



PLEINS FEUX SUR LES CHARGEUSES SUR PNEUS

A UNE CHARGE UTILE SUPÉRIEURE, DES CYCLES PLUS RAPIDES, MOINS DE TEMPS D'ARRÊT, DES COÛTS D'EXPLOITATION RÉDUITS : LES CHARGEUSES SUR PNEUS NEW HOLLAND ONT TOUT POUR PLAIRE

Les chargeuses sur pneus New Holland tiennent toutes leurs promesses : grâce des gains de productivité atteignant 20 % et des coûts d'entretien optimisés, elles sont faciles à utiliser et à entretenir, rapidement et en toute sécurité. Plus productive, plus économique, plus confortable et sûre, moins d'entretien... les entreprises de construction n'en attendent pas davantage d'une chargeuse sur pneus !

1) PRODUCTIVITE - Une charge utile exceptionnelle.

Le positionnement du moteur à l'arrière renforce considérablement la stabilité, permettant d'emporter des charges plus lourdes dans le godet, gage de bénéfices plus impor-



La W230C est la seule de sa catégorie disponible avec un godet de 4 m3 ayant une charge utile de 7,2 tonnes !

tants pour vos clients !

2) FIABILITE - Chaleur et poussière extrêmes ne sont plus un problème. En Afrique et au Moyen-Orient, l'environnement de travail peut être très chaud et poussiéreux. L'efficacité du refroidissement est vitale pour le moteur et les transmissions. Les systèmes classiques équipés de radiateurs se chevauchant sont limités : ils partagent la chaleur au lieu de la rejeter dans l'atmosphère. New Holland a trouvé la solution :

le caisson de refroidissement, où les radiateurs forment un cube et reçoivent de l'air frais de tous les côtés.

3) VISIBILITE - La précision des opérations et la sécurité sont assurées grâce à l'excellente visibilité à 360° offerte par d'immenses vitres descendant jusqu'au niveau des pieds. Le capot arrière est très bas et courbe du fait de la position du moteur, ce qui améliore encore la visibilité.

4) ENTRETIEN PLUS RAPIDE ET PLUS SUR - La position habituellement centrale du moteur à l'arrière de la cabine présente certaines limitations en termes d'accessibilité. En effet, la roue et les radiateurs gênent l'accès au moteur à

partir du sol. C'est pourquoi New Holland a déporté le moteur vers l'arrière, afin de pouvoir y accéder du sol aisément et en toute sécurité.

5) MOINS D'ENTRETIEN - Le positionnement du caisson de refroidissement derrière la cabine la protège de la poussière en raison de son éloignement des roues arrière. Encore une solution New Holland réduisant les besoins d'entretien !

B OPPORTUNITES CONSIDERABLES EN AFRIQUE ET AU MOYEN-ORIENT

Un marché énorme . Un engin lourd sur quatre vendus en Afrique est une chargeuse sur pneus ; au Moyen-Orient, ce chiffre atteint 30 %. Sur le marché total des équipements lourds, les chargeuses sur pneus arrivent à la deuxième place derrière les pelles sur chenilles : elles représentent donc un débouché considérable, et les modèles de New Holland sont parfaits pour ces marchés.

Importante activité minière Afrique. Plus de 30 % des ré-

serves minérales mondiales se trouvent en Afrique, et les investissements étrangers dans ce secteur sont importants. New Holland est idéalement bien placé pour conquérir ce marché. Sa gamme complète d'engins pour l'industrie minière et de chargeuses sur pneus est particulièrement bien adaptée en milieu poussiéreux caractéristique de ce secteur d'activité, notamment grâce à leur système de refroidissement exclusif.

Agrégats et construction au Moyen-Orient. C'est le segment où la demande de chargeuses sur pneus est la plus forte, et l'industrie du bâtiment est en pleine expansion, en particulier en Israël et en Arabie Saoudite. La large gamme de chargeuses sur pneus de New Holland, conjointement à sa gamme complète de matériels, vous apporte tout ce dont vous avez besoin pour profiter pleinement de ces débouchés.

Une gamme complète de chargeuses exceptionnelles. Vous pouvez proposer une large gamme de chargeuses sur pneus New Holland, dans un large éventail de configurations afin de répondre au plus près aux besoins de la clientèle la plus diversifiée. Les chargeuses New Holland offrent toutes les performances et la fiabilité requises par les clients les plus exigeants.

ACTUALITÉ DU TERRAIN

New Holland Construction en vue au salon Bauma Africa

La quasi-totalité des 14 700 visiteurs du premier salon Bauma Africa, qui s'est tenu en septembre à Johannesburg (Afrique du Sud), ont été accueillis par la nouvelle chargeuse sur pneus New Holland W130C à l'entrée principale du Gallagher Center.

Premier salon professionnel de ce secteur d'activité en Afrique, avec 754 exposants venus de 38 pays, Bauma Africa a fait une entrée spectaculaire sur ce marché. La première édition a attiré un public beaucoup plus vaste que les prévisions des organisateurs.

MB Plant SA, concessionnaire New Holland en Afrique du Sud, a profité pleinement de cette excellente opportunité de mettre notre marque en avant en plaçant la chargeuse directement à l'entrée du centre d'exposition. De plus, il a organisé un service de navette entre ses locaux de Pomona et le salon, afin de faciliter l'accès à nos clients. "Cette initiative a été très bénéfique, et constituait un excellent outil marketing", a fait observer Frank Reid, directeur général de MB Plant SA, "et nous serons très heureux de revenir à la prochaine édition de Bauma Africa."



ACTUALITÉ DU TERRAIN

Journée portes ouvertes pour l'inauguration de nouveaux locaux au Maroc

Fenie Brossette, distributeur New Holland Construction au Maroc, a organisé une conférence de presse et un événement pour ses clients lors de l'inauguration en septembre dernier de ses tout nouveaux locaux de Tit Melil, à Casablanca. Le nouveau site intègre une salle d'exposition impressionnante, un dépôt de pièces détachées et des ateliers, afin de prendre en charge la clientèle sur tout le territoire.

La conférence de presse a bénéficié d'une large couverture dans la presse nationale, tandis que la cérémonie d'inauguration a attiré bon nombre de clients curieux de connaître

les nouveaux locaux, le tout dans une ambiance festive et chaleureuse.



ACTUALITÉ DU TERRAIN

Des clients sud-africains en visite dans nos usines italiennes

En octobre, New Holland a accueilli une équipe du concessionnaire sud-africain MB Plant et 9 clients à l'occasion de la tournée de nos usines italiennes. La délégation a visité l'usine de pelles New Holland Construction de San Mauro, ainsi que l'impressionnante usine de moteurs FPT Industrial de Turin. Elle s'est ensuite rendue à Modène pour visiter l'entrepôt de pièces détachées, puis à l'usine de Lecce, où sont produites nos chargeuses sur pneus, pelles sur chenilles, chargeuses-pelleteuses ainsi que nos chargeurs à bras télescopiques. Cette visite a été une excellente opportunité de mieux connaître les besoins spécifiques de

nos clients sud-africains ; de leur côté, ils ont ainsi pu découvrir comment leurs machines étaient produites.



ACTUALITÉ DU RÉSEAU

Projet de suivi des compétences et formation sur mesure : relever le niveau des connaissances

Dans le cadre du projet de suivi des compétences, nous avons évalué cette année le niveau des connaissances des commerciaux de New Holland Construction. Nous profitons de cette occasion pour remercier tous les vendeurs qui ont participé à cette importante initiative, qui nous permettra d'affiner les programmes de formation commerciale de l'année prochaine. En fait, à partir des résultats CM, Unetversity - le département formation de New Holland Construction - lancera une toute nouvelle initiative sur le Web, "Tailored Training Plan" (programme de formation sur mesure). Chaque vendeur pourra ainsi suivre un programme de formation visant à combler les éventuelles lacunes, produit par produit : selon l'évaluation du niveau de connaissance sur chaque gamme de produits au travers du processus de suivi des compétences, les vendeurs seront automatiquement inscrits pour les cours en salle de

classe virtuelle de niveau élémentaire, intermédiaire ou avancé. Ceux qui suivront le programme jusqu'au bout seront officiellement certifiés "Vendeurs professionnels New Holland Construction" ! Concernant l'année prochaine, le projet de suivi des compétences impliquera également les techniciens des concessions. Nous pourrions ainsi adapter nos programmes de formation dans le domaine du SAV en fonction de leurs besoins réels, l'objectif étant de relever le niveau général de notre réseau de concessionnaires New Holland Construction et d'amener le personnel des services commerciaux et après-vente à un niveau inégalé.



ACTUALITÉ DU RÉSEAU

Le programme "Pinnacle Excellence" : Quatre manières d'exceller

Note de Franco Invernizzi



Pour les concessionnaires New Holland Construction, rien n'est plus important que de satisfaire les attentes des clients, voire les dépasser. Le nouveau programme Pinnacle Excellence indique clairement comment

procéder. Il vous aide à positionner votre concession au moyen d'outils permettant de mesurer vos capacités actuelles, d'identifier vos lacunes, de développer et appliquer les améliorations nécessaires.

Le programme Pinnacle Excellence examine quatre aspects de votre activité : Excellence client, Excellence opérationnelle, Excellence relationnelle et en leadership, Excellence financière. Il définit les pratiques recommandées dans chaque domaine, afin de proposer à vos concessionnaires une feuille de route de l'excellence, qui leur assurera un avantage décisif sur la concurrence sur un marché en pleine mutation. Tout cela correspond en effet au niveau de service et de compétence exigé aujourd'hui.

En obtenant une appréciation minimum, vous qualifiez votre concession pour le titre de "New Holland Construction Pinnacle". Outre les nombreux avantages que confère ce statut, vous recevrez la plaque Pinnacle Excellence à accrocher

dans votre concession. Vous serez alors reconnu comme un concessionnaire qui excelle à profiter de ses atouts sur le marché. A ce titre, vous bénéficierez d'une prime spéciale, de programmes de formation sur mesure, de campagnes personnalisées pour les pièces détachées, d'événements spéciaux, etc.

Obtenir le statut Pinnacle dans l'un des quatre domaines mentionnés ci-dessus implique un engagement important, en termes de temps passé comme de ressources. C'est pourquoi nous nous attachons à faire connaître et reconnaître le concessionnaire qui atteint cet objectif. Lorsque vous obtenez le statut Pinnacle, vous pouvez être fier de vous et de votre équipe. Vous êtes à l'avant-garde du développement des concessions New Holland Construction. Surtout, votre concession est assurée de connaître un développement sans précédent dans un environnement commercial potentiellement très rentable, mais où les enjeux sont très élevés. Vous bénéficierez de marges supérieures, d'un gain de rentabilité, d'un avantage compétitif pour l'acquisition de nouveaux clients et d'une fidélisation accrue de la clientèle existante.



Actualité de CNH Industrial

Le 30 septembre, CNH Industrial a fait son entrée à la Bourse de New York et à celle de Milan. Ce nouveau groupe résultant de la fusion de CNH et de Fiat Industrial contrôle désormais chacun de ses trois principaux secteurs d'activité : CNH pour les équipements agricoles et de construction; IVECO pour les camions et les véhicules commerciaux ; enfin, FPT Industrial pour les transmissions.

Cet événement a marqué le lancement d'une entreprise industrielle majeure, un leader mondial sur le marché des biens d'équipement qui affiche un chiffre d'affaires de 26 milliards d'euros et un bénéfice commercial de plus de 2 milliards d'euros. Chacune des branches du groupe est un

acteur leader dans son secteur d'activité, disposant d'une présence commerciale et industrielle très bien équilibrée dans le monde. La conclusion de la fusion entre CNH et Fiat Industrial a permis l'intégration complète de toutes nos activités, permettant au groupe d'exprimer tout son potentiel et de multiplier la puissance de chaque branche.



SOCIAL

Share with us your story and follow us everywhere!



CONTACTS

Riccardo Balma
Marketing Manager Africa
riccardo.balma@cnh.com

Dragan Krznic
Business Director Middle East
dragan.krznic@cnh.com