

## Édito



### Une rentrée 2012 optimiste et dynamique.

Bienvenue dans ce numéro 2-2012 de votre journal LINEAL. Des nappes phréatiques rechargées par les pluies, des bonnes récoltes et une bonne dynamique, nous promettent

d'aborder une rentrée 2012 optimiste.

La rentrée est toujours synonyme de reprise des activités, même si le monde agricole reste pendant les mois de juillet et août en pleine effervescence.

L'emménagement de notre nouveau siège social ARGO France est désormais achevé, ce nouvel outil va nous permettre d'améliorer notre qualité de service.

La devise de ce nouveau siège : accueillir et satisfaire nos clients LANDINI ! Le nouveau site du Pré-Moinot est avant tout le Centre LANDINI pour tous les agriculteurs français, nos portes restent ouvertes à tous nos concessionnaires et leurs clients.

Durant, les prochains salons, LANDINI présentera ses dernières nouveautés tracteurs LandPower et Série 7 T4i CSR.

Plus nous sommes nombreux et plus nos clients sont épaulés et satisfaits. Être à vos côtés chaque jour et partout ! Nous pouvons vous assurer que nous sommes plus que jamais motivés à tenir cet engagement. En effet notre réseau LANDINI s'étoffe avec de nouveaux partenaires, afin d'offrir l'expertise des produits LANDINI, la disponibilité et la proximité de personnes compétentes.

Je vous donne rendez-vous sur les prochains salons nationaux. En attendant, bonne lecture.

Frédéric widiez  
Responsable marketing ARGO FRANCE

## Le nouveau siège social en chiffres

### Site principal

Surface totale : 1,4 ha

Surface couverte : 4 800 m<sup>2</sup>

Magasin n°1 : 4 200 m<sup>2</sup> et 20 000 réf.

Surface administrative : 600 m<sup>2</sup>

Hauteur sous toiture : 7,4 m

### Site annexe (1 km)

Surface totale : 9 700 m<sup>2</sup>

Magasin n°2 : 3 400 m<sup>2</sup> et 17 000 réf.

## Évènement

# ARGO France : investir rime avec Avenir !

ARGO France investit dans un nouveau siège social et des infrastructures à vocations multiples. Capitale : Saint-DIZIER. Raison d'être : les clients Landini, les clients Landini, les clients Landini.



Ni relance, ni renaissance : juste la poursuite d'une histoire entamée en France et plus précisément à Saint-DIZIER il y a maintenant plusieurs dizaines d'années. Cette histoire, elle va désormais s'écrire au sein d'un nouveau siège social, dont le Groupe ARGO a fait l'acquisition en cette année 2012. Un acte patrimonial mais bien davantage un choix stratégique qui enracine toujours un peu plus le Groupe à Saint-DIZIER. Ce nouveau siège social abrite les activités ventes et après-ventes d'ARGO France (ventes et SAV tracteurs, pièces de rechange, comptabilité, gestion et partie administrative). Élémentaire.

### Portes ouvertes toute l'année

Au-delà des moyens nécessaires au fonctionnement de sa filiale française, ARGO France veut faire du nouveau siège social un lieu de passage pour ses concessionnaires Landini et bien évidemment leurs clients. Une force d'attraction pour de nouveaux concessionnaires, il ne faut pas s'en cacher.

Pas d'opérations portes ouvertes en tant que tel mais la porte ouverte à toutes et à tous et tout au long de l'année. Un lieu de passage,



un lieu d'échanges, un lieu d'informations sur la stratégie et les nouveaux produits, un lieu de formations sur les nouvelles technologies développées par la marque. Si les pièces détachées sont « éclatées » sur toute la France depuis Saint-DIZIER, les concessionnaires Landini sont tous invités à faire le cheminement inverse.

### La pièce détachée, marque de fabrique

Si l'investissement dans le nouveau siège social est un acte stratégique majeur, celui réalisé dans le nouveau magasin de pièces détachées l'est au moins autant, pour ne pas dire davantage. Le maintien en France de cette activité logistique cruciale est un signal fort à l'adresse des concessionnaires, en terme de rapidité et de qualité de service. Service qui va encore gagner en performance. C'est aussi une marque de confiance et de reconnaissance que le Groupe ARGO, par ce choix stratégique et industriel, adresse à sa filiale française, à ses 65 salariés et à ses clients.

# « Un outil ultra performant pour des clients juste exigeants »



### Trois questions à Pierre Halais, directeur du service pièces détachées chez ARGO France :

**Linéal** : l'investissement dans un nouveau centre de pièces de rechange à Saint-DIZIER allait-il de soi ?

**Pierre Halais** : depuis des décennies, nous avons démontré notre capacité à expédier, depuis Saint-DIZIER, des pièces détachées dans le monde entier avec une efficacité logistique optimale. Mais dans le cadre d'un nouvel investissement, le Groupe ARGO aurait pu étudier des solutions alternatives dont on peut penser qu'elles auraient apporté la même qualité de service aux clients.

**Linéal** : pourquoi la France et Saint-DIZIER ont-elles conservé les faveurs du Groupe ARGO ?

**Pierre Halais** : parce que les fondements qui prévalaient hier prévalent toujours aujourd'hui. Hier, la France était un grand pays agricole et donc un grand marché. C'est toujours le cas aujourd'hui. Hier, Saint-DIZIER avait une situation géographique optimale au plan logistique et Saint-DIZIER n'a pas bougé. Hier, les salariés du centre de pièces détachées étaient reconnus pour leur savoir-faire. C'est aujourd'hui un capital inaliénable.

**Linéal** : le nouveau centre va-t-il être encore plus performant pour les concessionnaires et clients Landini ?

**Pierre Halais** : bien sûr ! Il existe toujours des marges de progression. Une activité de pièces détachées est soumise à des arbitrages permanents entre une gestion des stocks optimisée, gage d'efficacité financière, et une mise à disposition accélérée des pièces, gage de satisfaction du réseau et des clients, et au final de crédibilité et d'existence même de la marque. L'amélioration des conditions de travail est, entre autres, une source potentielle de progrès dans le service rendu.

La pièce détachée au cœur des services rendus aux clients.





## Vive le Rex...

Laurent Marie à Réaux (17)

« Rex, un tracteur fiable, efficace et confortable »



Laurent Marie client de la concession Sodismag

Laurent Marie est vigneron à Réaux (17) en AOC Cognac. Il est aussi entrepreneur de travaux viticoles. Il a ainsi la responsabilité de plus de 100 ha de vignes, dont il assure l'intégralité du suivi, depuis la taille jusqu'au pressage en passant par la pulvérisation et la vendange. Efficacité et fiabilité obligatoires.

« Je fais confiance depuis pas mal d'années à Landini, à notre concessionnaire Sodismag et aux tracteurs de la gamme Rex, déclare Laurent Marie. Nos deux Rex 100 réalisent chacun entre 700 et 800 heures par an et nous les conservons 5 ans. Autant dire que nous ne les ménageons pas, ni en intensité ni en diversité d'utilisation. Les Rex ont fait la preuve de leur fiabilité. J'apprécie en particulier leur centre de gravité très bas, dont s'accommodent parfaitement les déplacements sur route, nombreux au sein de l'entreprise. Le rayon de braquage, le confort de conduite et le faible coût de revient à l'usage sont d'autres avantages du Rex. Le fait que le concessionnaire réponde à nos demandes d'adaptations personnalisées est aussi très appréciable. Pouvant « se reposer » sur des tracteurs efficaces et fiables, l'entrepreneur peut se concentrer sur son projet de construction de chai, qui verra le jour en 2013, et qui permettra d'accueillir le jeune frère de l'entrepreneur au sein d'une nouvelle activité.



Concession Sodismag

## Agenda 2012

### INNOV-AGRI

à Outarville du 4 au 6 septembre

### SPACE

à Rennes du 13 au 16 septembre

### SALON VERT

au Château de Bavière à St-Chéron les 19 et 20 septembre

### SOMMET DE L'ÉLEVAGE

à Cournon d'auvergne du 3 au 5 octobre

### VINITECH

à Bordeaux du 27 au 29 novembre

Vous aimez *Lineal*

Abonnez-vous **Gratuitement**

Coupon-réponse à remplir et à retourner à :

### ARGO France

Service Marketing - Z.A. du Pré Moinot  
65 rue des Clefmonts - 52100 Saint-DIZIER

Agriculteur  ETA  CUMA

Autre :

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

.....

CP : .....

Commune : .....

.....

Tél. : .....

Fax : .....

E-mail : .....

.....

Ces données, facultatives, ne sont destinées qu'à un usage interne. Vous disposez d'un droit d'accès et de rectification conformément à la loi Informatique et Libertés.

## Concession : la famille Landini s'agrandit

# SAS ALABEURTHE

## Nouveau concessionnaire Landini à Beaune (21)

Depuis plus de 200 ans, la famille Alabeurthe marque son empreinte bourguignonne et sancerroise dans l'univers des matériels viti-vinicoles. Les tracteurs spécialisés Landini vont désormais jouer des trompettes en vignes larges et conforter l'image de spécialiste du groupe.

En 1800, répond au nom d'Alabeurthe un maréchal-ferrant dont le savoir-faire se cantonne à la commune de Sury-en-Vaux (18). Deux siècles et quelques générations plus tard, Alabeurthe s'est érigé au rang de groupe régional et étend son activité sur plusieurs départements et dix points de vente et de service. Ses gammes ? Des tracteurs enjambeurs et leur suite d'outils, des équipements de cave, des matériels de motoculture, des quads etc. Foin de tracteurs agricoles, sinon de tracteurs spécialisés interligne ? « Nos clients sont pour leur



très grande majorité en vignes étroites, souligne Hervé Lenoir, directeur de SAS Alabeurthe à Beaune (21). Nous revendiquant spécialiste, nous nous interdisions, jusqu'à présent, de proposer des tracteurs agricoles ».

### Vignes et clientèle élargies

Et pourtant. Depuis le mois de juin 2012, la SAS Alabeurthe est désormais concessionnaire Landini, avec une présence, dans pas moins de trois sites, en Côte d'Or. Pourquoi un tel revirement ? L'image de spécialiste va-t-elle en pâtir ? « Pas du tout, répond Hervé Lenoir. Nous allons distribuer presque exclusivement les tracteurs spécialisés de Landini. Cette offre nous permet d'être exhaustifs et de servir l'intégralité de notre clientèle en matériel de traction ». La demande pressante de certains clients et la restructuration de certaines



appellations, assorties d'un développement de la conduite en vignes larges, ont fini par convaincre les dirigeants du groupe.

### Landini en interligne

Landini a fait le reste. Ses tracteurs spécialisés de la gamme Rex avaient depuis longtemps été identifiés par la SAS Alabeurthe comme étant le fer de lance idéal au développement de tracteurs interligne. La relation et le partenariat noués avec le constructeur ont parachevé le projet. « Les premières commandes sont enregistrées, le personnel a suivi les premières formations et le soutien du constructeur sur le terrain est entier », se félicite Hervé Lenoir. Un premier millésime qui s'annonce prometteur.

## Série 7 74i SCR

## Plus qu'un nouveau moteur

La nouvelle gamme 6 cylindres transforme une contrainte – moins d'émissions polluantes - en avantages : plus de puissance, moins de consommation. De nouveaux tracteurs à part entière.

Réglementation oblige, les tracteurs de la série 7 74i SCR sont désormais animés par un moteur conforme à la norme anti-pollution Tier 4i ou Stage 3B. Landini a privilégié la solution SCR du moteur 6 cylindres 6,7 l Bêta-Power FPT. La motorisation BetaPower ne se contente pas de respecter la norme environnementale, cette nouvelle motorisation se traduit par un bénéfice direct pour l'agriculteur avec une économie de la consommation de carburant de l'ordre de 5 à 7 %.

Cet avantage significatif est le fruit d'une amélioration de la combustion combinée à une gestion électronique de l'injection et de la transmission AUTOPOWERSHIFT qui permet d'exploiter pleinement les performances du moteur BetaPower 74i SCR.

### Une gamme de 5 modèles de 175 ch à 232 ch de puissance max

La nouvelle série 7 Tier 4i compte cinq modèles développant entre 175 ch et 232 ch. Les trois premiers modèles de la gamme, à savoir les séries 7-180, 7-195 et 7-205 sont

caractérisés par un empattement de 2,75 m et un poids de 6,5 t. Ils développent respectivement 150 ch, 165 ch et 175 ch, puissance portée à 175 ch, 188 ch et 203 ch grâce à la fonction surpuissance. Quant aux séries 7-220 et 7-235, elles sont caractérisées par un empattement de 2,87 m et un poids de 7,7 t, pour une puissance respective de 188 ch et 214 ch, portée à 218 ch et 232 ch avec Dual Power. Dans tous les cas, le moteur est fixé sur un solide châssis en fonte.

### Transmission avec passage des gammes manuel ou robotisé

La transmission Autopowershift à 32 rapports et quatre gammes offre 8 vitesses Powershift sous charge sur chaque gamme. Le passage des gammes s'opère de façon manuelle dans la version Techno, robotisée dans la version Fulltronic. Le circuit hydraulique fermé et sa pompe à débit variable mettent en oeuvre quatre distributeurs et garantissent une capacité de levage pouvant atteindre 11 t. Le pont avant peut recevoir, en option, des suspensions hydrauliques à contrôle électronique dans la version IFS Independent Front Axle. Enfin, la cabine Master Class et ses quatre montants offrent à la Série 7 une visibilité totale sur 360°.



## Les Landpower en mode Techno

La mécanique éprouvée de la série Landpower, tant au niveau de la motorisation (6 cylindres Tier 3) que de la transmission, continue de faire le succès de la gamme. Son positionnement en terme de puissance développée n'y est pas étrangère non plus. Les quatre modèles Landpower 125, 135, 145 et 165, développant respectivement 117 ch, 133 ch, 141 ch et 157 ch, sont aptes à satisfaire les besoins de traction, d'animation d'outils et de manutention de très nombreuses exploitations. Les Landpower Techno sont caractérisés par leur transmission entièrement mécanique Speed Six, avec inverseur

synchronisé. Leur circuit hydraulique de 105 l/mn, qui peut alimenter jusqu'à 5 distributeurs, dote la gamme d'une capacité de relevage de 7 t. La nouvelle série LandPower Techno dispose de la nouvelle cabine à quatre montants TotalView donnant un design et une ligne moderne avec une visibilité totale sur l'ensemble du tracteur.



## Nouvelle adresse

ARGO France - Service Marketing  
Z.A. du Pré Moinot - 65 rue des Clefmonts  
52100 Saint-DIZIER  
Tél. : 03 25 56 78 43 - Fax : 03 25 05 00 47  
mail : frederic.widiez@argofrance.com  
Site internet Groupe ARGO : www.argospa.com



www.argotracors.com