

- 1 Prise de parole
- 2 Ecran du configurateur
- 3 Table de confection
- 4 Présentoir du merchandising
- 5 Visuels Héritage
- 6 Habillage mural en bois
- 7 Visuels Bureau
- 8 Espace Bureau



1

2

3

4

5

6

7

8

## les visuels Héritage

élément avec portant

Ces visuels agrémentent le showroom tout en le partageant.

### Comment et où les implanter ?

Ces supports de communication sont implantés dans la "zone Client" contre le mur latéral gauche à proximité du meuble merchandising.

### Détails techniques

Visuels imprimés sur toile montée sur un cadre en profilés aluminium.



## les visuels Bureau

espace de vente

Ces visuels animent l'espace de vente.

### Comment et où les implanter ?

Ces supports de communication sont implantés posés sur l'étagère au dessus du bureau.



## le mobilier d'accueil

fauteuils et tabourets

Ce mobilier se compose :

- de 2 fauteuils destinés aux clients
- d'une chaise à roulettes destinée au Conseiller
- d'une table ovale
- de tabourets hauts

### Comment et où les implanter ?

Les tabourets sont positionnés autour de la table de confection.

Les fauteuils sont disposés dans l'espace bureau autour de la table sur un tapis rectangulaire 4 x 5 m.

- 1 fauteuil Muuto Outline
- 2 chaise Enea Lottus
- 3 tabouret Chairman Comodo
- 4 table Tacchini Split



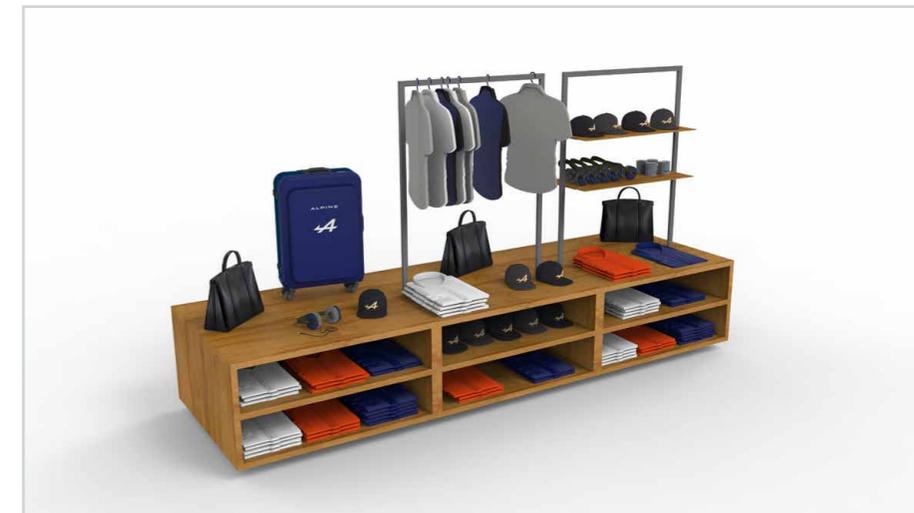
## le meuble merchandising déclinaisons

Ce mobilier permet de présenter les produits dérivés de la marque Alpine. Flexible, il se compose de différents modules pouvant se combiner.

### Comment et où les implanter ?

Ce mobilier s'implante dans la zone clients du showroom entre la table de confection et l'espace bureau.

- 1 module de base
- 2 module avec portant métallique
- 3 module avec portant métallique et tablettes
- 4 combinaison de 3 modules



## le meuble bureau

avec imprimante

Ce mobilier offre un espace de rangement au Conseiller. Une imprimante y est intégrée.

### Comment et où l'implanter ?

Ce mobilier s'intègre au mur en bois au niveau de l'espace bureau afin d'être facilement accessible par le Conseiller.



## la table de façonnage - 1

avec un bloc tiroirs

La table de façonnage est l'élément central de l'échange entre le client et le Conseiller.

C'est également le lieu de la configuration du véhicule. Elle accueille les plateaux à échantillons présentant les différentes versions du véhicule, valorisés par une présentation sur le plateau central en Corian blanc de la table.

Une partie du meuble permet également le rangement de la machine à café.

### Comment et où l'implanter ?

2 versions de la table de façonnage existent :

- la version courte avec un bloc tiroirs (ci-contre)
- la version longue comportant 2 blocs tiroirs.

La table de façonnage est implantée en regard des véhicules exposés.



## la table de façonnage - 2

à deux blocs tiroirs

Version longue comportant 2 blocs tiroirs.



## le plateau à échantillons et matières

Les plateaux à échantillons couleurs et matières mettent à disposition du client (à la vue et au toucher) les teintes de carrosserie et les finitions intérieures des différentes versions.

### Comment et où l'implanter ?

Les échantillons couleurs et matières sont soigneusement disposés sur les plateaux trouvant leur place dans les tiroirs de la table de confection.



## le présentoir prix

Le présentoir intègre la fiche descriptive du véhicule avec la mention des options de configuration associées au prix de vente.

(visuel non contractuel)

### Comment et où l'implanter ?

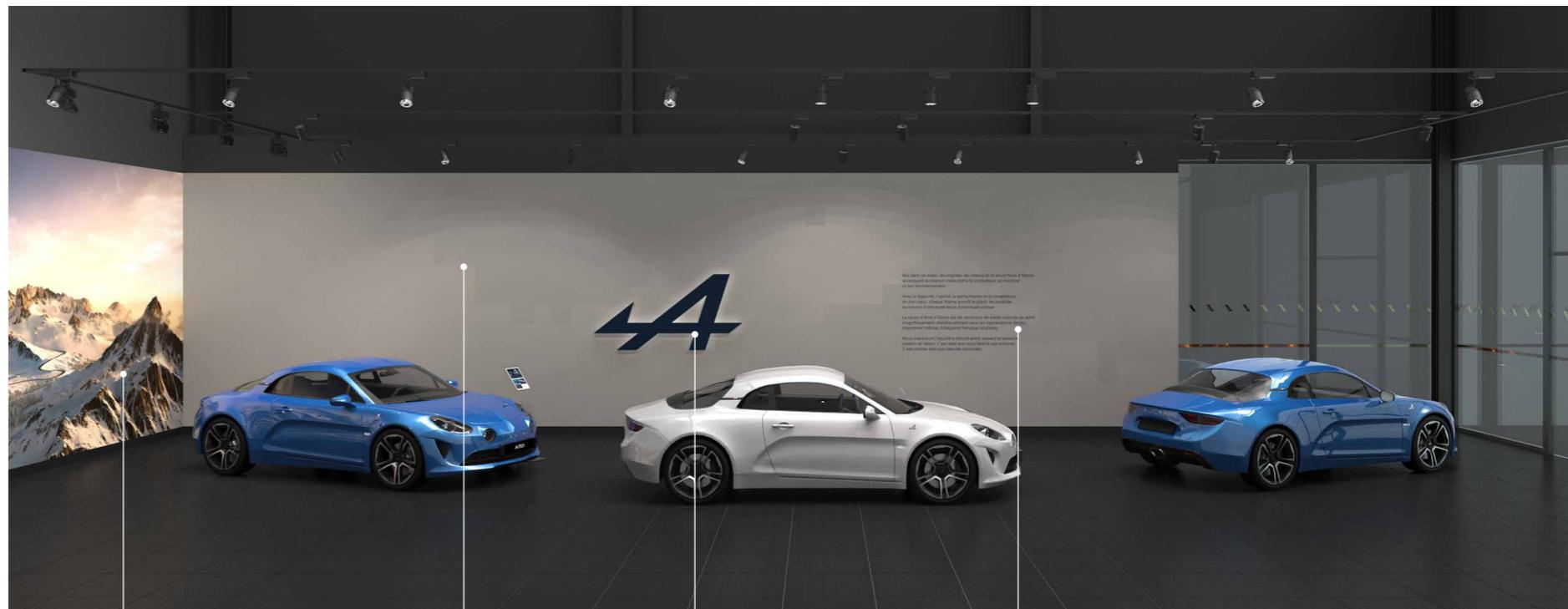
Le présentoir prix est toujours positionné proche de la roue avant gauche du véhicule (dans le cas d'une conduite à gauche). Il ne doit pas gêner l'ouverture de la porte.



## le mur de la zone Produits

### les composantes

- 1 Visuel Montagne
- 2 Mur gris
- 3 Enseigne lumineuse
- 4 Manifeste



1

2

3

4

## l'enseigne intérieure lumineuse

L'enseigne lumineuse Alpine signe le showroom.

### Comment et où l'implanter ?

Elle est implantée sur le mur gris à une hauteur de 1100 mm du sol.

### Détails techniques

Dimensions : 1950 x 950 mm.

Face en aluminium laqué bleu foncé Pantone 296 C.  
Chant noir en tôle laquée noir RAL 9004, avec rétroéclairage par leds. Fixation déportée du mur.



## le manifeste

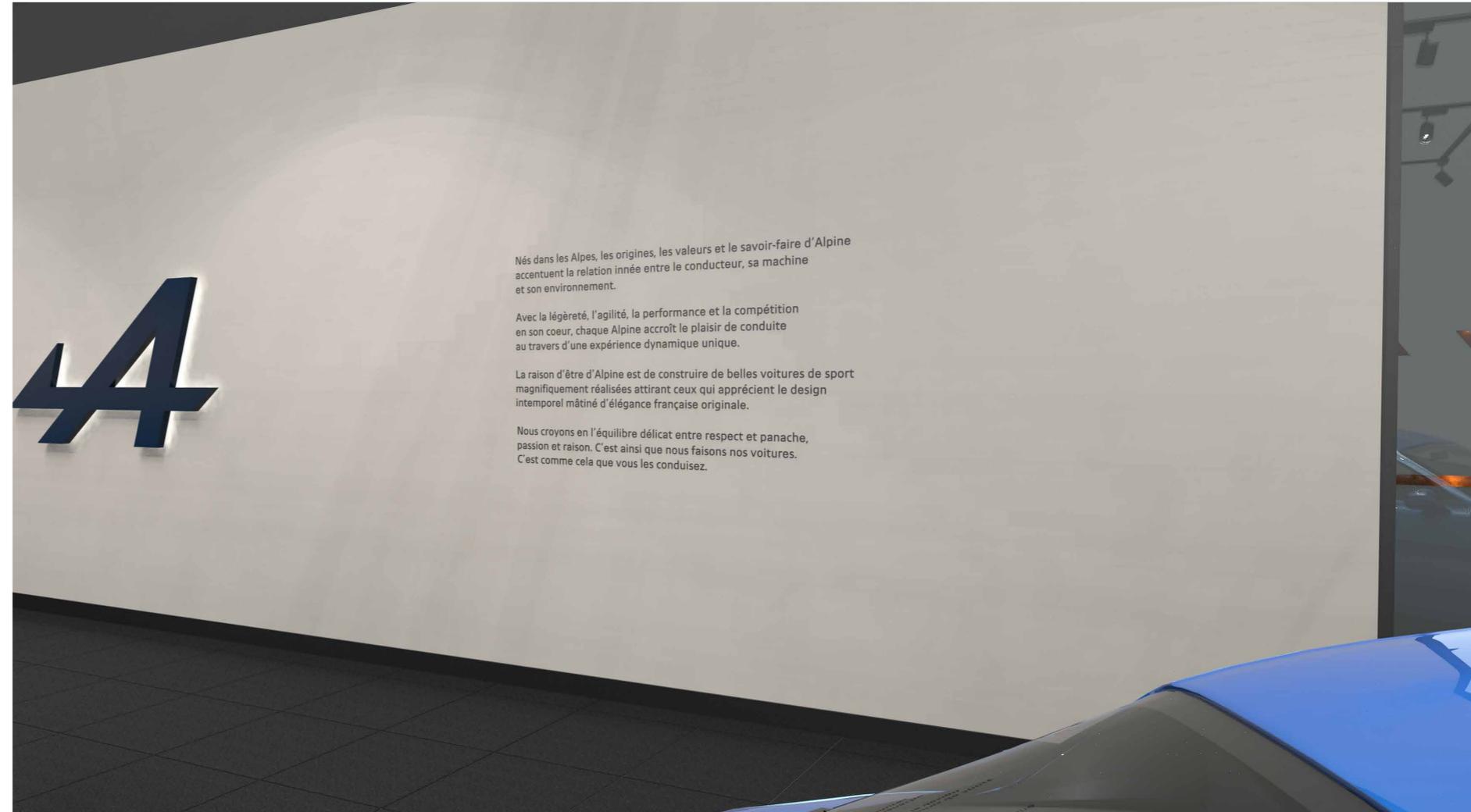
### Comment et où l'implanter ?

Le texte est implanté sur la partie pleine du mur gris. Il est aligné sur la partie basse de l'enseigne intérieure lumineuse.

Lorsque le showroom comporte une partie vitrée en angle de façade, ce texte peut devenir optionnel.

### Détails techniques

Lettres découpées en adhésif noir.



## le visuel Montagne

Le visuel Montagne anime le showroom par son impact et son pouvoir évocateur.

### Comment et où l'implanter ?

Le visuel occupe l'intégralité du mur du fond à l'exception des éventuelles portes.

### Détails techniques

Hauteur standard : 3000 mm

Mise à la longueur du mur.

Tissu polyester imprimé monté sur un cadre en profilé aluminium en finition anodisé naturel.

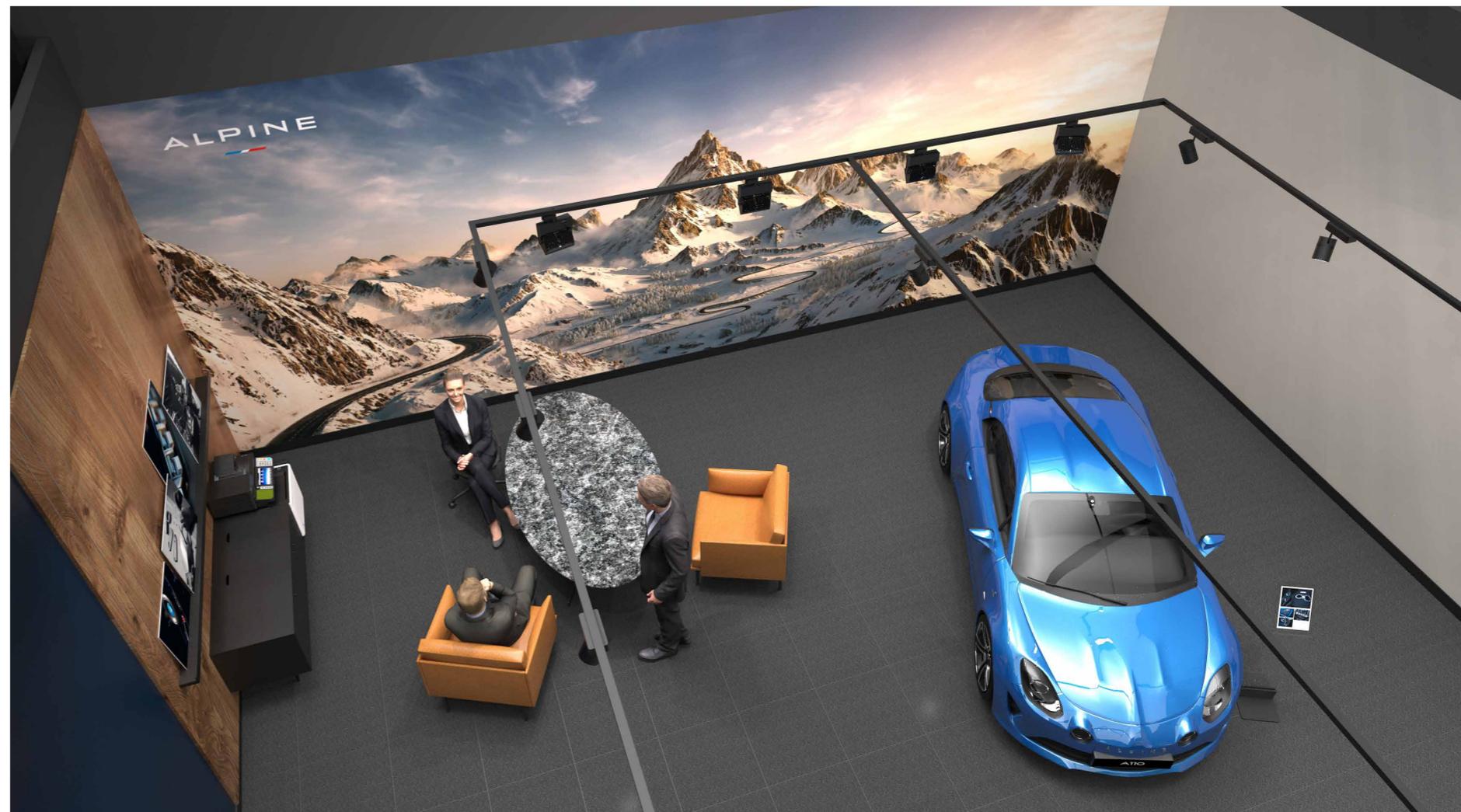


## l'éclairage

L'éclairage met en valeur les véhicules exposés et les éléments de communication. Il contribue à créer une ambiance chaleureuse au Centre Alpine.

### Comment et où l'implanter ?

L'éclairage se compose de spots orientables fixés et alimentés par des rails implantés au plafond du showroom.



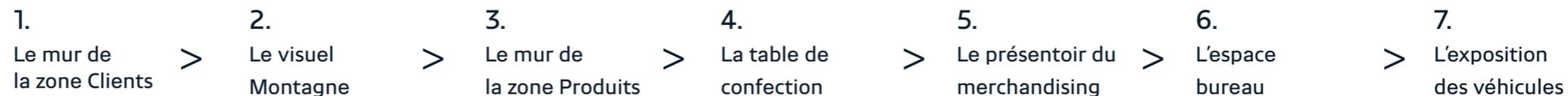
## 6

## l'implantation du showroom

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les grands principes



### Le mur de la zone clients

Ce mur concentre les visuels de la marque témoignant du passé et du futur quelle choisit de construire.

### Le visuel Montagne

Puissant appel, ce visuel emblématique invite les clients à parcourir le showroom.

### Le mur de la zone produits

L'enseigne Alpine signe le showroom, le manifeste le complète.

### La table de confection

Les échantillons matières et couleurs contenus dans les tiroirs associés à l'écran situé sur le mur permettent de configurer le véhicule aux goûts du client.

### Le présentoir du merchandising

Porteur des valeurs de la marque, une sélection de produits dérivés de la marque Alpine répond au désir d'appropriation des clients.

### L'espace bureau

L'ensemble des documents commerciaux et administratifs est mis à disposition du client dans un espace accueillant.

### L'exposition des véhicules

Les véhicules sont orientés vers l'entrée mettant en valeur les carrosseries sous l'effet d'un éclairage parfaitement maîtrisé.

## le mur de la zone Clients

Ce mur comprend successivement :

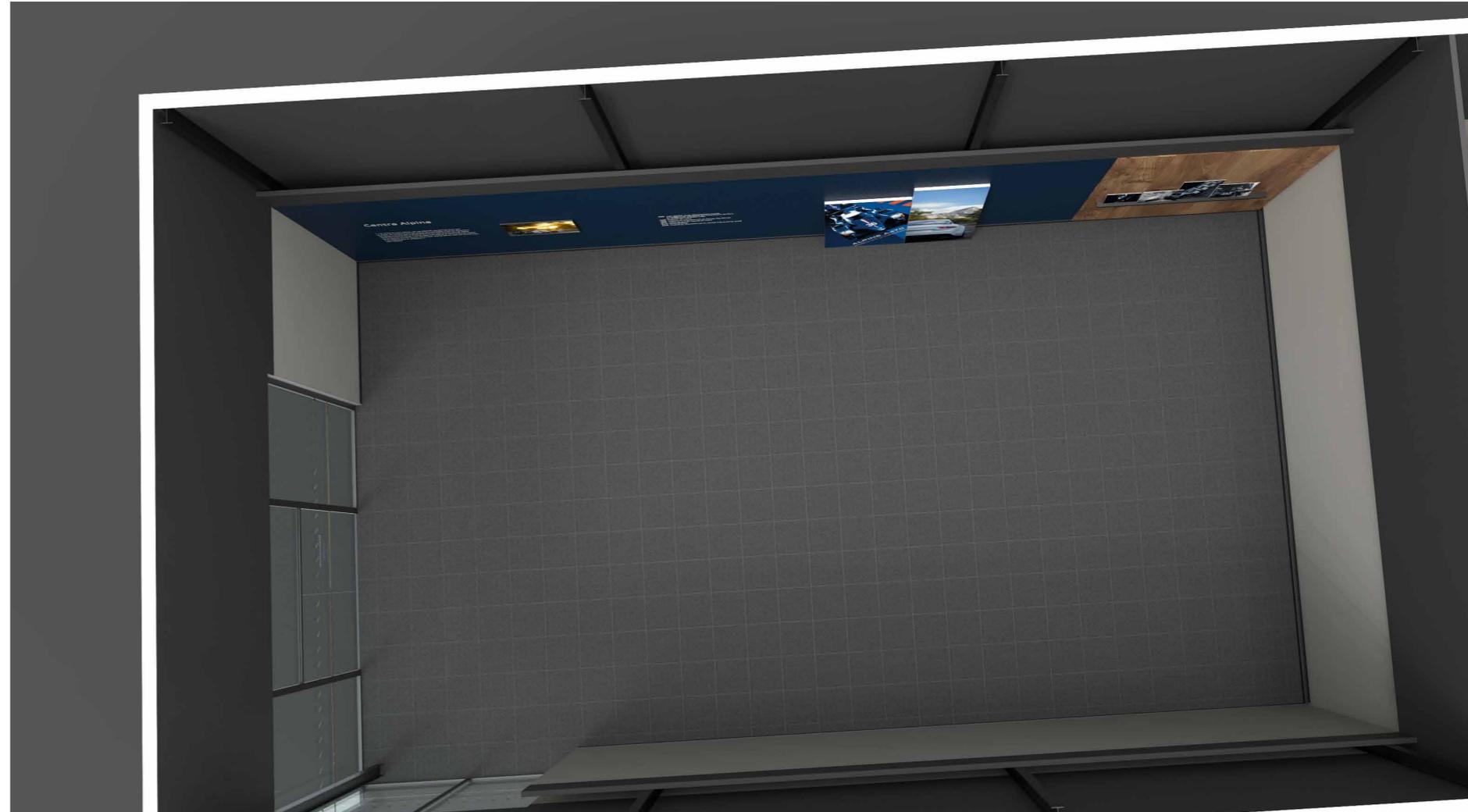
- l'écran de configuration,
- les visuels héritage
- l'habillage de mur en Bois.

### Où ?

Le mur de la zone clients est, de préférence, implanté à gauche de l'entrée du showroom.

### A éviter !

Changer l'ordre des éléments composant ce mur.



## le visuel Montagne

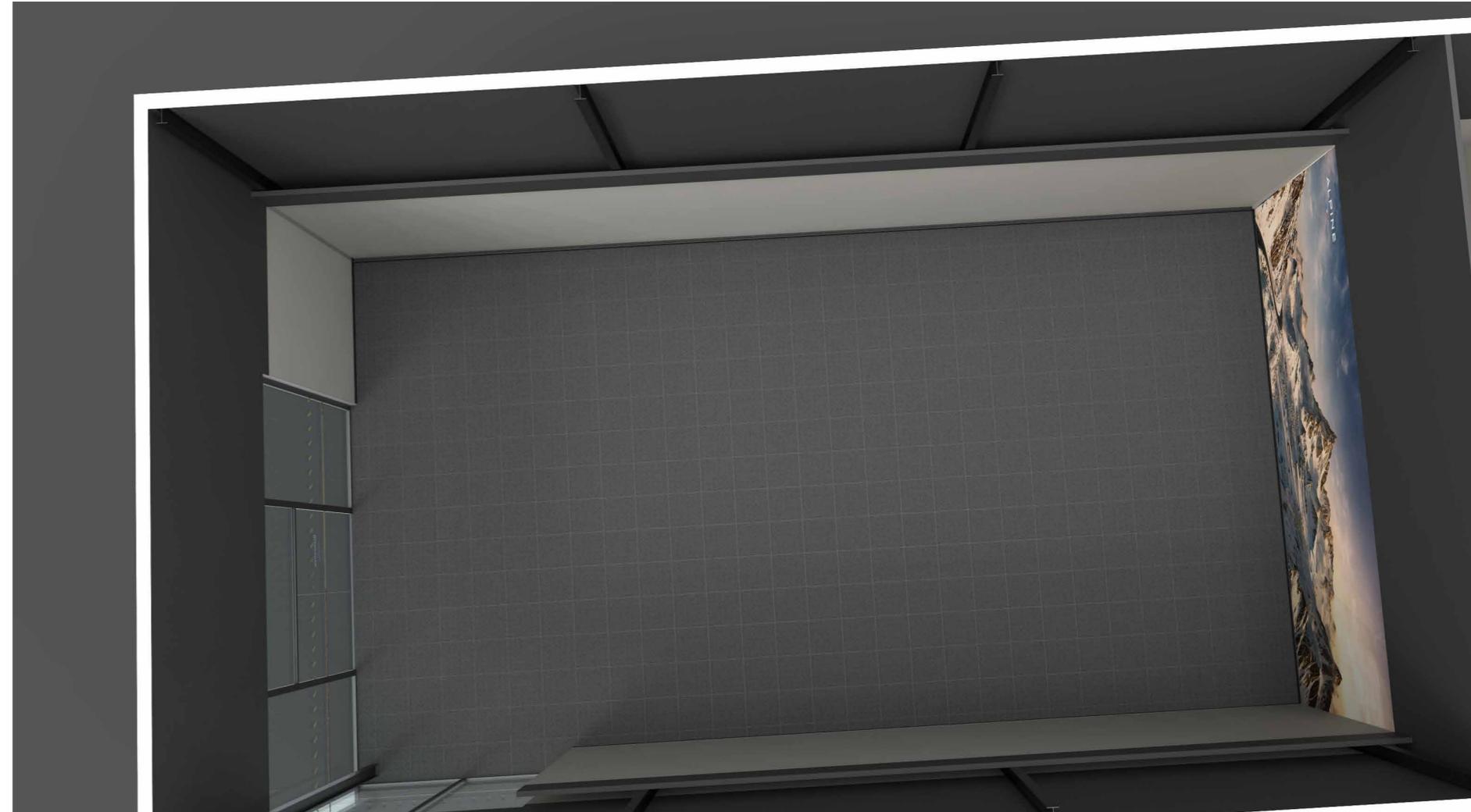
Ce mur est habillé avec le visuel emblématique de la marque couvrant la globalité de la surface.

### Où ?

Le visuel est, de préférence, implanté sur le mur du fond du showroom. Il peut être implanté sur le côté dans le cas d'un showroom de grande profondeur.

### A éviter !

Interrompre le visuel par une porte ou tout autre élément qui en diminuerait l'impact.

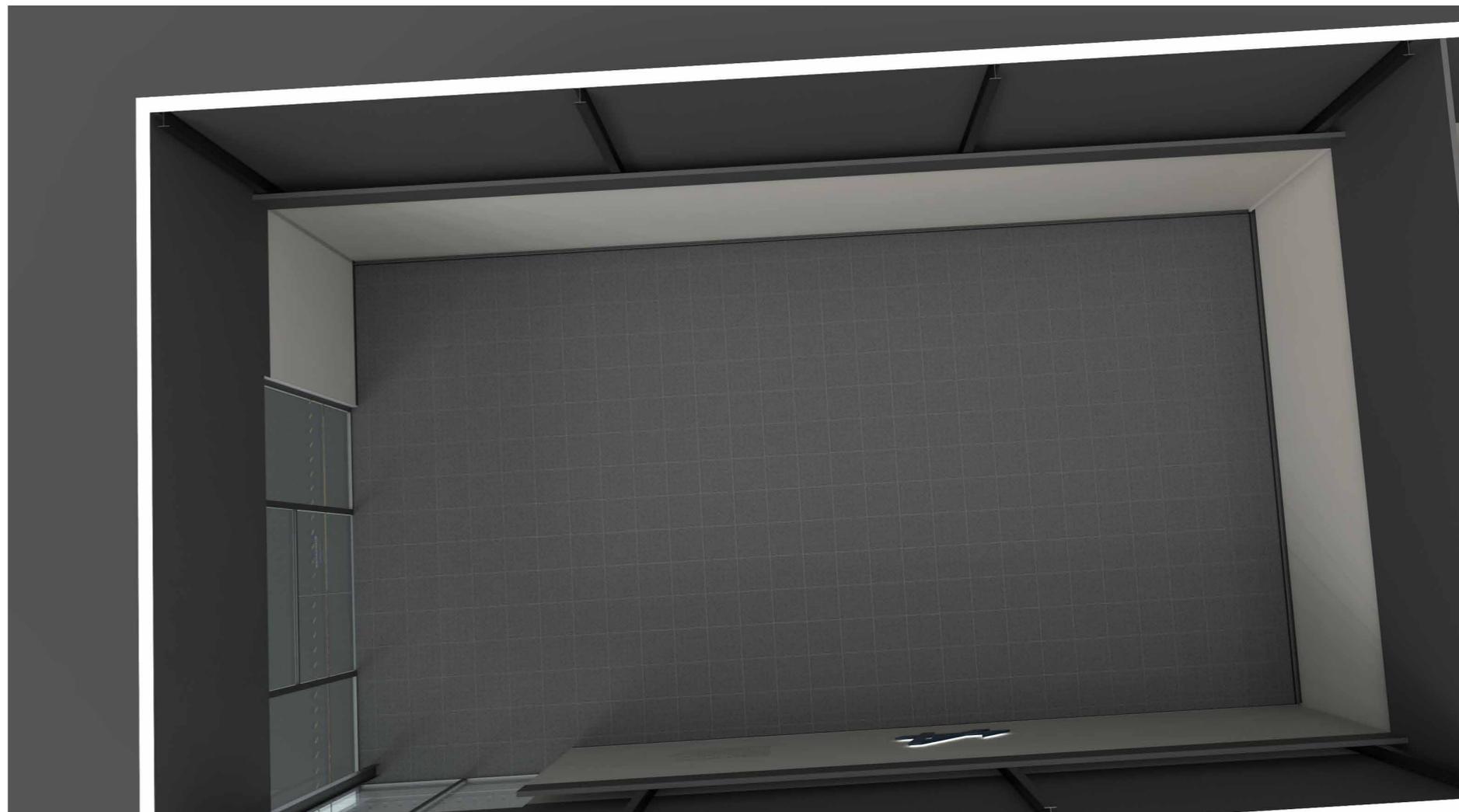


## le mur de la zone produits

Ce mur comporte en son centre l'enseigne lumineuse intérieure associée au manifeste de marque Alpine.

### Où ?

Le mur de la zone produits est, de préférence, implanté à droite de l'entrée du showroom.



## la table de confection

Ce meuble est le lieu central d'échanges et de configuration des véhicules.

### Où ?

La table de confection est toujours implantée par défaut, à gauche de l'entrée du showroom.

Elle est mise en regard de l'écran de configuration.

### A éviter !

Changer l'orientation de la table de confection dont le plateau suspendu est toujours dirigé vers la porte d'entrée.



## le meuble de merchandising

Ce meuble de présentation est modulable afin de présenter et de mettre en valeur les objets dérivés de la marque Alpine.

1 à 3 éléments sont solidarisés pour s'ajuster à la taille du showroom.

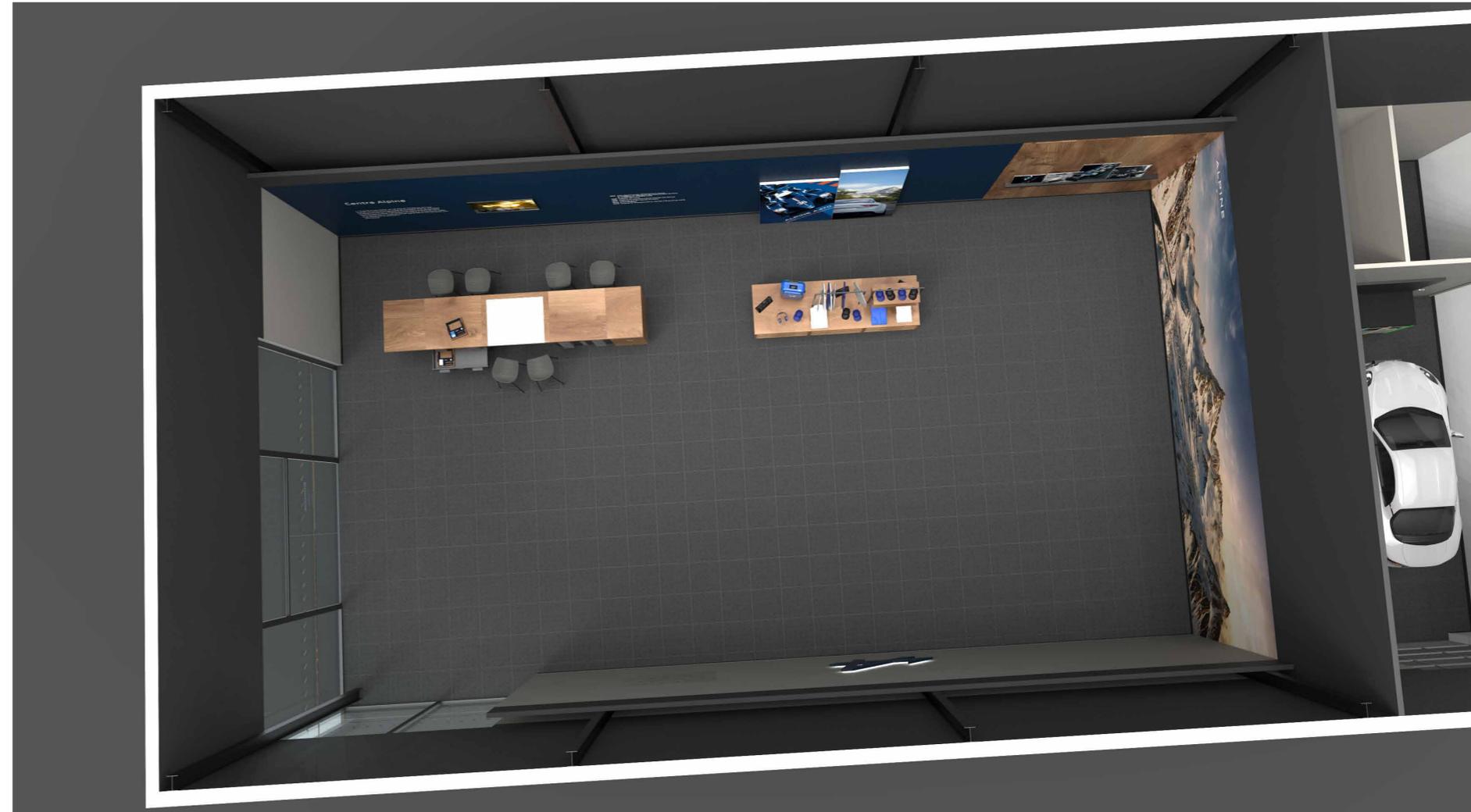
### Où ?

Le mobilier est aligné avec la table de confection en regard des visuels héritage (qui sont centrés sur le mobilier).

Les visuels Héritage sont placés derrière ce mobilier.

### A éviter !

Laisser vide ce mobilier ou oublier d'en renouveler périodiquement le contenu.  
Désolidariser plusieurs éléments et les répartir dans le showroom.



## l'espace bureau

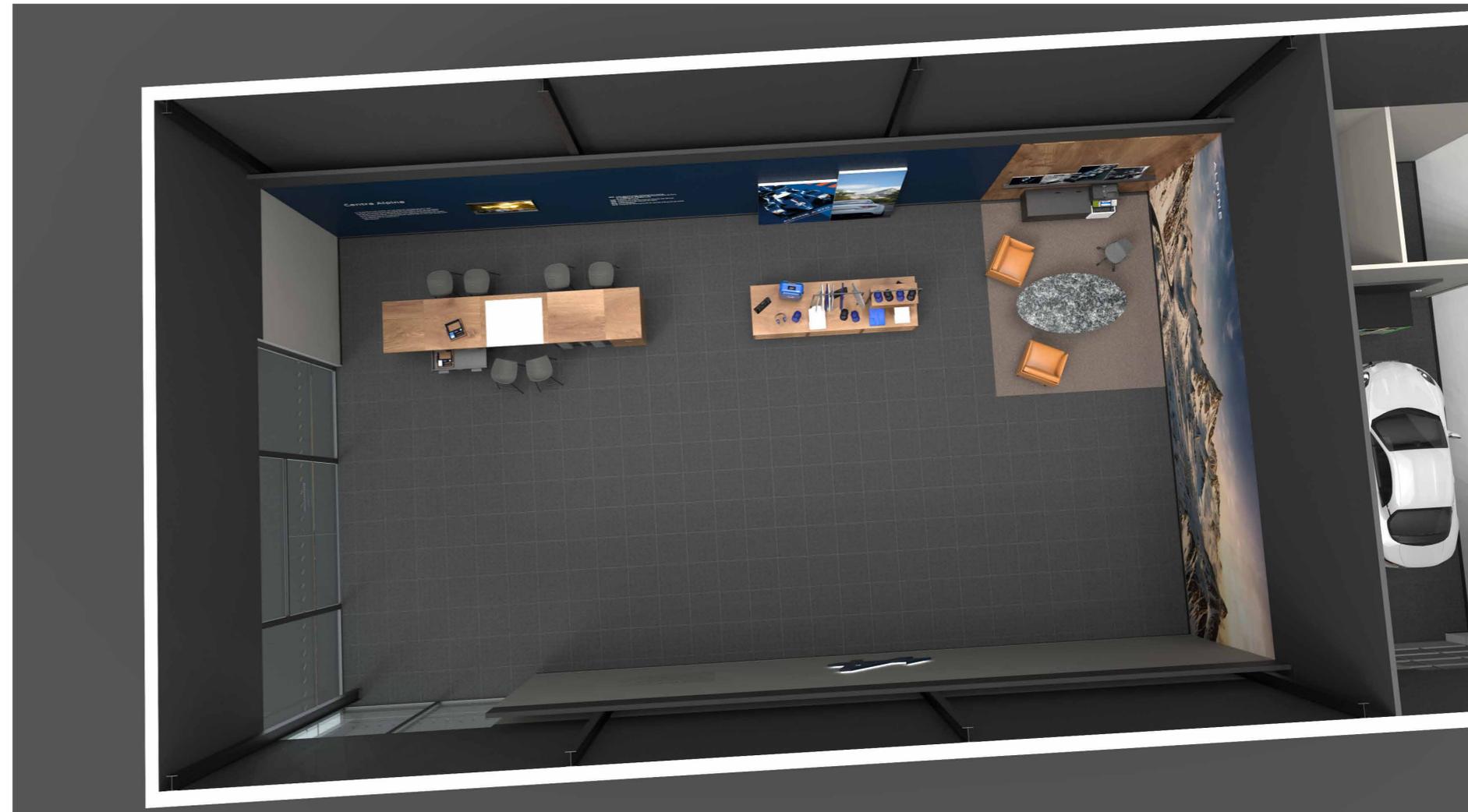
Cet espace concentre l'ensemble des supports d'informations à disposition du client. Contre le mur, un mobilier spécifique intègre une imprimante.

### Où ?

L'espace bureau est disposé en fond de showroom proche du visuel Montagne.

### A éviter !

Changer la disposition des fauteuils, le Conseiller Alpine devant faire face à la porte d'entrée pour accueillir les clients lors de leur arrivée dans le showroom.



## les véhicules exposés

Les véhicules, au nombre de 2 ou de 3 selon la surface disponible, sont disposés en arc de cercle. Le visuel Montagne figure en arrière plan des véhicules.

### Où ?

Les véhicules sont toujours en avant plan du visuel Montagne.

### A éviter !

Disposer l'arrière des véhicules vers la porte d'entrée.



## 7

les règles d'identification  
des façades du Centre Alpine

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les façades du Centre Alpine

### **Particularité**

Les façades du Centre Alpine permettent d'avoir une maîtrise accrue par rapport aux showrooms intégrés dans la mesure où il n'y a pas de cohabitation à gérer avec d'autres marques.

### **Une identification renforcée**

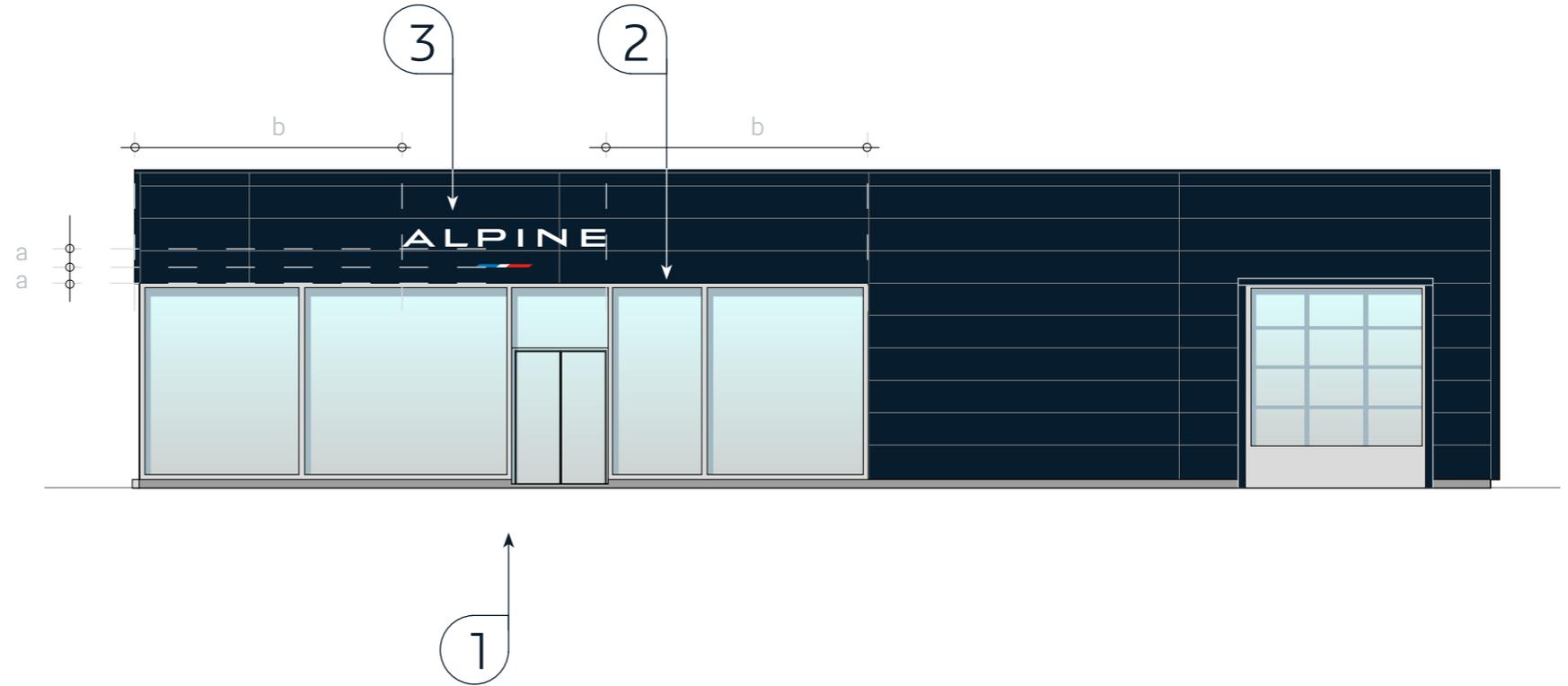
Les façades du Centre Alpine voient leur impact visuel renforcé. La couleur majoritaire bleu foncé crée un contraste important avec l'environnement ambiant.

## implantation de la signature

les proportions

### Règles à observer

- 1 La signature est centrée au dessus de la vitrine en façade principale.
- 2 La signature est alignée sur le bas du bardage surplombant la partie vitrée.
- 3 La signature a une taille fixe :  
ép. 70 x h. 250 x L. 2918 mm.

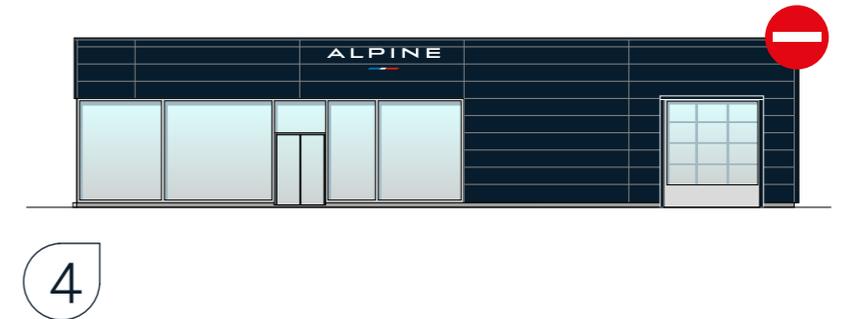
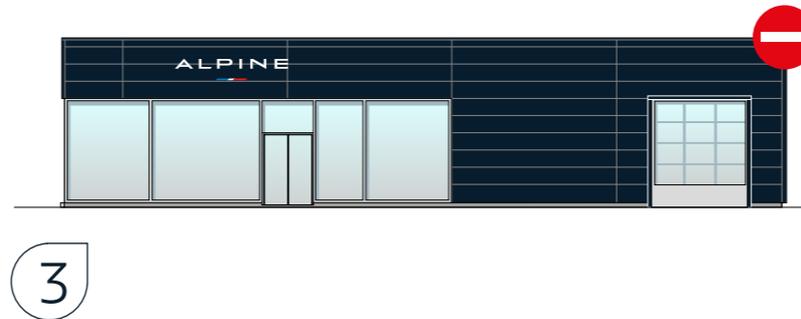
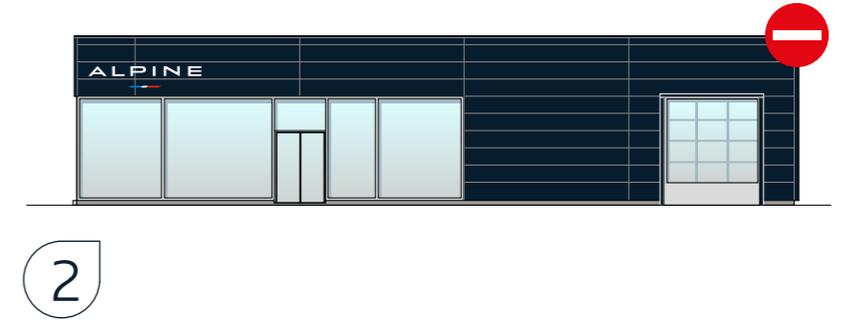
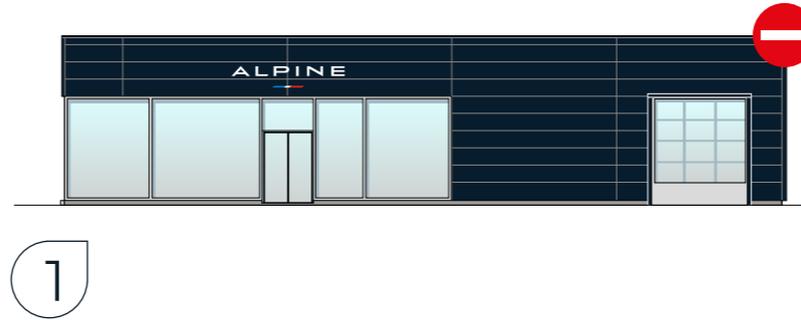


## implantation de la signature

limites d'utilisation

### A éviter

- 1 Centrer la signature sur l'entrée.
- 2 Aligner la signature sur le côté gauche de la façade principale.
- 3 Centrer horizontalement la signature sur le fronton.
- 4 Aligner la signature en tête.

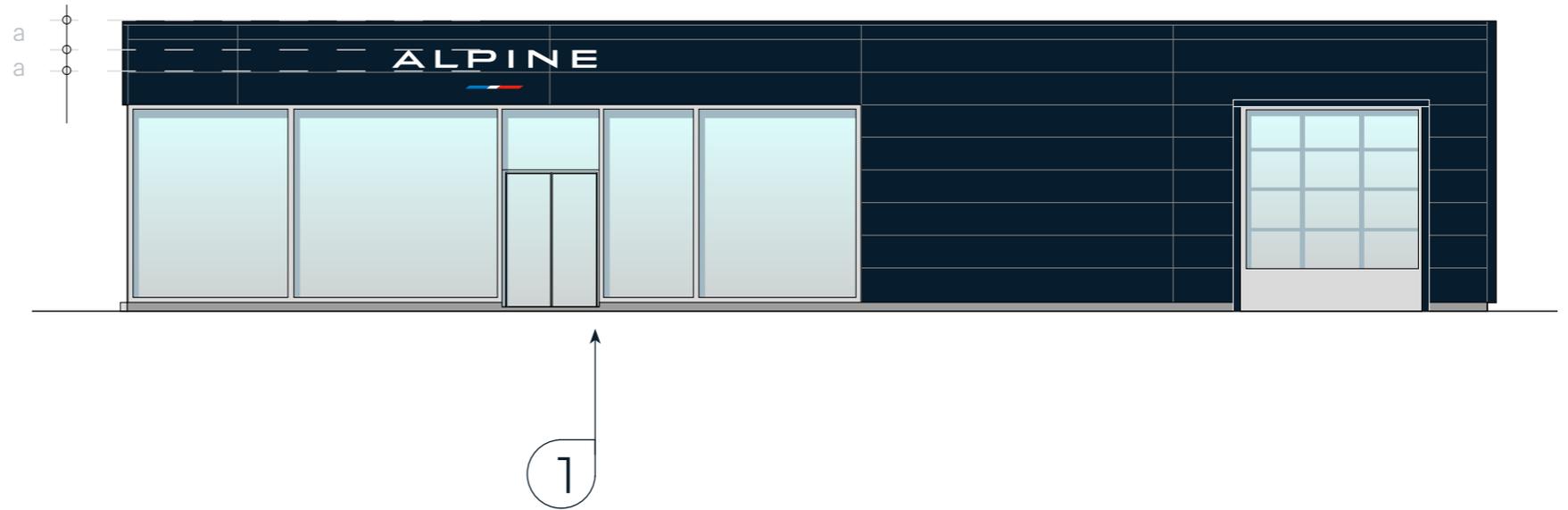


## hauteur de la signature

les façades basses

### Principe d'adaptation

- 1 La hauteur de bardage au-dessus du lettrage doit au moins être égale à celle du lettrage.

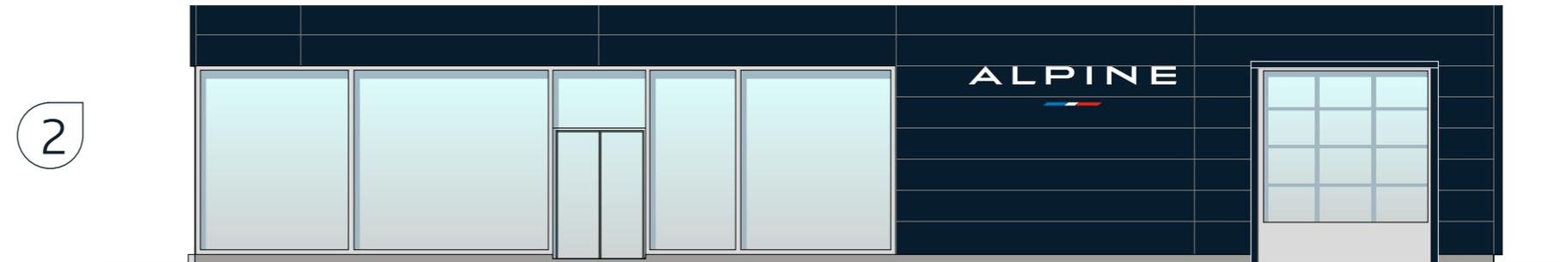
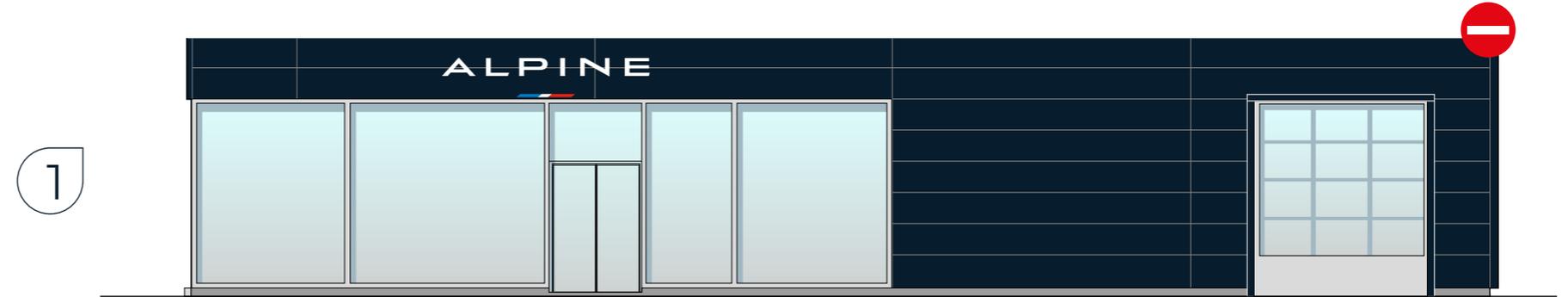


## hauteur de la signature

cas extrême

### A éviter

- 1 La signature est trop proche de la vitrine.
- 2 Si la taille du bradage au dessus de la vitrine n'est pas suffisant pour accueillir la signature, préférer son placement sur une surface libre.



## hauteur de la signature

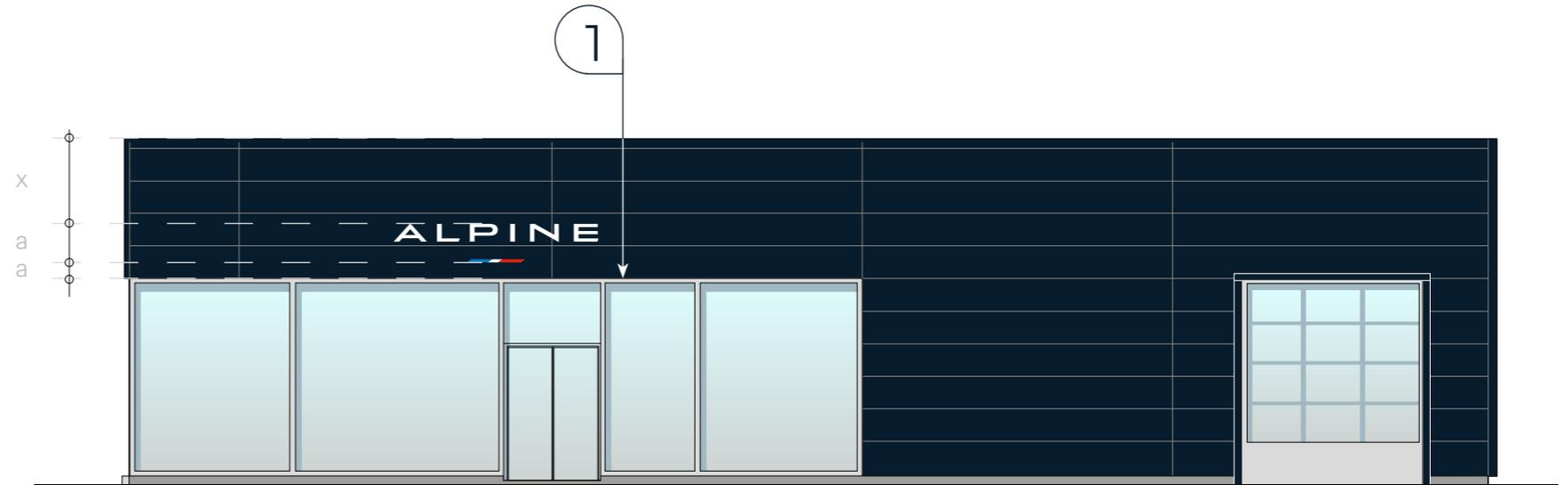
les façades hautes

### Principe d'adaptation

- 1 La signature est toujours placée en pied du bardage surplombant la vitrine

### Remarque

La hauteur de la signature est toujours invariable. ép. 70 x h. 250 x L. 2918 mm.

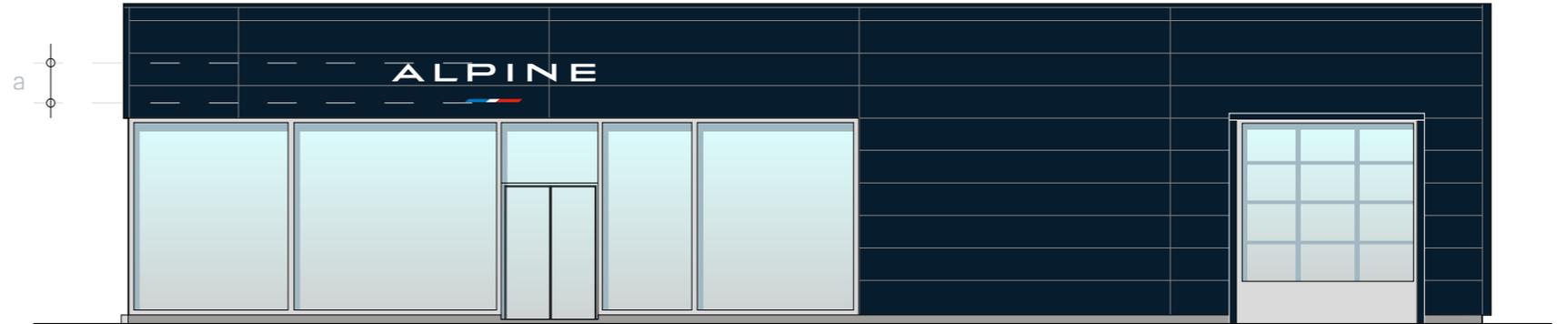


## les façades latérales

hauteur de la signature

### Règles à observer

- 1 La hauteur de la signature de la façade latérale est identique à celle de la façade principale.
- 2 Elle est positionnée au milieu de la vitrine comme la signature de la façade principale.



Façade principale



Façade latérale gauche

## les façades latérales

les façades aveugles

### Règles à observer

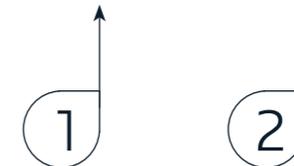
- 1 En absence de vitrine, la signature est centrée sur la façade.
- 2 La signature est positionnée à la même distance de l'acrotère que celle figurant sur la façade principale.



Façade principale



Façade latérale gauche

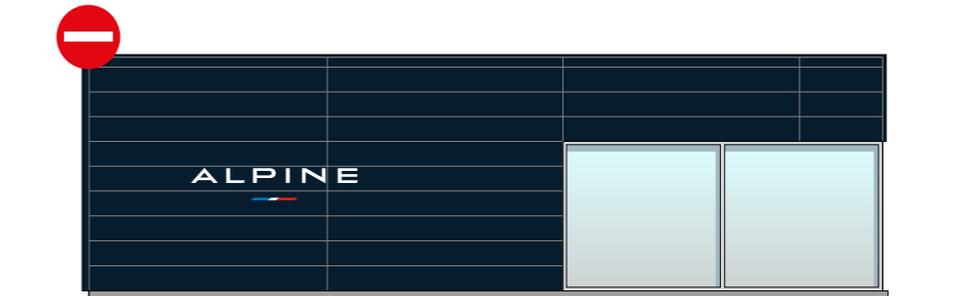
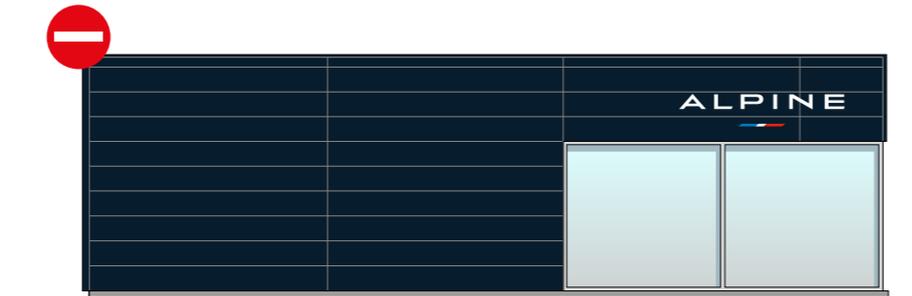
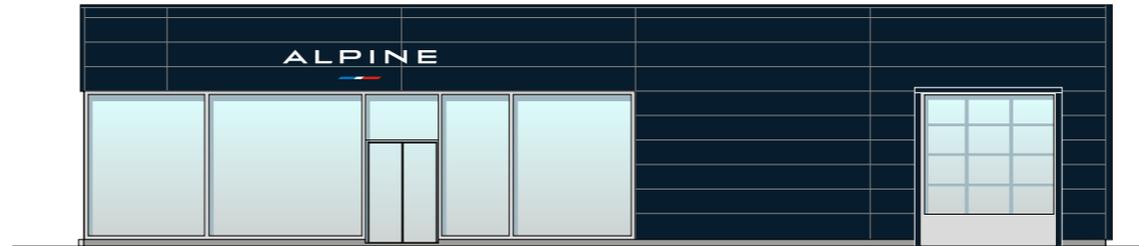


## les façades latérales

limites d'utilisation

### A éviter

- 1 La signature est alignée sur la droite de la vitrine et non centrée au dessus de la vitrine.
- 2 La hauteur de la signature en façade latérale est différente de celle de la façade principale.



## 8

les règles d'identification des façades  
du Centre Alpine dans les sites multimarques

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les façades du Centre Alpine dans les sites multimarques

### **La signature Alpine s'adapte à tous types de façade y compris de longueur réduites**

Du fait d'une taille unique et réduite la signature s'adapte à la plupart des situations, notamment aux sites multimarques qui ont généralement des longueurs de façade limitées.

Les règles d'implantation de la signature restent identiques aux autres formats (Centre Alpine ou format partagé).

### **L'identification de l'activité Après-Vente**

L'activité Après-Vente Alpine est traitée dans un atelier Renault ou dédié à plusieurs marques.

Une plaque murale Alpine Service, implantée à côté de la baie d'atelier, identifie cette activité.

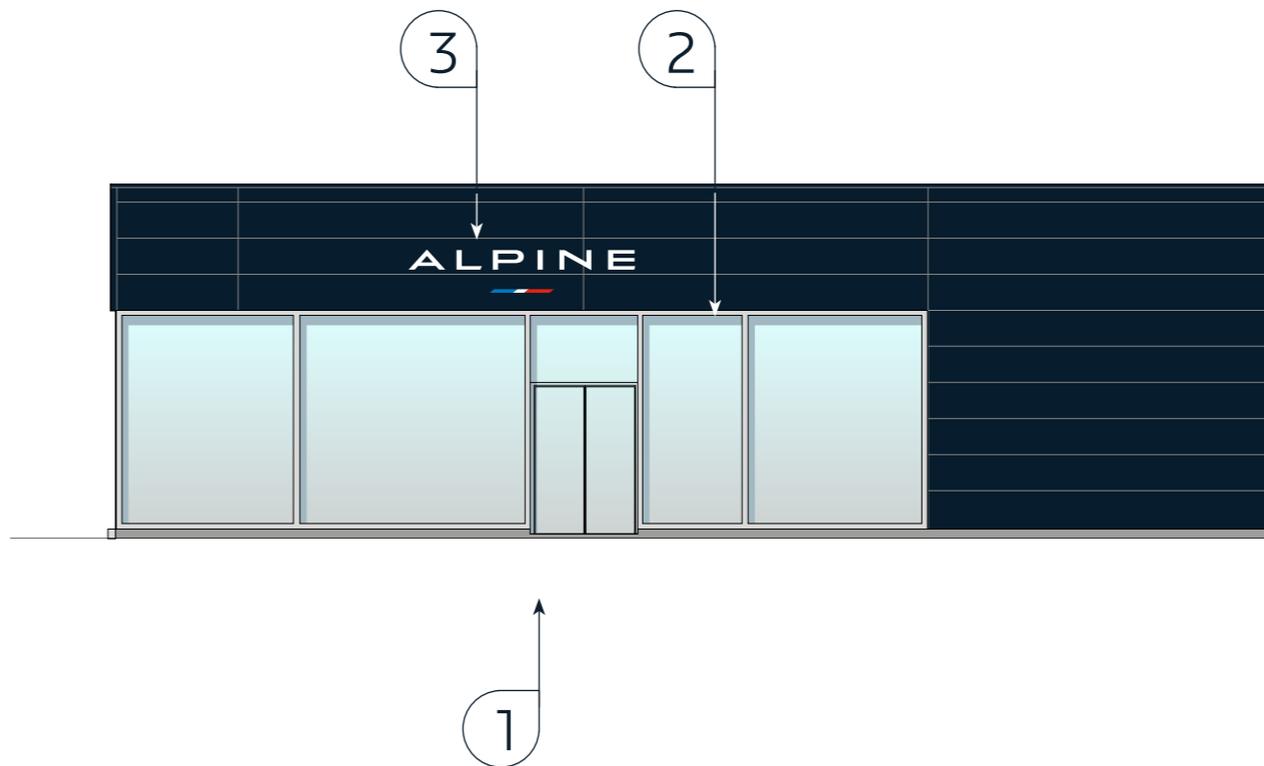
les façades du Centre Alpine dans les sites multimarques

## implantation de la signature

les proportions

### Règles à observer

- 1 La signature est centrée au dessus de la vitrine en façade principale.
- 2 La signature est alignée sur le bas du bardage surplombant la partie vitrée.
- 3 La signature a une taille fixe : ép. 70 x h. 250 x L. 2918 mm.



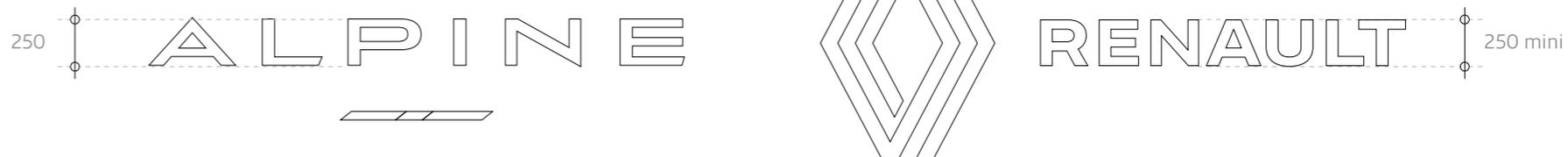
les façades du Centre Alpine dans les sites multimarques

## hauteur de la signature

dimensionnement

### Règles

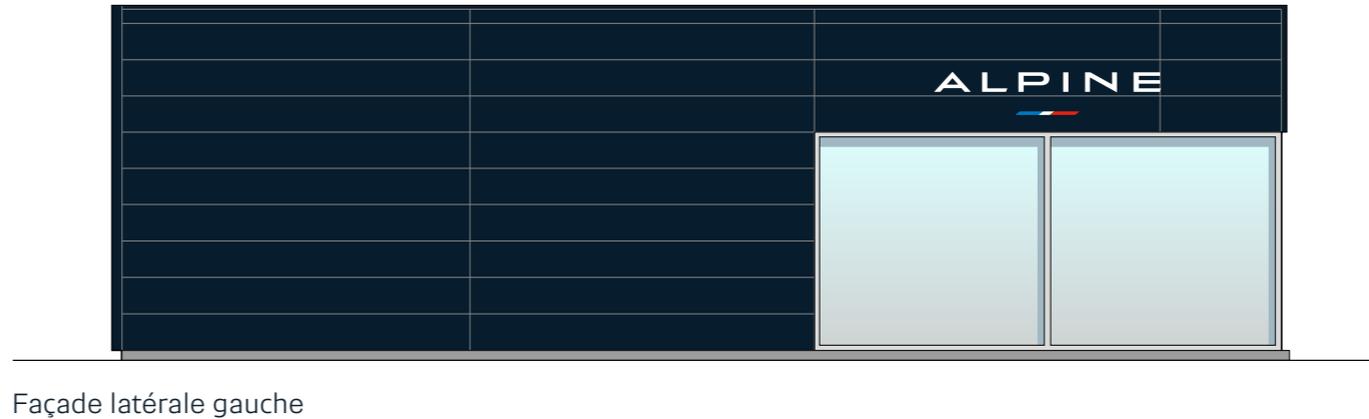
- 1 La signature Alpine ne doit pas être plus haute que les signatures des autres marques du Groupe Renault.
- 2 Sur les façades des sites multimarques, la hauteur de lettres normalisée doit permettre de cohabiter avec Renault, Dacia, Nissan, Lada...



## les façades latérales

### Règles à observer

- 1 La hauteur de la signature de la façade latérale est identique à celle de la façade principale.
- 2 Elle est positionnée au milieu de la vitrine comme la signature de la façade principale.

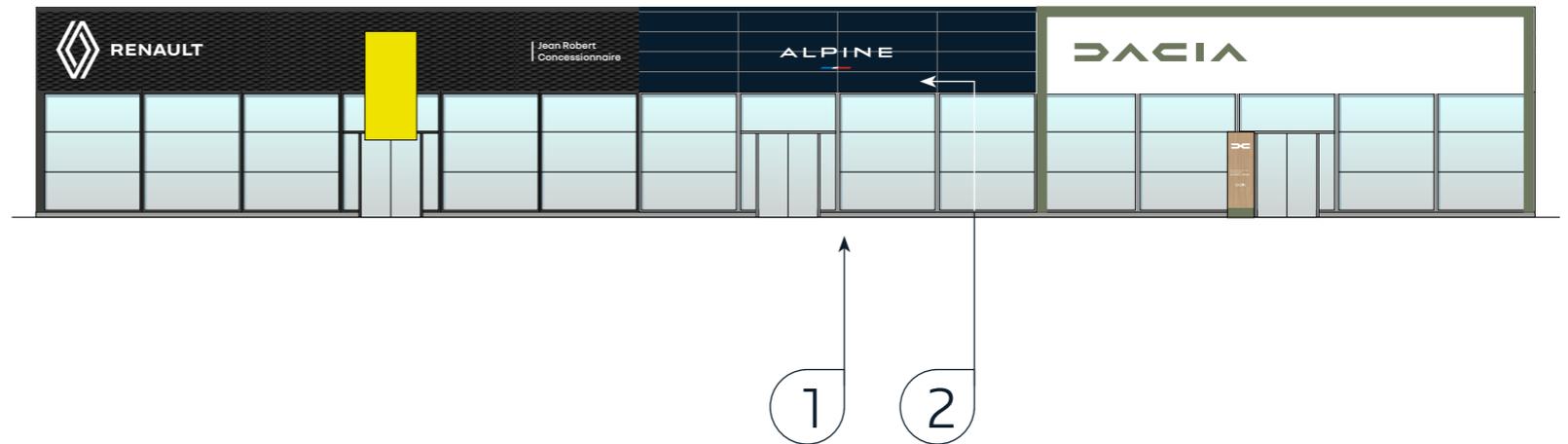
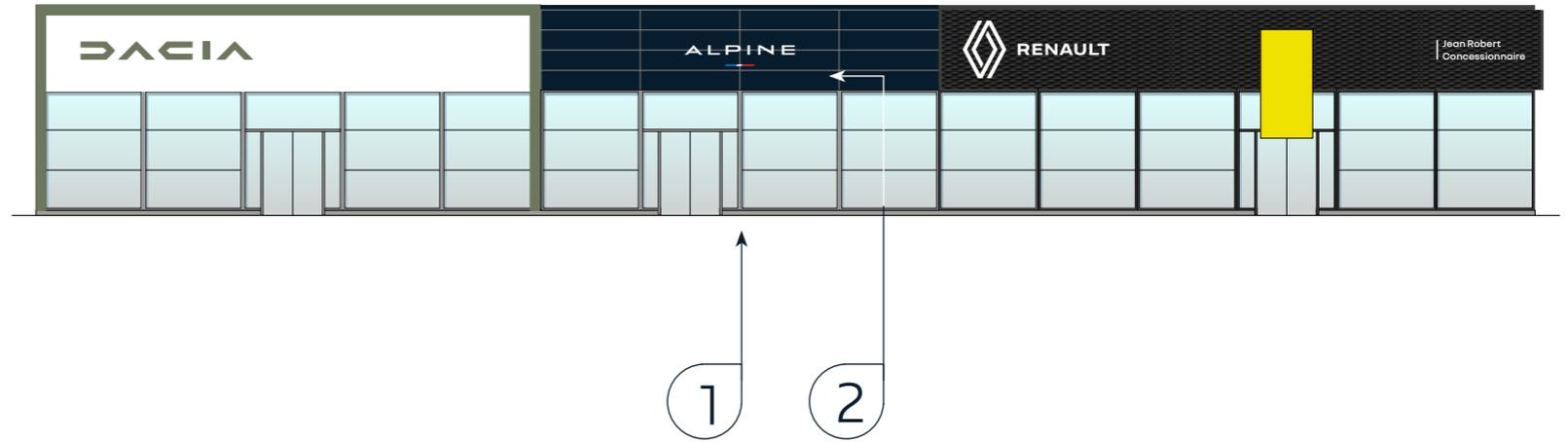


## cas particulier

la juxtaposition avec les façades des autres marques - 1

Lorsque la signature Alpine est juxtaposée avec la résille Renault

- 1 La signature Alpine est centrée sur la vitrine du showroom Alpine.
- 2 La signature est alignée avec les autres enseignes



les façades du Centre Alpine dans les sites multimarques

## cas particulier

la juxtaposition avec les façades des autres marques - 2

Lorsque le showroom Centre Alpine est implanté en extrémité de la façade

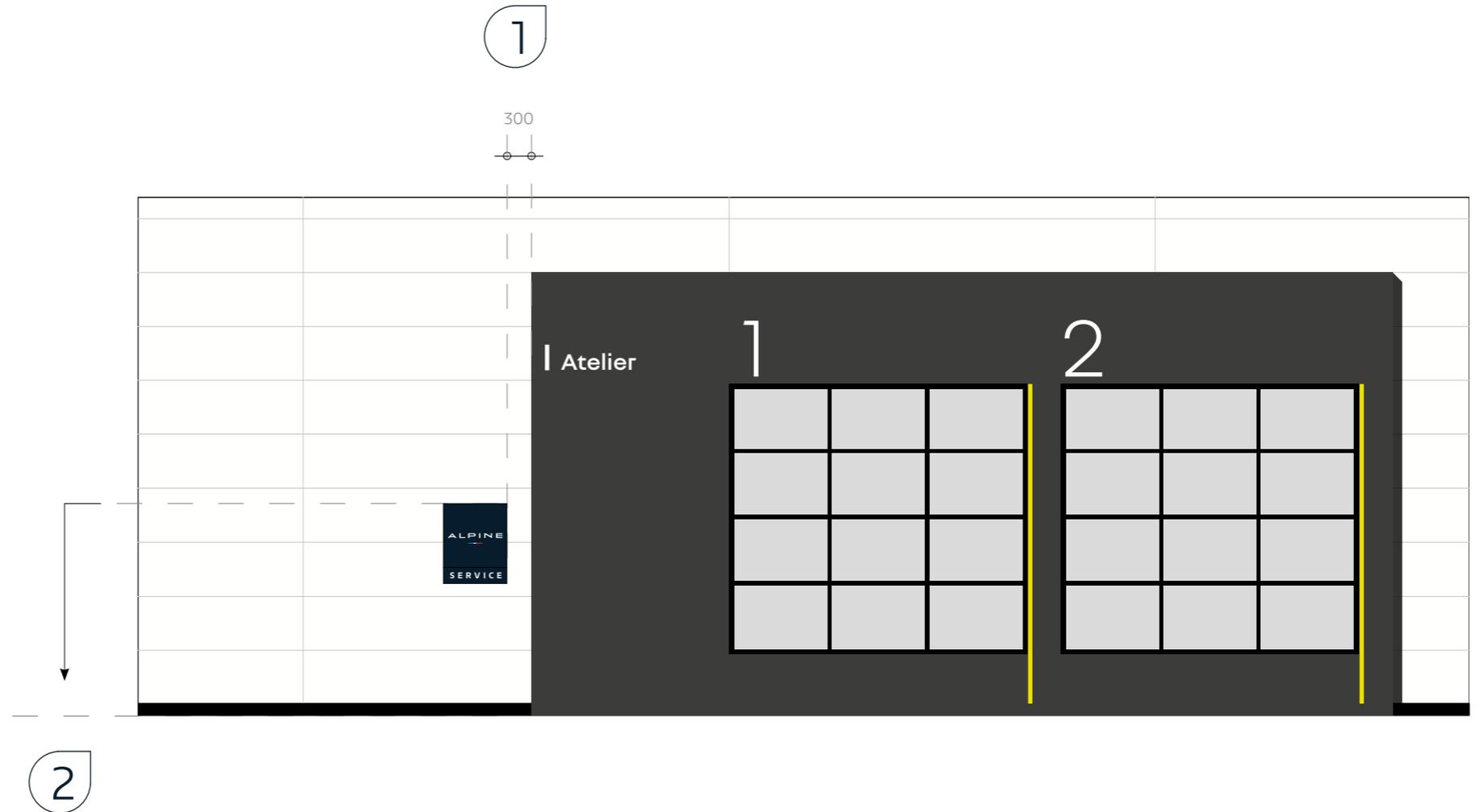
- 1 La signature Alpine est centrée sur la vitrine du showroom Alpine.
- 2 La signature est alignée avec les autres enseignes.



## la façade Après-Vente

### Règles à observer

- 1 La plaque Alpine Service est positionnée à 300 mm du bord de l'habillage de la porte d'atelier.
- 2 Le haut de plaque Alpine Service est implantée à 2200 mm du sol.

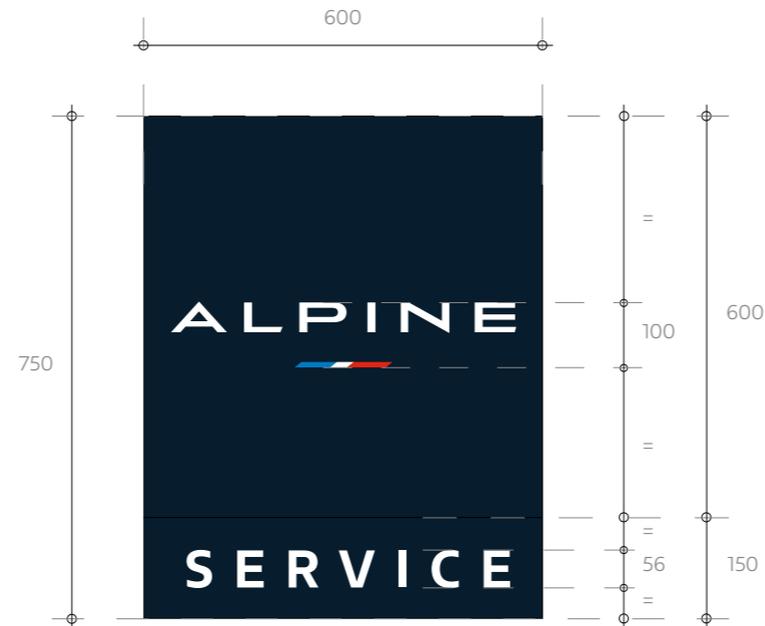


## la façade Après-Vente

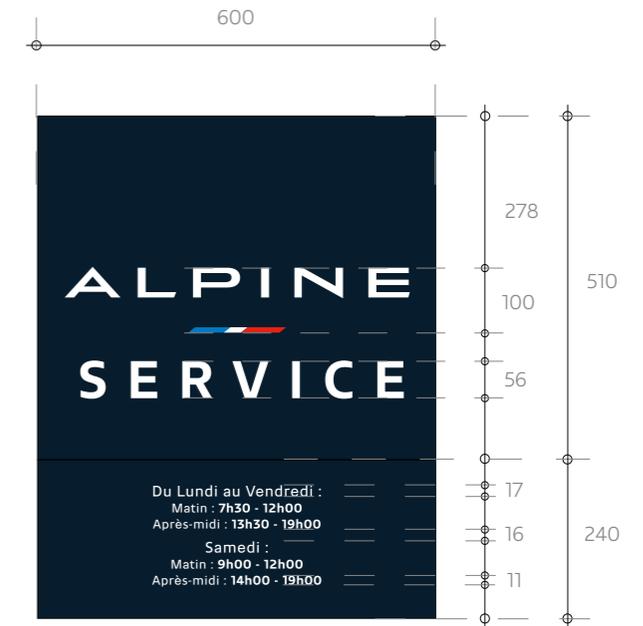
### tracés des plaques service

#### Légende

- 1 Version standard
- 2 Version avec horaires d'ouverture



1



2

## 9

les règles d'identification des façades  
du Centre Alpine en milieu urbain

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## cas particulier

faible hauteur de fronton

### Contraintes

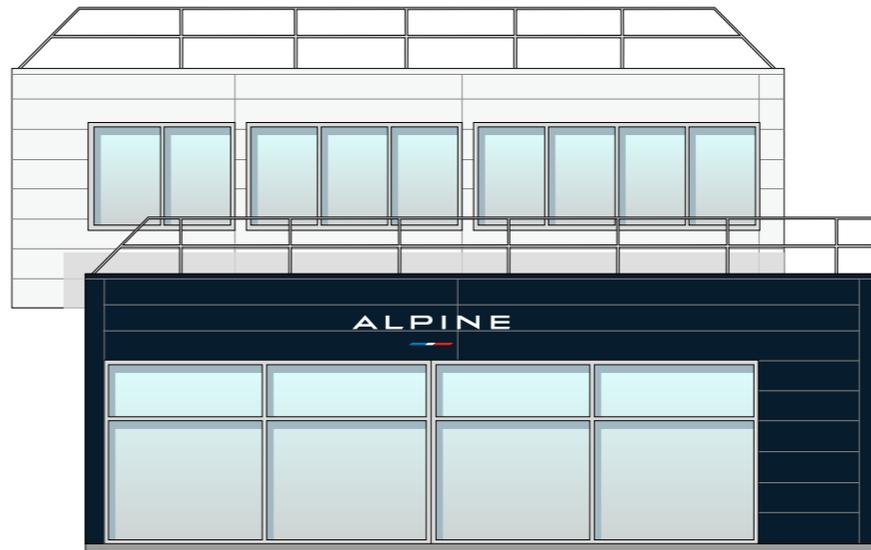
En façade principale, la hauteur de la signature est contrainte par l'espace réduit du fronton.

### Solution retenue

- 1 La hauteur de la signature de la façade latérale est identique à celle de la façade principale.
- 2 Elle est positionnée proche de l'angle de la façade principale, alignée sur le bord de la vitrine.
- 3 En façade latérale, la signature est centrée sur la vitrine du showroom.



Façade principale



Façade latérale droite

les façades du Centre Alpine en milieu urbain

## cas particulier

visibilité réduite des façades

### Contraintes

En façade latérale, la présence d'un arbre réduit la visibilité de la signature.

### Solution retenue

- 1 La signature est déplacée vers la partie la plus visible de la façade, centrée sur le rythme de la vitrine dans la mesure du possible.



Façade principale



Façade latérale droite

# 10

## les autres composantes du Centre Alpine

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## les autres composantes du Centre Alpine

Ce chapitre présente différentes composantes du Centre Alpine visant à accroître la visibilité de la marque et à répondre, notamment, à des obligations réglementaires.

### **Les parkings et la zone Essai**

La visibilité de la marque est un élément essentiel. L'exposition systématique d'un véhicule dans la zone essai répond à cet enjeu.

La mise en évidence de ce véhicule repose sur une intégration soignée avec les parkings clients qui reçoivent un traitement spécifique pour un meilleur accueil des clients Alpine.

### **Les marquages des surfaces vitrées**

Les vitrines et portes d'entrée du showroom sont soulignées par un marquage adhésif participant à la sécurité et à l'information des clients.

### **Les marquages des baies de service**

L'après-vente Alpine est identifié à côté des baies de service, même si le client Alpine n'accède pas directement à l'atelier.

## les parkings et la zone Essai tracés

### Présentation

L'objectif est de présenter un véhicule à l'essai devant l'entrée du showroom du Centre Alpine.

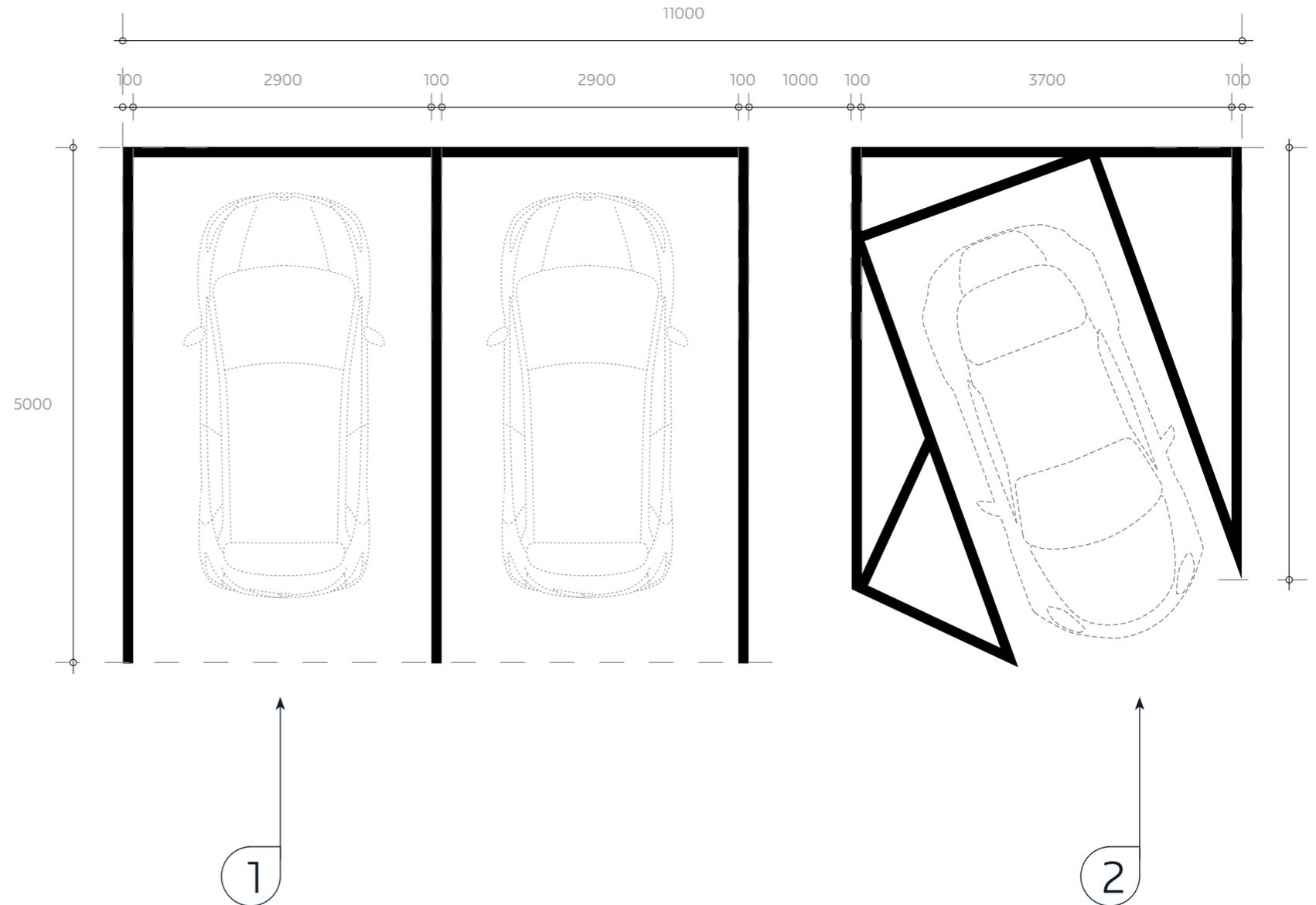
Des places de parking réservées aux clients Alpine sont associées à la zone Essai.

### Légende

- 1 Les parkings clients Alpine
- 2 La zone Essai

### Fournisseur

A charge du concessionnaire, à commander auprès d'un fournisseur local.

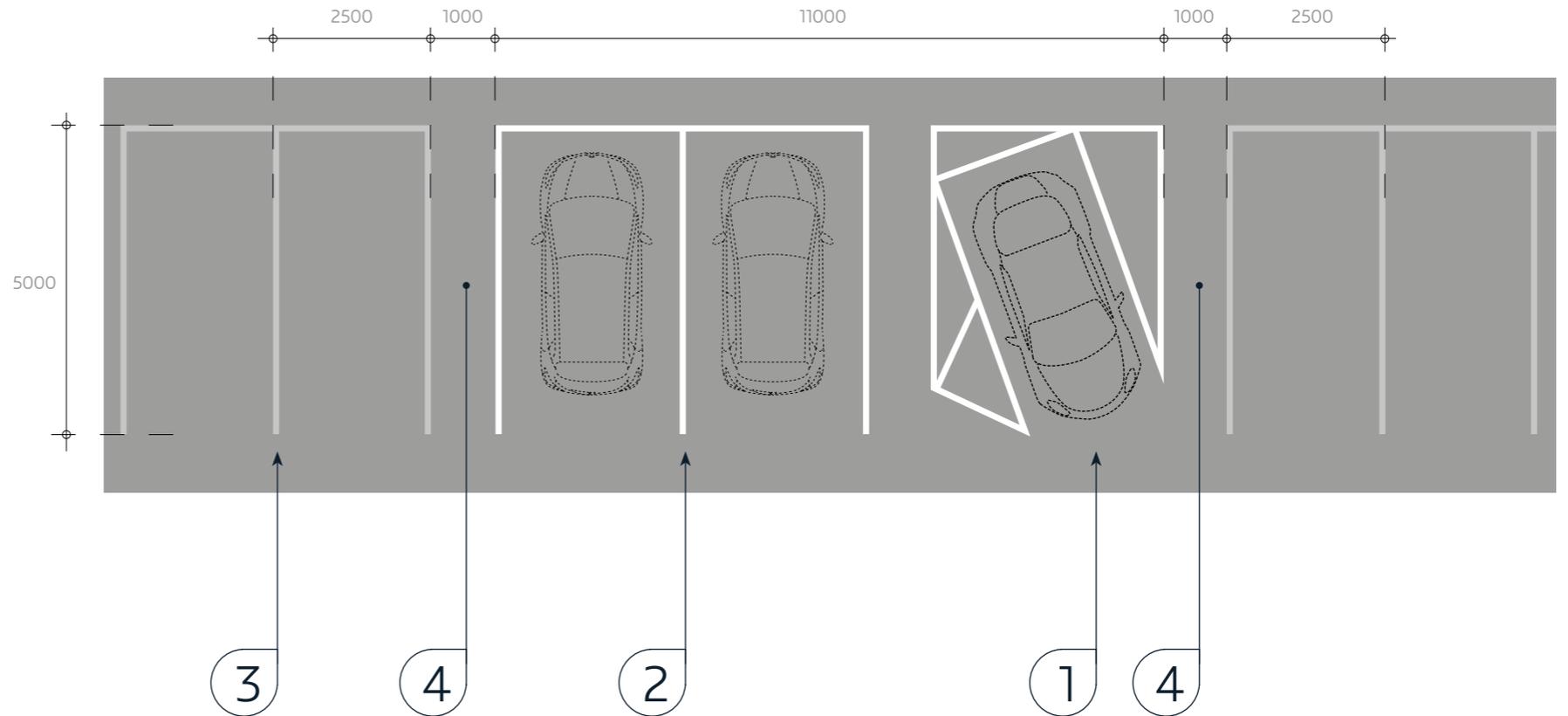


## les parkings et la zone Essai

### intégration en site multimarques

#### Règles

- 1 La zone Essai est implantée face à la porte d'entrée du showroom Alpine.
- 2 Les places de parking réservées aux clients Alpine sont identifiées par un marquage blanc au sol.
- 3 Les places de parking des autres clients sont matérialisées par des lignes blanches. Elles ont une largeur standard de 2500 mm.
- 4 La zone Essai est toujours séparée par une neutralisation de 1 m de largeur des autres places de parking.

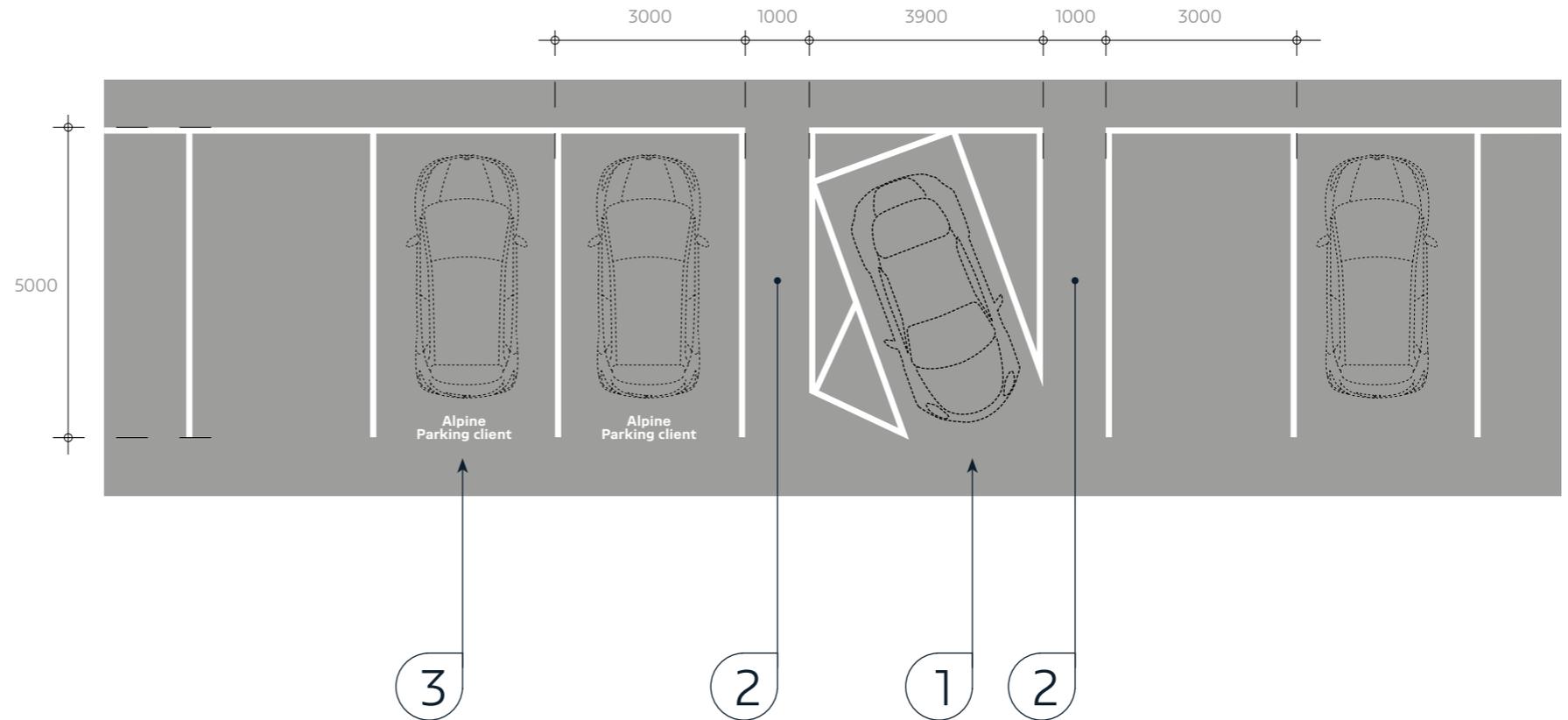


## les parkings et la zone Essai

intégration en Centre Alpine séparé

### Règles

- 1 La zone Essai est implantée face à la porte d'entrée du showroom Alpine.
- 2 La zone Essai est toujours séparée par une neutralisation de 1 m de largeur des autres places de parking.
- 3 Les places de parking des clients (tous Alpine) sont matérialisées par des lignes blanches. Elles ont une largeur de 3000 mm.



## le totem de la zone Essai

cas particulier

### Présentation

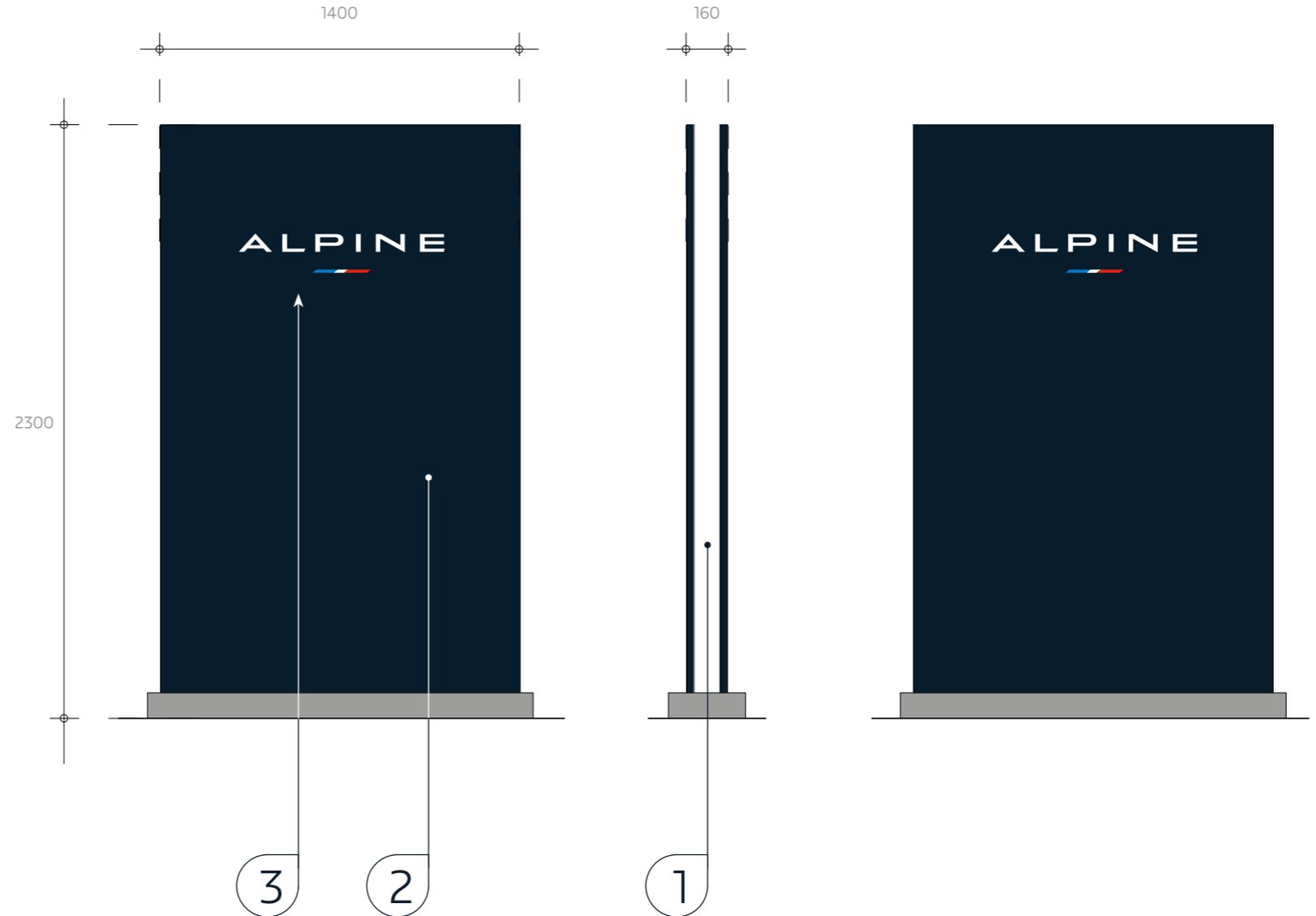
Lorsque le totem de 6,5 m ou l'enseigne Alpine ne peuvent être implantés, l'identification du site à la marque Alpine sera réalisée par un totem de 2,3 m positionné devant la zone Essai.

Cet élément est double-face rétro-éclairé.

Ce totem est destiné à renforcer la visibilité de la marque Alpine lorsque la façade principale du showroom est peu ou pas visible depuis les abords du site.

### Règles

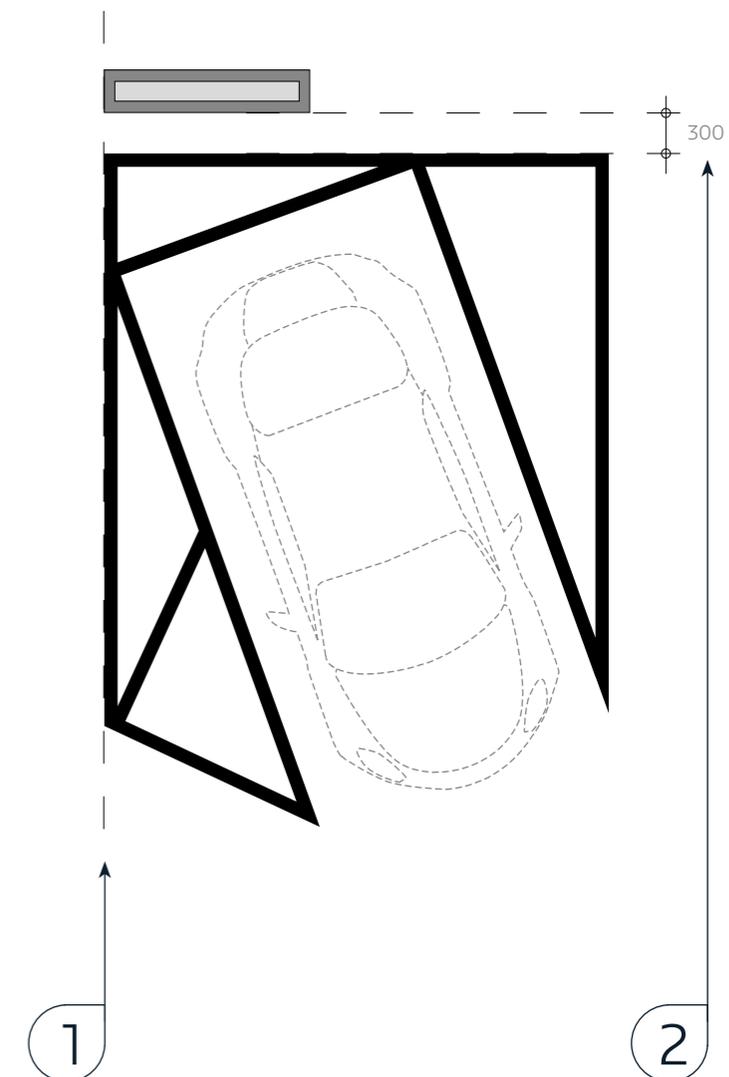
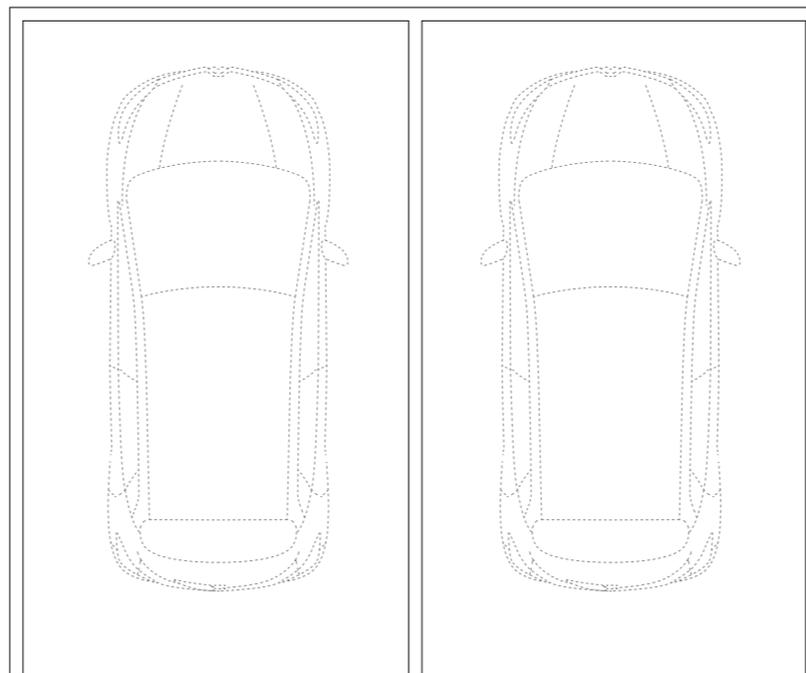
- 1 Chant blanc non diffusant
- 2 Face en aluminium laqué bleu Pantone 296 C
- 3 Lettrage Alpine en PMMA blanc rétroéclairé.



## le totem de la zone Essai implantation

### Règles

- 1 Le totem est aligné sur la gauche du marquage de la zone Essai.
- 2 Le totem est positionné à 300 mm de la zone Essai.



## les marquages de vitrine tracés

### Présentation

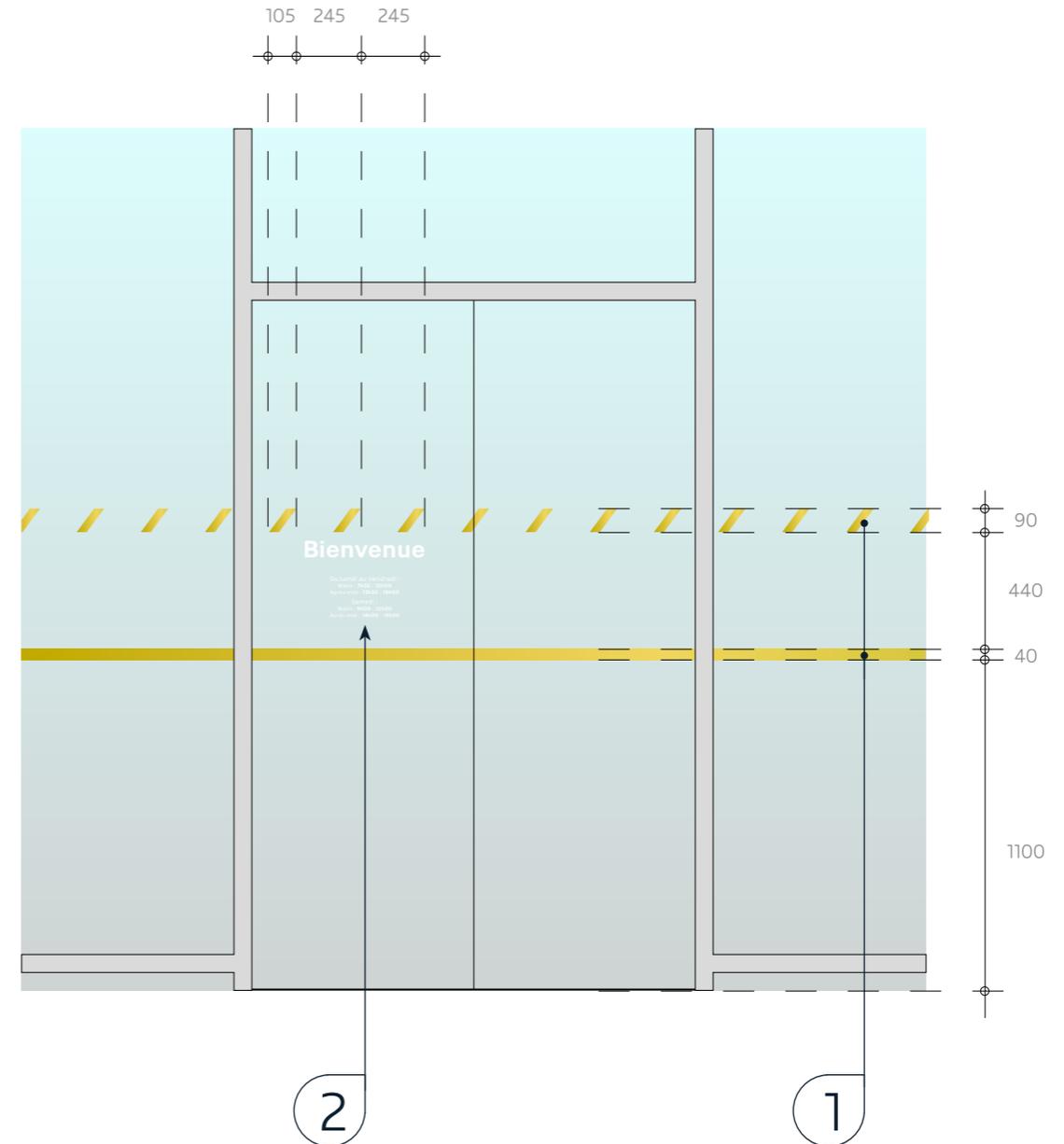
Des marquages de vitrine réalisés en adhésifs blancs répondent à des obligations réglementaires :

- mise en évidence des parties vitrées,
- affichage des heures d'ouverture du showroom.

**Le marquage adhésif "slash" doit toujours conserver l'orientation préconisée.**

### Légende

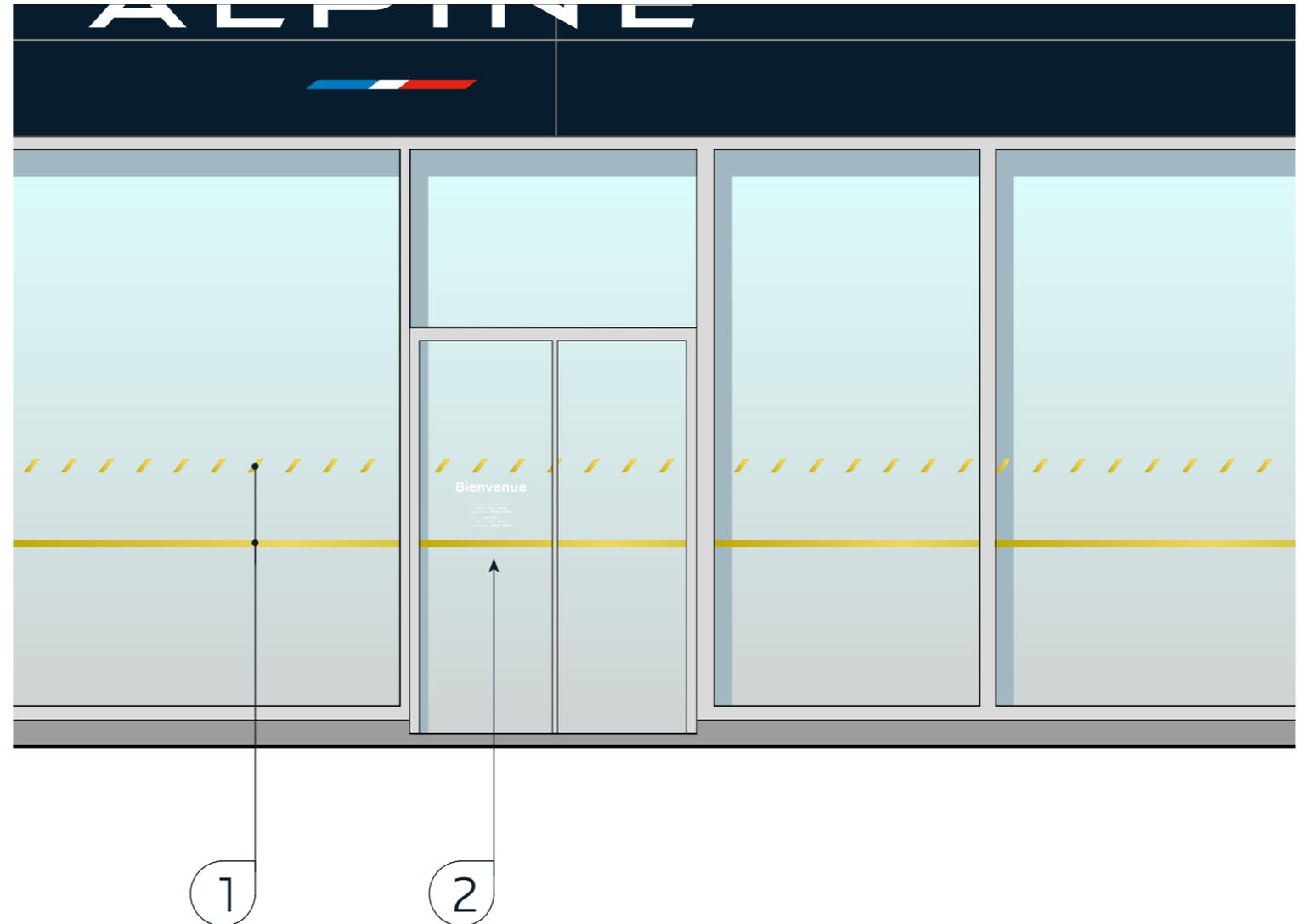
- 1 Marquage doré adhésif de vitrine
- 2 Marquage blanc adhésif d'entrée



## les marquages de vitrine implantation

### Règles

- 1 Toutes les parties vitrées du showroom Alpine reçoivent un marquage adhésif composé d'une ligne pleine de 40 mm et d'une ligne hachurée de 90 mm.  
  
La ligne pleine est positionnée à 1100 mm du sol.  
  
Les lignes couvrent également les portes d'entrée.
- 2 Les horaires d'ouverture sont affichés sur la porte d'entrée vitrée, de préférence sur la gauche de celle-ci.



## 11

## le processus de déploiement

Pour revenir au sommaire général,  
cliquer sur le bouton



## Définition

Le tableau ci-contre définit les termes utilisés dans la répartition des rôles des différents intervenants.

### Le Concessionnaire

- > Concessionnaire de la marque Alpine ou son représentant, ayant un contrat de distribution avec la marque Alpine.

### APS : Avant-Projet Sommaire

- > Projet de traitement de la façade et d'identification du point de vente.
- > Projet d'aménagement des espaces intérieurs réalisé sur la base des composants standardisés.

### Maîtrise d'œuvre local

- > Architecte (ou entreprise) désigné(e) par le Client pour la réalisation de la coque selon les caractéristiques définies dans le Book Technique et conformément à l'APD.

### APD : Avant-Projet Détaillé

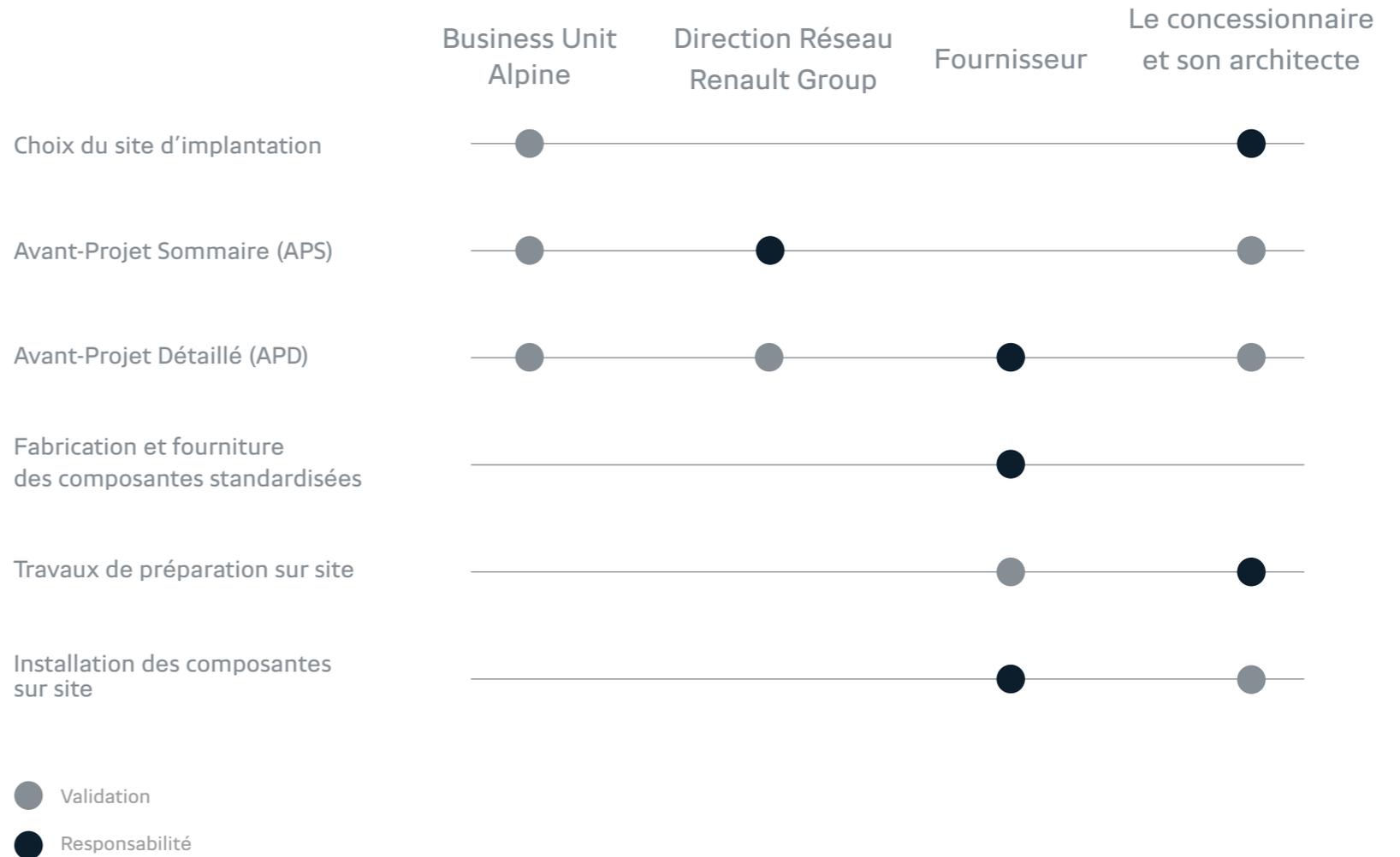
- > Approfondissement de l'APS prenant en compte les spécificités techniques du point de vente.
- > Montage du budget du Lot Rousseau (hors prérequis et travaux préparatoires) et du planning du projet d'implantation.

### Le coordinateur du déploiement, Rousseau

- > Assistance au Maître d'Œuvre et coordination du projet d'implantation avec reporting et agencements.
- > Fournisseur mobilier, enseignes, éclairage.

## Les rôles des intervenants

Le tableau ci-contre présente la répartition des responsabilités des intervenants selon les différentes phases d'un projet d'implantation.



## Qui fait quoi ?

Le tableau ci-contre présente les différentes composantes et la répartition des responsabilités des intervenants en terme de fourniture et d'installation.

	Le concessionnaire et son architecte	Fournisseur
<b>Travaux préparatoires</b>		
- Traitement des façades extérieures	●	
- Cloisons intérieures	●	
- Traitement des sols	●	
- Installation électrique et informatique	●	
- Installation audio et vidéo	●	
- Chauffage et climatisation	●	
- Sécurité incendie	●	
- Conformité ERP	●	
- Commande du matériel IT	●	
- Commande matériel vidéo et players		●
- Passages de câbles audio et vidéo	●	
- Commande et installation cafetière et réfrigérateur	●	
<b>Aménagement</b>		
- Enseignes extérieures		●
- Enseignes intérieures		●
- Visuel Montagne		●
- Installation hauts-parleurs		●
- Mobilier d'accueil		●
- Mobilier du merchandising		●
- Eclairage		●
- Plinthes		●
- Présentoir prix		●
- Installation Matériel IT	●	
- Installation matériel vidéo et players		●
- Commande des plateaux d'échantillons (via Survival)	●	
- Commande du merchandising (via Alpine)	●	

## Processus général

Le tableau ci-contre présente les grandes phases du processus type d'implantation d'un showroom Alpine Store.

### 0 Identification de la zone dédiée Alpine (min. 100 m2 et validation contractuelle avec Alpine)

---

#### 1 Première visite sur site suite à un Avant-Projet Sommaire (APS)

- Vérification contrôle des métrages... et faisabilité.
  - Explicitation du book technique et process.
  - Finalisation du planning-type appliqué au site.
  - Rappel des autorisations à demander par la MOE locale.
- 

#### 2 Établissement d'un Avant Projet Détaillé (APD) avec devis

- Liste des prérequis pour le bâtiment.
  - Esquisse générale.
  - Devis des matériels et des prestations.
  - Planning du projet.
- 

### 3 Commande signée par le Client

---

#### 4 Coordination des travaux

- Visite de réception du bâtiment (ou de la "coque") et de vérification des prérequis.
- Accord ou émission des éventuelles réserves.
- Programmation de l'installation des matériels et des enseignes.
- Levées des éventuelles réserves sous 10 jours sur le Lot Fournisseur.