

spirit

LE MAGAZINE DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



LA MINE VERTE DE CHINE

DES MACHINES VOLVO TRAVAILLENT DANS UNE MINE OÙ LES NORMES ENVIRONNEMENTALES SONT RIGOUREUSES

Un sauvetage risqué: Des tombereaux articulés relèvent le défi dans la province de l'Alberta, au Canada

Sous la loupe: l'innovation. Pourquoi l'innovation est dans les gènes de Volvo

Les grands comptes: Volvo se focalise sur les besoins du client

Le coin du conducteur: Transformer la carte du Nigeria

Plus: En Russie, les matériels routiers de Volvo rendent possible l'impossible et, en Inde, CareTrack se révèle inestimable





AVEC VOUS, JUSQU'AU BOUT

Volvo offre une large gamme de produits et services qui facilitent la vie des clients de A à Z, des solutions qui bénéficient au propriétaire d'une machine pendant des années après son achat. Quels que soient vos besoins, Volvo propose une solution globale qui prend en compte tous les aspects de la vie d'une machine, depuis son financement, l'entretien et les pièces de rechange, en passant par la télématique et jusqu'à sa remise à neuf ou à son recyclage. Tous nos services sont conçus pour optimiser les performances, la productivité, la rentabilité des machines et, plus que tout, pour vous apporter la sérénité. Pour plus de renseignements, contactez votre distributeur ou rendez-vous sur www.volvoce.com

Sommaire

- 5 **La mine verte de Chine**
Volvo travaille dans le Sichuan, en Chine, où des normes environnementales strictes s'appliquent au choix des machines, mais sans compromettre leur efficacité.
- 13 **Un sauvetage risqué**
VDes tombereaux articulés Volvo sauvent des vies pendant les terribles inondations de l'Alberta.
- 21 **Les Blaw Knox Volvo série 7000**
Les premiers finisseurs Blaw Knox intégralement conçus et développés par Volvo suscitent beaucoup d'intérêt
- 29 **Rendre possible l'impossible**
KDB Russie et Volvo, un exemple de deux sociétés travaillant ensemble pour développer leurs activités respectives et trouver des solutions aux problèmes les plus inextricables.
- 37 **Une vie, une passion**
Nick Bice: L'Ironman au cœur de la révolution de la Volvo Ocean Race.

Rejoignez-nous sur :



L'application Volvo Spirit est maintenant disponible sur iTunes.

La sélection naturelle

Charles Darwin a dit que ce n'est ni le plus fort ni le plus intelligent d'une espèce qui survit, mais celui qui s'adapte le mieux aux changements.

Volvo CE a fait du chemin en 181 ans, depuis sa naissance, à Eskilstuna, en Suède, jusqu'au géant industriel mondial que la société est devenue. C'est précisément la capacité de Volvo CE à s'adapter qui lui a permis de rester concurrentielle. Toutefois, Volvo ne se contente pas de réagir à la transformation de son environnement, elle va plus loin et force le changement pour le plus grand bien de tous. Ainsi, comme en 1832, l'innovation reste une priorité de Volvo CE.

Évidemment, innover n'est pas qu'une question de haute technologie ou de machines concepts futuristes. Il s'agit souvent d'une amélioration progressive de la qualité, de la sécurité et du respect de l'environnement des produits de Volvo. Dans ce numéro de Spirit, Anders Larsson, directeur Technologie explique pourquoi Volvo CE a organisé son premier Forum de l'innovation, au cours duquel des journalistes ont été invités à découvrir à quel point l'innovation fait partie de l'ADN de Volvo.

Les moteurs conformes aux normes EN Etape IV -Tier 4 Final/, l'une des dernières innovations de Volvo, commencent à être livrés à nos clients. Avec eux, la question de l'efficacité énergétique et de la réduction des émissions n'a jamais été autant d'actualité et pas seulement sur les marchés concernés pas les nouvelles réglementations. L'intérêt que ces moteurs suscitent est désormais mondial. Un bon exemple en est la mine « verte » de Lomon Panzhuhua, dans la province du Sichuan, dans le sud-ouest de la Chine. Nous y découvrons comment certaines des innovations de Volvo CE dans le domaine de l'environnement sont mises en pratique par la mine, lui permettant de devancer, et de loin, la concurrence.

Pour Volvo CE, innover, c'est aussi collaborer avec ses clients et adapter ses machines à leurs demandes. En Russie, nous vous montrons comment Volvo CE et son client, KDB, travaillent ensemble aux infrastructures des Jeux olympiques de 2014, à Sochi, où les meilleurs pousseront la machine humaine à ses extrêmes limites. Avec une armée de machines puissantes et bien entretenues, à l'exemple des athlètes, Volvo CE et KDB rendent possible ce qui semblait impossible.

Enfin, parmi tous les articles que nous avons sélectionnés pour vous, nous nous devons de mentionner l'histoire de la famille Smith, dans la province de l'Alberta, au Canada. A l'été 2013, alors que l'eau montait et bloquait leurs voisins dans leurs maisons, les Smith ont confié à leurs deux tombereaux une mission aussi noble qu'inattendue. Malheureusement, ces tombereaux articulés modifiés, les seuls du genre au monde, n'ont pas survécu aux inondations. Toutefois, grâce à leurs caractéristiques uniques et à l'ingéniosité de leurs propriétaires, ils ont sauvé un millier de personnes ce jour-là.



Comme Volvo CE, le magazine Spirit évolue aussi. Nous sommes impatients de vous retrouver dans notre prochain numéro, avec une toute nouvelle mise en page, ainsi que des nouvelles de toutes les dernières innovations qui, tous les ans, permettent à Volvo CE de rester en tête de peloton.

Klas Magnusson

PUBLIÉ PAR Volvo Construction Equipment (Publié par Volvo Construction Equipment (N°49)

RÉDACTEUR EN CHEF Klas Magnusson **RÉDACTEUR ADJOINT** Klas Magnusson

PRODUCTION ÉDITORIALE ET DESIGN EMG Communications Ltd

AVEC LA COLLABORATION DE Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Holly Brace, Chi-an Chang

PHOTOGRAPHIES Julian Cornish Trestrail

VEUILLEZ ENVOYER VOTRE COURRIER À VOLVO SPIRIT, VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELD 10, 1082 BRUXELLES, BELGIQUE, OU PAR E-MAIL À VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM

TOUS DROITS RÉSERVÉS. AUCUNE PARTIE DE CETTE PUBLICATION (TEXTE, DONNÉE OU GRAPHIQUE) NE PEUT ÊTRE REPRODUITE, STOCKÉE DANS UN SYSTÈME DE RECHERCHE AUTOMATIQUE DE DONNÉES OU TRANSMISE, SOUS QUELQUE FORME ET PAR QUELQUE MOYEN QUE CE SOIT, SANS ACCORD ÉCRIT PRÉALABLE DE VOLVO CE. VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT NE SOUSCRIT PAS NECESSAIREMENT AUX POINTS DE VUE EXPRIMÉS DANS CE NUMÉRO ET NE GARANTIT PAS L'EXACTITUDE DES FAITS QUI Y SONT PRÉSENTÉS. QUATRE NUMÉROS PAR AN, IMPRIMÉS SUR PAPIER FSC.



DEALER NETWORK

TOTAL SOLUTIONS



LES PRODUITS ET SERVICES DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT NE SONT QU'À UN CLIC DE DISTANCE

Pour trouver le distributeur le plus proche de chez vous, rendez-vous sur www.volvoce.com



CUSTOMER SERVICE



RELIABILITY





La mine verte de Chine

LI BAI, UN GRAND POÈTE DE LA CHINE ANTIQUE, DISAIT QUE LES ROUTES DU SICHUAN ÉTAIENT « PLUS INACCESSIBLES QUE LE CIEL ». DU FU, AUTRE CÉLÈBRE POÈTE CHINOIS, ÉCRIVAIT : « DE LA FENÊTRE, JE VOIS LES NEIGES ÉTERNELLES SUR LA MONTAGNE DE L'OUEST. » AU FIL DES SIÈCLES, UN TERRAIN UNIQUE ET UN ENVIRONNEMENT CULTUREL MILLÉNAIRE ONT FAÇONNÉ UN PEUPLE EXCEPTIONNEL, GÉNÉRÉ DE RICHES RESSOURCES ET DONNÉ NAISSANCE AUX LÉGENDES DU SICHUAN, UNE RÉGION QUE L'ON SURNOMME LA « TERRE D'ABONDANCE. »

Dans le sud-ouest du Sichuan se trouve Panzhihua, une ville belle et légendaire. Ces quarante dernières années, Panzhihua s'est transformée en grande ville industrielle, particulièrement dans les secteurs de l'acier, du vanadium-titane et de l'énergie. En raison de ses immenses ressources minérales et d'une demande en perpétuelle hausse, le secteur minier y est en pleine expansion.

Néanmoins, à l'intérieur de son vaste parc industriel, Panzhihua dispose d'une superbe zone verte. Sur la carte, cela ressemble à une immense mer verte, une mer d'arbres, aussi loin que l'œil puisse porter. Il s'agit en fait d'une mine écologique exploitée par Lomon Corporation.

Lomon Corporation est arrivé à Panzhihua en 2003. Cette grande entreprise privée est spécialisée dans le développement et l'utilisation du phosphore, du titane, de produits biochimiques et de magnétite titanifère vanadifère. Depuis que la société a racheté une mine dans la ville, en 2007, elle se consacre surtout à l'extraction de phosphate. La mine de Panzhihua de Lomon Corporation respecte des normes strictes sur la couverture végétale, la prévention de la poussière et le contrôle des émissions. Chaque année, la mine doit subir des inspections rigoureuses de l'autorité chargée des questions environnementales. Par conséquent, la société tient énormément à ce titre durement acquis de « mine verte ».

DES ÉQUIPEMENTS POUR FAIRE FACE À UNE CROISSANCE RAPIDE

Les normes environnementales de la base de Lomon Corporation à Panzhihua s'appliquent également à ses équipements. La société exige d'eux une grande efficacité et de faibles émissions. Le travail dans la mine est en outre redoutable pour l'acier, pour les dents des godets, en particulier. Les machines doivent donc être d'excellente qualité pour résister à ce travail et à la croissance rapide de la société. Un jour, la base de Lomon Corporation à Panzhihua a acheté huit pelles hydrauliques de deux marques différentes. Après comparaison, la société a fini par choisir les pelles Volvo. Au début, elle possédait quatre pelles hydrauliques Volvo. Aujourd'hui, 23 pelles hydrauliques Volvo travaillent sur les chantiers de la société à Panzhihua, parmi lesquelles l'EC360 et l'EC460.

Selon la mine de Panzhihua, une journée de temps mort entraîne la perte de 3500 m³ de minéraux. Par conséquent, pour une société en pleine expansion, la qualité de ses équipements est d'une importance capitale. M. Wu, ingénieur en organisation : « Des performances stables et efficaces sont la raison pour laquelle nous continuons à choisir les équipements de construction Volvo. Volvo est maintenant devenu notre principal fournisseur pour nos activités minières. Dans la mesure où je suis chargé de gérer et d'entretenir les équipements lourds, j'apprécie particulièrement les moteurs Volvo car ils tombent rarement en panne. Le moteur, qui est le cœur d'une machine, est essentiel à son endurance. »





« DES PERFORMANCES ET UNE EFFICACITÉ CONSTANTES SONT LA RAISON POUR LAQUELLE NOUS CONTINUONS À CHOISIR LES ÉQUIPEMENTS DE CONSTRUCTION VOLVO. »





MAINTENIR UN RENDEMENT ÉLEVÉ, MAIS LES FRAIS AU PLUS BAS

Dans la mine, la poussière et la température, qui peut s'élever à plus de 40° C en été, peuvent être difficiles à supporter, mais les machines Volvo résistent bien. L'une des pelles hydrauliques Volvo travaille depuis 18 200 heures à la base.

Le système hydraulique de Volvo fonctionne à la perfection avec le moteur pour une grande efficacité au travail. C'est précisément pour cela que, depuis que la base de Lomon Corporation à Panzhihua utilise des pelles hydrauliques Volvo, son rendement a augmenté et que l'efficacité des équipements a fait un bond de 90 %. Un rendement élevé, de faibles frais d'entretien et d'excellentes performances permettent à la société de contrôler ses frais d'équipements.

La société a réalisé un test comparatif sur les pièces de Volvo et celles d'autres fabricants. Les pièces Volvo, plus durables, ont fourni des performances plus stables et ont radicalement amélioré l'efficacité au travail, avec une disponibilité machine élevée et un faible taux de panne. C'est pourquoi, depuis longtemps, la base de Panzhihua utilise systématiquement des pièces Volvo d'origine. Malgré des prix relativement élevés, ces pièces coûtent moins cher que s'il fallait investir sans cesse dans le remplacement de pièces de moins bonne qualité. Une pelle hydraulique Volvo en bon état de marche doit permettre à la société d'amortir ses frais en deux ans. Parallèlement, la base de Panzhihua prolonge la vie de ses équipements grâce à des révisions et des entretiens réguliers, ce qui fournit un excellent rendement du capital investi. Jusqu'à présent, aucune pelle hydraulique Volvo n'a été mise au rebut.

DES OPÉRATEURS QUALIFIÉS, DES FORMATIONS À LA QUALITÉ ET DE L'AIDE QUAND IL LE FAUT

Pour tirer le meilleur parti des pelles Volvo, il est impératif de trouver et de former d'excellents opérateurs. La société exige de ses opérateurs qu'ils soient titulaires d'un certificat national et, chaque année, ils doivent subir une évaluation

exhaustive. La base de Panzhihua consacre beaucoup d'argent à la formation de son personnel. La société accorde aussi beaucoup d'importance aux stages de formation professionnelle aux équipements de Volvo, qui combinent théorie et pratique. Xiao Mou, opérateur : « La formation nous a beaucoup apporté. Par exemple, nous avons acquis une compréhension approfondie de détails comme l'entretien quotidien, les changements d'huile et les habitudes de conduite. J'utilise une Volvo EC460 depuis des années. Aujourd'hui, je comprends que, comme les êtres humains, les machines ont besoin de soins. »

Chengdu Fusheng Construction Machinery Co., Ltd, distributeur agréé de Volvo Construction Equipment, gère le programme de formation spécialement conçu pour la base de Panzhihua de Lomon Corporation et joue en cela un rôle incontournable. Les employés de Fusheng fonctionnent comme des tuteurs qui offrent des conseils professionnels aux stagiaires et aux techniciens. Bien que l'aéroport de Panzhihua soit hors de service depuis deux ans et que les transports soient limités, chaque fois que Fusheng reçoit un appel de la base de Panzhihua de Lomon Corporation, une équipe s'arrange pour aller au plus vite à Panzhihua, afin d'identifier et de résoudre les problèmes. Zhang Shiyin, responsable des opérations de la société : « Fusheng a une équipe de service après-vente à la mine. Dès que l'on a besoin d'eux, ils sont toujours là. C'est au soutien indéfectible de Volvo que nous devons notre rapidité et l'augmentation de notre production. Pour nous, Volvo n'est pas qu'un fournisseur très proche, c'est un partenaire stratégique indispensable. »

En cette période d'incroyable croissance, Volvo accompagne pas à pas la base de Panzhihua de Lomon Corporation. Comme Volvo et malgré son rapide développement, la société est très attachée à la préservation de l'environnement. L'environnement est une responsabilité, mais aussi un état d'esprit. Comme la mine verte de Panzhihua essaie de le faire, chérissez les gens qui vous entourent, cultivez vos relations avec vos partenaires et appréciez les dons de la nature. 



À Chongqing, dont le nom signifie « double célébration », M. Wang Zongbai, président de CQRH et du groupe Huigong, sa société Holding, a beaucoup à célébrer.



Le centre occupe une superficie de 6000 m² et est considéré comme le leader des ateliers de rénovation mécanique professionnelle dans le sud-est de la Chine

AVEC PRÈS DE 29 MILLIONS D'HABITANTS, CHONGQING (DONT LE NOM SIGNIFIE « DOUBLE CÉLÉBRATION ») EST UNE GRANDE VILLE DU SUD-OUEST DE LA CHINE ET L'UNE DES QUATRE MUNICIPALITÉS AUTONOMES DE RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE (RPC). CONSTITUÉE DE 19 DISTRICTS, 15 COMTÉS ET QUATRE COMTÉS AUTONOMES, CHONGQING, QUI EST LE CENTRE ÉCONOMIQUE DU BASSIN DU YANGTZE, JOUIT D'UN GRAND RAYONNEMENT HISTORIQUE ET CULTUREL.

La ville est située entre le plateau Qinghai-Tibet et la plaine du Yangtze. Elle occupe un vaste territoire sillonné de rivières, avec des montagnes au Nord, à l'Est, au Sud-Est et au Sud. Toute la région descend en pente du Nord et du Sud vers la vallée du Yangtze, avec, çà et là, de brusques élévations et de profonds ravins. Son climat subtropical se caractérise par des moussons.

C'est afin d'accélérer son développement et celui des régions de l'ouest de la Chine qu'en mars 1997, Chongqing a été détachée de la province du Sichuan et est devenue une municipalité autonome.

UNE VILLE QUI A BEAUCOUP A OFFRIR

Chongqing est un grand centre industriel et la plaque tournante des transports dans la région. En juillet 2012, la ville a été citée par l'Economist Intelligence Unit parmi les treize mégapoles émergentes de

Chine. Chongqing s'urbanise rapidement. Selon les statistiques, quelque 137 000 m² de surface utile sont construits chaque jour pour répondre à la demande d'espaces résidentiel, commercial et industriel.



Le centre de réparation d'équipements d'occasion du Sud-Ouest, un centre agréé par Volvo Construction Equipment, a ouvert en fanfare le 19 juillet.

«CQRH JOUIT D'UNE LONGUE RELATION AVEC VOLVO CE. »

Chongqing est le troisième centre de Chine pour la production automobile et le plus grand pour les motocycles, avec une capacité d'un million d'automobiles et de 8,6 millions de motocycles. C'est aussi l'un des neuf principaux centres de Chine pour le fer et l'acier et l'un des trois grands centres pour la production d'aluminium. L'agriculture reste toutefois importante, avec, en particulier, le riz et les fruits, notamment les oranges. Les ressources naturelles y sont abondantes, avec d'importants gisements de charbon, de gaz naturel et plus de 40 minéraux différents.

La ville a investi lourdement dans ses infrastructures pour attirer les investissements. Les réseaux routier et ferroviaire reliant Chongqing au reste de la Chine ont été étendus et modernisés. Une fois terminé, le barrage des Trois Gorges (le plus grand du monde), qui se trouve à proximité, fournira de l'électricité à la ville et permettra en outre aux navires de haute

mer de rejoindre le port de Chongqing, sur le Yangtze. En conséquence, des investisseurs des secteurs de la banque, de la finance et de la vente au détail, ainsi que d'autres multinationales ont décidé d'investir à Chongqing et Volvo Construction Equipment (Volvo CE) en a fait autant.

DES INVESTISSEMENTS DANS UN SERVICE DE PREMIER ORDRE

Le centre de réparation d'équipements d'occasion du Sud-Ouest, un centre agréé par Volvo Construction Equipment, a ouvert en fanfare le 19 juillet. C'est le 4ème centre de réparation d'équipements d'occasion en Chine et le premier pour le Sud-Ouest dans le secteur de l'occasion. Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH), l'un des principaux distributeurs de Volvo CE en Chine a investi plus de 130 millions de yuans dans ce centre.

CQRH a créé le centre, qui comprend des bureaux, un atelier, un centre de démonstration, une salle de conférence et même un hôtel. Le centre occupe une superficie de 6000 m2 et est considéré comme le leader des ateliers de rénovation mécanique professionnelle et des magasins 4S dans le sud-est de la Chine. « 4S », qui signifie Sales, Sparepart, Service, Survey (ventes, pièces de rechange, service et expertise), implique que le centre offre un ensemble de services de premier ordre.

CQRH, qui jouit d'une longue relation avec Volvo CE, est désormais en mesure d'offrir à ses clients des machines neuves, mais aussi des pièces de rechange, un service de remplacement des équipements d'occasion, un service d'entretien et de rénovation. L'achèvement du centre de réparation d'équipements d'occasion du Sud-Ouest marque une nouvelle étape du développement de CQRH.

Fondée en 2004 avec un capital de 18 millions RMB (3 millions USD) et l'une des premières sociétés à avoir eu accès au marché de Chongqing, CQRH est le seul distributeur de Volvo CE à Chongqing. Depuis neuf ans, la société a vendu des milliers d'unités de Volvo CE. En stricte conformité avec les exigences de Volvo CE pour ses distributeurs, CQRH a multiplié ses magasins 4S et propose désormais des équipements, des services de réparation et des pièces de rechange.

UNE VISION A LONG TERME

La société a une vision à long terme de son développement. Par exemple, pour répondre aux besoins du marché et diversifier son modèle d'entreprise, elle a ouvert un atelier de remise à neuf indépendant lui permettant de travailler sur six séries de gros équipements à la fois.

Convaincue que, si une excellente équipe de vente peut générer des profits, une équipe de techniciens d'entretien chevronnés est la clé de son futur développement, la société CQRH accorde également une grande attention aux compétences de son personnel. Des locaux et des stages de formation sont mis à la disposition des commerciaux et des techniciens afin de les encourager et d'améliorer leur efficacité.

La société a subi beaucoup des changements qui ont bouleversé la Chine avec le temps, mais sa volonté d'être un fournisseur de produits haut de gamme bénéficie à la ville de Chongqing et renforce son partenariat avec Volvo CE.

UNE LONGUE COOPERATION

La société CQRH est une filiale du groupe Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. (CQHG), qui a été créé en 1990. Le groupe CQHG possède plus de vingt sociétés qui emploient plus de 2000 personnes. Les sociétés du groupe sont spécialisées dans les équipements de construction, la construction mécanique et la remise à neuf. Le groupe CQHG est actuellement présent à Chongqing et dans les provinces du Sichuan, du Guizhou et du Yunnan.

Le groupe Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. a commencé à coopérer avec Volvo CE en 2003 et est devenu le seul distributeur de Volvo CE à Chongqing et dans la province du Guizhou. En 2004, la société Chongqing Ruihao Construction

Equipment Technology Services Ltd. (CQRH) et la société Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd., toutes deux propriété du groupe CQHG, ont été fondées pour commercialiser les produits de Volvo CE. Des magasins 4S conformes aux normes de Volvo CE ont été créés à Guiyang et Chongqing.

Les activités du groupe couvrent la plupart des provinces du sud-ouest de la Chine. M. Wang Zongbai, président du groupe Huigong, la société Holding de CQHG, est convaincu que Volvo CE est une marque fiable, admirée par les entreprises haut de gamme, et donc en mesure d'offrir à la société d'excellentes perspectives et de générer des bénéfices.

LES RELATIONS SONT ESSENTIELLES

La société CQRH travaille en étroite collaboration avec Volvo CE depuis longtemps. Par exemple, le premier séminaire technologique de Volvo Construction Equipment a été personnellement préparé et organisé par M. Wang dans le but de présenter Volvo CE à des centaines d'entreprises comme une célèbre marque mondiale. Volvo CE venait à peine d'arriver sur le marché chinois à l'époque, mais treize pelles hydrauliques ont été vendues sur place, pendant le séminaire !

Né en 1962, M. Wang est titulaire d'une licence et a créé sa propre société de construction en 1989. En tant que président de la société CQHG et de ses filiales, M. Wang entretient depuis de longues années une relation étroite avec Volvo CE. La société CQRH, l'un des principaux distributeurs de Volvo CE en Chine, est très fortement impliquée aux côtés de Volvo CE et dans ses nombreuses activités dans la région. Enrich, une antenne du groupe Huigong, est arrivée en tête du concours des distributeurs chinois en 2012 pour assister à la Volvo Ocean Race en Irlande. M. Wang y était.

Golfeur assidu, M. Wang a aussi participé au Volvo World Golf Challenge organisé par Volvo CE. Il y a accompagné des clients et a pris part à toutes les activités pendant le tournoi. L'un de ses clients est même arrivé en tête !

« J'ai toute confiance en la stratégie de Volvo CE en matière de service après-vente. La construction du centre de réparation d'équipements d'occasion du Sud-Ouest, qui a nécessité des années de préparation, est considérée comme un nouveau départ pour le développement de la société CQRH. »

Dans la ville des « doubles célébrations », CQRH et Volvo Construction Equipment sont un exemple de partenariat ayant un avenir prometteur. Qui sait, les deux sociétés pourront peut-être prévoir, pour elles-mêmes, d'autres doubles célébrations. 



Un sauvetage risqué

Pour transporter des pierres, de la terre, des gravats, etc., les tombereaux articulés ont l'habitude d'évoluer sur des terrains particulièrement difficiles. Ils progressent dans d'épaisses couches de boue, sur des pentes abruptes et des chemins si défoncés qu'ils n'ont plus rien de routes. Malgré cela, lors de la montée des eaux de l'été 2013, ils se sont retrouvés face à l'inconnu. Même les propriétaires de tombereaux ne savaient pas si leurs machines étaient à la hauteur du défi que représentaient les catastrophiques inondations de l'Alberta. Ils n'ont pas eu le temps de réfléchir aux deux mètres d'eau qu'ils devaient affronter. Il leur fallait agir et, ensemble, ils ont sauvé des centaines de vies.

L'été 2013 a été très pluvieux dans beaucoup de régions du Canada et des États-Unis. Le nom de la ville de High River, dans la province canadienne de l'Alberta, au nord de l'Etat américain du Montana, suggère que les inondations y sont courantes. En effet, à la fin du printemps et au début de l'été, la ville subit régulièrement de petites inondations.

Lors d'une météo d'été habituelle, à High River, l'humidité arrive sur les Rocheuses canadiennes, puis se transforme en pluie. Toutefois, à la mi-juin 2013, les choses n'ont très vite plus rien eu de normal. L'air chargé d'humidité est remonté des États-Unis et est resté bloqué, ce qui a entraîné de fortes précipitations sur les contreforts de l'Alberta. L'eau n'avait d'autre issue que de redescendre, en faisant fondre en chemin le manteau neigeux et en gonflant démesurément les fleuves et les cours d'eau. Les villes situées en contrebas ont eu très peu de temps pour réagir. Selon la Croix Rouge canadienne, 32 cas d'état d'urgence ont été déclarés et plus de 100 000 personnes ont été évacuées dans la région d'Alberta.



« Les tombereaux Volvo étaient assez lourds et puissants pour résister aux courants. »



QUAND IL PLEUT, C'EST LE DÉLUGE

Ken Smith et sa femme, Mary Dawn sont nés et ont grandi dans la région de High River, dans l'Alberta. Ils y ont vécu toute leur vie et y ont élevé leurs deux fils. Ils connaissent donc bien la région et les habitants de cette communauté rurale très unie, au sein de laquelle Ken exerce ses activités. Il y a 21 ans, il a créé Ken Smith Corral Cleaners, une société spécialisée dans l'épandage de fumier, le nettoyage de parcs d'engraissement, les excavations, le chargement et le transport. Ses fils, Jarrett, 24 ans, et Keenan, 21 ans, conduisent depuis longtemps toutes sortes d'équipements et cette expérience allait se révéler utile, d'une façon à laquelle ils ne s'attendaient pas.

Le 19 juin, une tempête était prévue et les Smith étaient attentifs aux avis de fortes précipitations et de tempête car ils en avaient déjà vu beaucoup d'autres. Toutefois, lorsque Mary Dawn et Keenan sont allés en ville le lendemain matin, ils ont été arrêtés à plusieurs reprises par des fonctionnaires municipaux et des pompiers

leur demandant l'aide des trois chargeuses sur pneus de la société. Néanmoins, les chargeuses ont très vite été débordées par la rapide montée des eaux et avaient des difficultés à emprunter de nombreuses rues inondées. Dès midi, toutes les communications téléphoniques, fixes et mobiles, étaient coupées.

Keenan et Jarrett ont vite compris que les seuls à avoir une chance dans les inondations étaient les deux tombereaux articulés Volvo A30D de la société. Les machines avaient été modifiées pour l'épandage de fumier et équipées de bennes plates et rallongées de plus de 3,3 mètres.

« Les tombereaux Volvo étaient assez lourds et puissants pour résister aux courants », explique Ken. « Tout autre véhicule aurait été emporté, mais les Volvo continuaient à avancer. »

EN AVANT

Le fait de connaître la ville et les routes de la région comme le fond de

leurs poches a aussi été très utile à Jarrett et Keenan, car l'eau était si haute qu'il était difficile de repérer les trottoirs ou les bornes d'incendie.

Lors des inondations de l'Alberta, en 2013, on a enregistré des débits de 2200 mètres cubes/seconde. En temps normal, la rivière Highwood s'écoule au rythme de 25 mètres cubes/seconde.

Une fois la nuit tombée, l'obscurité, qui était totale, n'a plus été percée que par les phares des tombereaux Volvo de Ken. À 22 heures, la hauteur moyenne de l'eau dans la ville était de 1,5 mètre. Dans beaucoup d'endroits, l'eau atteignait deux mètres et même parfois, 3,5 mètres.

DU PORTE À PORTE

Ken est passé de maison en maison avec ses tombereaux Volvo. L'eau est montée si vite que beaucoup de gens n'ont pas même eu le temps de prendre quelques affaires ou souvenirs. « La plupart du temps, ils plaçaient le tombereau aussi

« La conception, le poids, la puissance et la hauteur du tombereau Volvo en faisaient le véhicule idéal pour ce type de sauvetage. »



Ken Smith, Keenan Smith et Jarrett Smith.

près que possible de la véranda ou du toit, où les gens attendaient. »

Les sauvetages se sont poursuivis toute la nuit. Larry Brunton, directeur de l'antenne de Calgary de Strongco Equipment : « Ce n'est pas le genre de travail que ces machines font d'habitude, mais ils ont fait des merveilles. L'un dans l'autre, Ken estime qu'ils ont permis d'évacuer un millier de personnes pendant la nuit, au rythme d'une cinquantaine de personnes par tombereau, à pleine charge.

Mike Eperjesy, Chef Produit Volvo dans la région : « La conception, le poids, la puissance et la hauteur du tombereau Volvo en faisaient le véhicule idéal pour ce type de sauvetage. Évidemment, Volvo n'a pas conçu ses machines pour faire face à une inondation, mais si les tombereaux ont pu travailler si longtemps, c'est grâce au pot d'échappement, au filtre à air et au reniflard placés en hauteur. Tant que les moteurs restaient secs, les tombereaux pouvaient travailler. »

L'eau a fini par avoir raison des machines. Le tombereau articulé de Jarrett a été submergé par une brusque montée des eaux de 2,5 mètres et Jarrett a dû être évacué en bateau. Après l'opération de sauvetage, la machine est restée plus de deux semaines avec de l'eau jusqu'à la cabine.

CONSTRUITS POUR TRAVAILLER

Bien que Volvo n'ait pas conçu ses tombereaux expressément pour travailler dans l'eau, ils sont parfaitement adaptés aux besoins de l'entreprise de Ken. Ses tombereaux modifiés se rendent

dans les ranchs pour nettoyer les enclos et transporter le fumier, le gravier et le fourrage, ce qui implique souvent d'évoluer sur des terrains difficiles, dans d'épaisses couches de boue et sur des sols rocailloux.

Nous avons comparé toutes les marques de tombereaux et avons préféré les Volvo », nous confie Ken. Le système hydraulique nous convenait parfaitement car il suffisait d'ajouter une pompe d'écoulement supplémentaire pour gérer l'aspect mécanique de l'épandeur, à l'arrière de la benne. Tous les autres fabricants auraient eu besoin d'un moteur auxiliaire et de conduites supplémentaires. Nous avons apprécié la robustesse des Volvo, ainsi que leurs pneus basse pression et leurs six roues motrices. Ils sont fiables et parfaits pour nous. Nous les avons équipés pour améliorer encore leurs performances. »

Les deux tombereaux modifiés de Ken sont les seuls de ce genre dans le monde. Selon Ken, ces deux tombereaux font le travail des cinq camions que la société possédait auparavant, et ce, en nécessitant moins de travail et d'entretien. Plus étroits, les Volvo A30D convenaient en outre mieux que les modèles plus gros, l'A35 et l'A40, car il leur est plus facile de négocier les barrières des fermes et des ranchs.

Les deux tombereaux n'étaient pas les seules machines Volvo à participer à l'opération de sauvetage dans l'Alberta : 10 tombereaux Volvo A35D et A40D que Ken avait achetés à Strongco ont aussi été utilisés par la suite dans les opérations de nettoyage organisées par le gouvernement.

TOUT LE MONDE SE SERRE LES COUDES

La famille de Ken, comme pratiquement tout le monde dans la région, a beaucoup perdu dans les inondations et cela inclut les tombereaux Volvo modifiés qui, après leurs efforts héroïques ont été déclarés totalement perdus. Certains ont perdu leur maison et leur entreprise. Malheureusement, les inondations ont causé plusieurs décès. Toutefois, en temps de crise, la communauté se serre les coudes.

« Nous n'étions pas les seuls à mettre nos machines au service des autres. Certains ont utilisé leurs camions, leurs chargeuses et même leurs moissonneuses-batteuses, avec leurs plateformes surélevées, pour mettre les gens en sécurité.

« Il n'y a pas de règles pour évacuer une ville entière. Tout le monde s'est dit qu'il fallait y aller. »

Comme la famille Smith, Strongco, le plus grand distributeur de Volvo Construction Equipment au Canada, s'est beaucoup investi dans la reprise. Grâce à un programme de dons, Strongco et ses employés ont réuni 12 300 USD pour la Croix Rouge canadienne. Volvo Construction Equipment Amérique du Nord a donné 5000 USD supplémentaires.

Ensemble, les Smith, Strongco et les habitants de High River se sont tousentraînés pour , évacuer l'eau, la boue et offrir du réconfort à l'issue d'un été inoubliable. **W**

Un article de Chi-an Chang



Pourquoi l'innovation est dans les gènes de Volvo.

« ÉVIDEMMENT, IL FAUT PARFOIS SAVOIR COMPOSER ET SUIVRE UNE TENDANCE, MAIS NOUS VOULONS ÊTRE À L'AVANT-GARDE. »



Anders Larsson, vice-président directeur Technologie

EN AOÛT DERNIER, LORS DU PREMIER FORUM DE L'INNOVATION DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, ON A DEMANDÉ À ANDERS LARSSON SI, EN PÉRIODE DE DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES, LA SOCIÉTÉ POURRAIT ENVISAGER DE RENONCER À INNOVER ET SE RÉSOUDRE À RÉDUIRE SES DÉPENSES EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT POUR FAIRE DES ÉCONOMIES.

La réponse du vice-président Technologie de Volvo CE a été sans équivoque : Non ! C'est la même réponse que n'importe qui dans la société aurait pu donner, et ce, à n'importe quel moment de sa longue histoire.

« L'innovation est dans nos gènes et dans notre sang. Nous respirons et vivons l'innovation. Elle imprègne tous nos processus de conception, de développement ou de ventes et de marketing.

Évidemment, il faut parfois savoir composer et suivre une tendance, mais nous voulons être à l'avant-garde. Cela fait partie de notre façon de penser et de notre culture. Nous ne sommes pas des copieurs par nature, ce n'est pas le Volvo Way, et nous ne voulons jamais en être.

Mon sentiment est que Volvo est très respecté en matière d'innovation et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons, pour la première fois, organisé le Forum de l'innovation. Nous voulions nous ouvrir un peu plus sur la façon dont nous réfléchissons à l'innovation et sur l'importance pour nous d'être innovants. »



Le Centaur, le tombereau futuriste de Volvo CE

UN SUCCÈS MÉDIATIQUE INTERNATIONAL

Cet événement sans précédent a eu lieu à Eskilstuna, en août, et a attiré une centaine de représentants des médias internationaux. Son succès a été tel que le Forum de l'innovation devrait désormais avoir lieu tous les deux ou trois ans.

Les journalistes ont visité l'usine où les composants de lignes motrices, les essieux et les transmissions sont développés et produits. Ils ont ensuite assisté à une démonstration, puis à une présentation. Cela a été suivi d'un tour des six « postes » décrivant l'innovation au sein de Volvo CE, avec un gros plan particulier sur ses moteurs conformes aux normes Tier 4 Final/Phase IV.

Certains peuvent lier l'innovation aux véhicules concepts futuristes comme le Centaur, un tombereau, le Gryphin, une chargeuse, et le Sfinx, une pelle hydraulique. Ils ont raison. Bien que ces machines n'aient pas encore été produites pour le marché, elles sont soigneusement conçues et contiennent certaines technologies que l'on retrouve dans des machines existantes. « Ce ne sont pas que des dessins industriels fantaisistes. Ces modèles sont méticuleusement conçus, au-dedans comme au-dehors. Ils fonctionnent comme des locomotives pour de nouvelles technologies. »

« LE CLIENT EST AU CŒUR DE CE QUE NOUS DÉFINISSONS COMME L'INNOVATION. »

L'innovation, cependant, peut aussi être beaucoup plus simple. Il peut s'agir, non d'une invention Hi-Tech, mais d'un détail relativement simple, comme un accès plus facile pour améliorer l'entretien de la machine. Quelle qu'elle soit, l'innovation doit offrir un progrès réel aux propriétaires de machines.

Le client est essentiel

LE CLIENT, COMME TOUJOURS, EST ESSENTIEL

« Le client est au cœur de ce que nous définissons comme l'innovation. L'innovation ne compte que lorsqu'elle est entre les mains du client, approuvée par le client et qu'elle lui procure des avantages.

En outre, la plupart de nos innovations sont directement liées à nos valeurs fondamentales : la qualité, elles améliorent la disponibilité, la fiabilité et les performances des machines ; la sécurité, elles procurent aux opérateurs et aux autres

ouvriers plus de protection passive et active ; et l'environnement, elles contribuent à améliorer l'efficacité énergétique et à réduire les émissions. » Une nouvelle idée est inextricablement liée à un besoin.

Les propriétaires de machines veulent naturellement le meilleur. Ils veulent en outre que ce meilleur devienne encore meilleur, qu'il leur offre toujours plus de qualité et de performances.

« Nous prenons très au sérieux l'opinion de nos clients et nous nous laissons guider par elle au quotidien, à mesure que nos idées prennent forme en tant que projets, puis en tant que projets d'ingénierie de pointe », ajoute Anders Larsson. « Parfois, il arrive que le marché ne connaisse pas toujours les technologies qui existent et ce qu'elles peuvent offrir. L'innovation est, fondamentalement, la combinaison entre les demandes du marché et les propositions de la technologie.

Volvo CE est célèbre pour avoir créé le concept de tombereau articulé, par exemple, et pour avoir permis le transport de grands volumes de matériaux sur des terrains très difficiles, mais personne ne demandait cela à l'époque. C'est nous qui l'avons proposé. »

DU MOTEUR A LA LIGNE MOTRICE

Ces dernières années, certaines des innovations les plus importantes ont concerné la gamme des moteurs V-ACT, des moteurs leaders sur le marché, en réponse aux changements de la législation sur les émissions aux USA et en Europe. L'étape finale pour ces régions, la norme Tier IV Final, qui réduit à zéro les émissions de NOx et de matières particulaires, entre en vigueur début 2014.

Anders Larsson pense que l'attention va maintenant se tourner vers l'optimisation des lignes motrices et les économies de carburant, et cela le passionne. « Je viens de fêter mes 35 ans chez Volvo CE. L'innovation me convient. Cela implique de n'être



La gamme leader de moteurs V-ACT de Volvo.

« IL Y A TOUJOURS UN NOUVEAU DÉFI À RELEVER ET, APRÈS CE DÉFI, IL Y EN A ENCORE UN AUTRE. »

jamais satisfait. C'est une approche qui fait rester jeune, même si ma calvitie pourrait faire penser le contraire !

Il y a toujours un nouveau défi à relever au tournant et, après ce défi, il y en a toujours un autre. C'est le travail idéal pour moi.

De plus, il ne s'agit pas seulement de technologies et de produits. Il s'agit de la vie intérieure d'une entreprise et de la façon dont nous pouvons améliorer tout ce que nous faisons, qu'il s'agisse de nos méthodes de production ou de la vitesse à laquelle nous développons nos produits. Il s'agit de travailler mieux, plus vite et à moindre coût. Qu'y a-t-il de plus passionnant que cela ? » 

Un texte de Tony Lawrence.



LES BLAW KNOX VOLVO SERIE 7000 MARQUENT — UN NOUVEAU DEPART

Tout le monde sait que le temps est de l'argent. En ce qui concerne la pose de revêtement routier, les marges sont plus étroites et dépendent plus de la rapidité d'exécution que dans tout autre domaine de la construction. Autrement dit, il n'y a aucune place pour les erreurs, ou les retards..

Dan Donovan, directeur commercial de Volvo Construction Equipment (Volvo CE) pour les routes et la démolition en Amérique du Nord : « L'asphalte est très cher et c'est aussi une matière que l'on appelle périssable. Si l'on a 25 camions attendant, chacun avec 15 tonnes de matière périssable, vos finisseurs doivent être fiables et capables de résister à des conditions très difficiles. »

Néanmoins, il semble que la communauté de l'enrobage puisse parfois se montrer patiente, lorsqu'une chose qu'elle attend en vaut la peine, par exemple, comme les nouveaux Blaw Knox série 7000 de Volvo CE.

Les finisseurs P7110 sur chenilles et P7170 sur pneus, qui ont été présentés aux distributeurs à Shippensburg, en Pennsylvanie, lors d'un « Road Revival » spécial organisé en octobre, sont les premiers finisseurs Blaw Knox intégralement conçus et développés par Volvo, « de A à Z », selon Dan Donovan.

UN VRAI GAGNANT

« C'est un message fort que le marché attendait. Il y a une grande d'attente, particulièrement chez les anciens fidèles de Blaw Knox, qui sont impatients d'essayer cette machine.

La communauté de l'enrobage est très petite et unie. Elle est aussi très exigeante. Quand on a un bon produit, la nouvelle circule très vite. Nous avons le sentiment d'avoir un vrai gagnant cette fois. »

Les finisseurs de série 7000, dont l'un a été montré pour la première fois en mars au salon World of Asphalt, ont commencé à

être livrés à nos clients en juillet et occuperont la place d'honneur lors du salon international CONEXPO-CON/AGG, à Las Vegas, en mars 2014.

Qu'est-ce qui les rend si spéciaux ? Pour Dan Donovan, qui travaille dans ce secteur depuis près de 40 ans, c'est avant tout la puissance (179kW) des moteurs Volvo D8 240 conformes à la norme Tier IV, le système électrique de Volvo, le système d'alimentation et les chenilles, ainsi que la large gamme de tables avant et arrière.

« LE MEILLEUR SUR LE MARCHÉ »

« Nous avons un meilleur groupe motopropulseur, ce qui signifie plus de puissance que jamais, avec la même consommation de carburant. Le système d'alimentation est plus fiable et robuste que jamais et les chenilles sont sans doute les meilleures sur le marché. »

« Nous retrouvons le meilleur de Blaw Knox, sublimé par l'expertise de Volvo.

Ces finisseurs sont notre gamme maîtresse pour les gros travaux sur autoroutes. Ces grosses machines rentables sont aussi utilisées pour les aéroports et les grands travaux d'infrastructure. » Néanmoins, la série 7000 a du terrain perdu à regagner.

« La marque Blaw Knox a été acquise par Volvo CE lors du rachat de la division routière d'Ingersoll Rand, en 2007 », explique Dan Donovan. « À cette époque, je travaillais pour Ingersoll Rand depuis 31 ans. Les derniers finisseurs série 6000 que nous avions produits avaient quelques défauts de conception. Volvo en a hérité. Il a fallu

« Si l'on a 25 camions qui attendent, chacun avec 15 tonnes de matière périssable, vos finisseurs doivent être fiables et capables de résister à des conditions très difficiles. »



beaucoup de temps et de nombreuses mises à niveau pour rendre à ces machines la place qui leur revenait en termes de robustesse, de fiabilité et de facilité d'utilisation.

LES MEILLEURES TRADITIONS DE BLAW KNOX

« Les finisseurs série 6000 avaient été mal accueillis par le marché. Volvo a donc tout remis à plat pour la série 7000 et, au lieu de nous contenter de les doter d'un moteur Tier IV, nous avons choisi de prendre un nouveau départ et de concevoir un finisseur, de A à Z. »

Comme toujours, c'est le marché qui décidera si Volvo a réussi à faire renaître les meilleures traditions de Blaw Knox

LES PREMIERS SIGNES, CEPENDANT, SONT ENCOURAGEANTS.

Un finisseur P7110 de démonstration a été expédié à Golden Equipment Co, un distributeur de Volvo CE basé à Albuquerque et la seule entreprise privée

« Nous retrouvons le meilleur de Blaw Knox, sublimé par l'expertise de Volvo. »



« Il est un peu inhabituel qu'un client achète un finisseur de démonstration à peine arrivé de chez le fabricant. Les gens ont tendance à ne pas vouloir acheter les premières machines sorties de l'usine, mais c'est pourtant exactement ce qui s'est passé avec la série 7000. »



locale spécialisée dans les engins de construction lourds au Nouveau Mexique.

Judd Segal, directeur commercial de Golden's Sales : « Nous avons organisé cinq démonstrations avec nos clients spécialisés dans la construction, la construction routière et des organismes tels que le ministère des transports du Nouveau Mexique et Albuquerque Underground (métro). »

UN SOUTIEN PRÉCIEUX

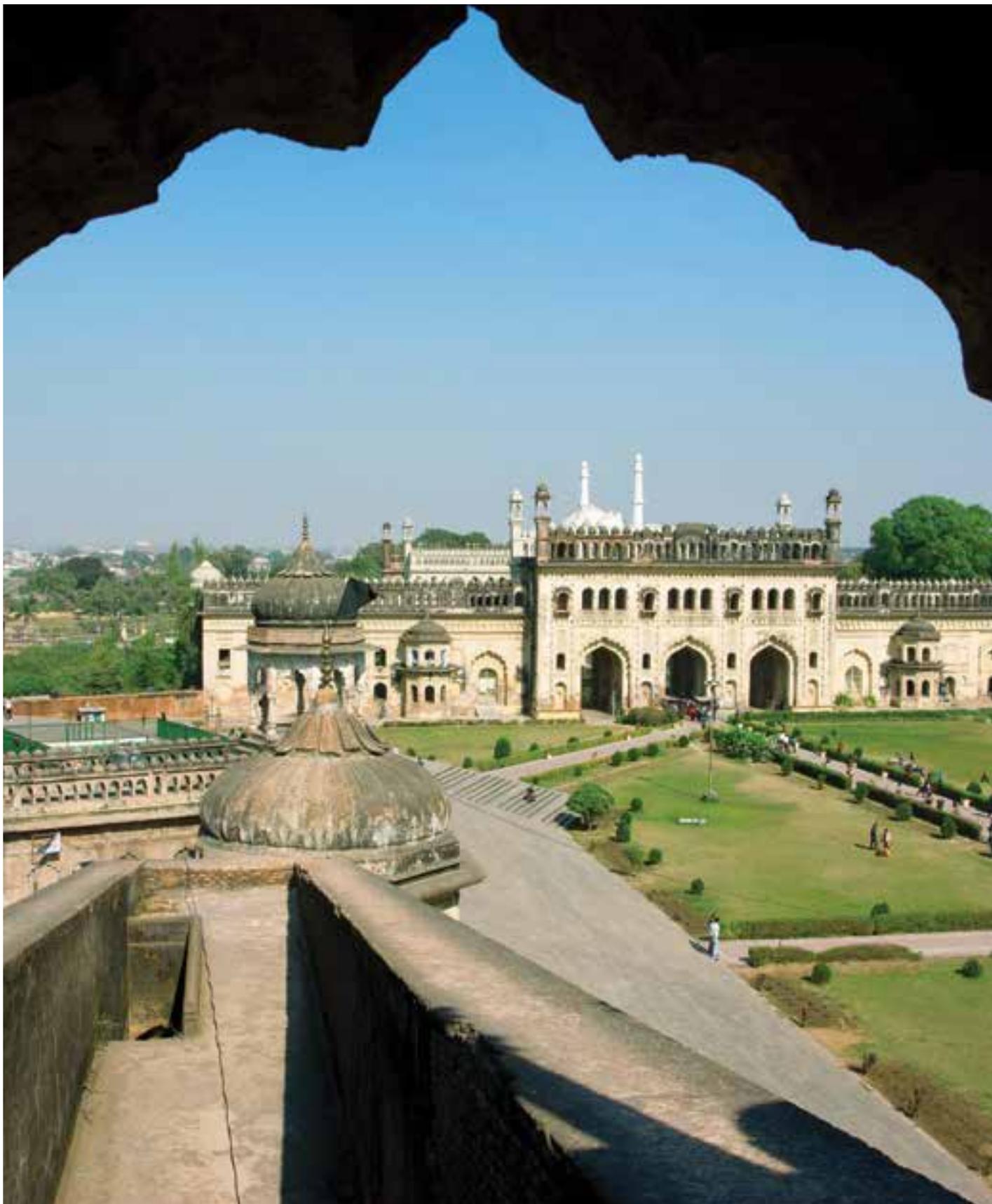
« Volvo a envoyé son représentant sur le terrain, Corky Hawkins, pour les démonstrations et il a aidé nos mécaniciens de terrain, Jimmy Thompson et John Keddy Sr auprès de nos clients. Cela s'est révélé vraiment précieux et a immédiatement permis d'installer la confiance. Nous commercialisons la gamme complète de Volvo CE, mais les réactions à celle-ci ont été si bonnes que nous avons décidé nous-mêmes de l'acheter, soit pour la vendre, soit pour l'inclure à notre parc de location. »

Le choix d'Albuquerque comme site de démonstration n'était pas dû au hasard, selon Dan Donovan.

« Les toutes premières machines série 6000 avaient tendance à surchauffer et ne fonctionnaient pas aussi bien en altitude. Volvo a fait en sorte d'éliminer ces problèmes. Il est un peu inhabituel qu'un client achète un finisseur de démonstration à peine arrivé de chez le fabricant. Les gens ont tendance à ne pas vouloir acheter les premières machines sorties de l'usine, mais c'est exactement ce qui s'est passé avec la série 7000. J'ai huit machines de démonstration sur le terrain et nous en avons déjà vendu trois.

Les gens nous font confiance. Je leur dis : 'Les Blaw Knox que vous connaissiez sont de retour.' Et Volvo est là. » 

Un article de Tony Lawrence



CareTrack sauve un moteur dans la ville des nababs.



La ville, qui date de 8000 av. J.-C., jouit d'une longue histoire et d'une riche culture.

CONNUE COMME LA « VILLE DES NABABS », LUCKNOW, SUR LES RIVES DE LA GOMTI, EST LA CAPITALE DE L'ÉTAT INDIEN DE L'UTTAR PRADESH. SITUÉE AU SUD DU NÉPAL, LA VILLE, QUI DATE DE LA DYNASTIE SURYAVANSHI, VERS 8000 AV. J.-C., JOUIT D'UNE LONGUE HISTOIRE ET D'UNE RICHE CULTURE.

Les premiers nababs qui se sont installés là ont laissé en héritage un grand nombre d'œuvres littéraires, musicales, chorégraphiques et artistiques qui restent populaires malgré la modernisation de la ville et les nombreuses transformations qu'elle a subies au cours des dix derniers millénaires.

La société APCO Infratech, qui est spécialisée dans les infrastructures et la construction routière, a contribué à certains des changements les plus récents dans la physionomie de la ville. Basée à l'est de la ville, APCO emploie plus de 850 personnes, dont 120 ingénieurs diplômés, et est spécialisée dans la construction routière, la maintenance, les infrastructures énergétiques, la construction urbaine et le développement industriel. Client de Volvo Construction Equipment (Volvo CE) depuis 2011, APCO compte sur la qualité de ses machines pour que ses chantiers fonctionnent sans à-coups. La société possède actuellement 23 machines Volvo, parmi lesquelles des niveleuses pour sa division routière et des chargeuses sur pneus pour sa carrière.



CareTrack fournit les données de la machine, parmi lesquelles la consommation de carburant et les performances opérationnelles, qui peuvent être consultées à distance par le propriétaire et le distributeur.

« SANS L'AIDE DE CARETRACK, IL AURAIT FACILEMENT PU PASSER INAPERÇU. »

TRAVAILLER SANS DISCONTINUER

Amit Singh, responsable du service client d'Infra Equip, distributeur indien de Volvo CE : « Les temps d'immobilisation sont ce qui coûte le plus cher à nos clients. Pour maintenir une bonne relation, nous devons donc veiller au bon état de leurs machines. Malheureusement, les pannes sont inévitables et lorsque nous repérons un problème, notre priorité est d'alerter le client et de régler le problème aussi vite que possible. »

Infra Equip a fait la preuve de sa capacité à résoudre rapidement les problèmes de temps morts le jour où CareTrack, le système télématique breveté de Volvo CE, a émis une alerte. Le système fournit les données de la machine, parmi lesquelles la consommation de carburant et les performances opérationnelles, qui peuvent être consultées à distance par le propriétaire et le distributeur. Récemment, CareTrack a signalé que la pression d'huile de l'une des chargeuses sur pneus d'APCO Infratech avait atteint un niveau inquiétant. Continuer à utiliser la machine

pouvait avoir des conséquences graves, voire catastrophiques, pour le moteur.

« Ce n'est pas un problème courant », explique Amit Singh. « Sans l'aide de CareTrack, il aurait facilement pu passer inaperçu et causer d'importants dégâts au moteur. C'est une panne qui aurait coûté cher et aurait pris beaucoup de temps à réparer. Avec CareTrack, nous avons pu prévenir immédiatement le client et éviter que le moteur ne soit endommagé. Mieux encore, nous avons pu croiser les informations de CareTrack et les données de MATRIS, le système de diagnostic électronique embarqué de Volvo CE, pour faire rapidement un diagnostic précis. »

À VOTRE SERVICE

En 24 heures, un technicien qualifié de Volvo CE avait été dépêché sur place pour rechercher ce qui avait provoqué l'alerte. Il s'est avéré qu'une pompe d'alimentation ne fonctionnait plus correctement, d'où la baisse de la pression d'huile. Si la machine avait continué à travailler, le moteur se serait très probablement grippé, ce qui aurait coûté très cher au client en pièces, en heures de travail et en temps d'immobilisation.

M. Kamish, ingénieur chargé des aspects mécaniques chez APCO Infratech, qui dirige l'exploitation de la carrière : « Lorsque l'une de nos chargeuses sur pneus est en panne, des



MATRIS et CareTrack travaillent de concert pour fournir des informations sur la consommation de carburant et les performances du moteur, des alertes d'entretien et des rapports d'erreur.

camions restent vides, à ne rien faire. Cela multiplie par plus de deux le coût de la panne seule, car ce n'est plus une machine qui est immobilisée, mais plusieurs. Grâce à des systèmes de contrôle à distance tels que CareTrack et à la réaction rapide du distributeur de Volvo CE, nous avons pu identifier le problème et prévenir tout dégât grave. Nos machines travaillent plus de 12 heures par jour. Par conséquent, plus nous résolvons un problème rapidement, mieux cela vaut. »

UN PARTENARIAT FONDÉ SUR LA CONFIANCE

Selon Amit Singh, qui est chargé du service après-vente du distributeur de Volvo CE, le remplacement d'un moteur peut nécessiter jusqu'à 17 jours de travail et coûter plus de 2,3 millions de roupies (36 000 USD). « La réaction rapide de notre service et des équipes d'entretien ont permis à notre client d'économiser plus de 1,5 million de roupies (24 000 USD) et plus de dix journées d'immobilisation. Nous nous considérons comme le partenaire de nos clients car le fait de les aider à faire prospérer leurs entreprises nous permet de faire prospérer la nôtre. Nous faisons donc toujours de notre mieux pour garder les machines de nos clients en état de marche, quoi qu'il arrive. »

Volvo CE s'appuie sur les technologies les plus en pointe pour permettre à ses clients, aux opérateurs et aux distributeurs de surveiller les données des machines. MATRIS et CareTrack travaillent de concert pour fournir des informations sur

« NOUS NOUS CONSIDÉRONS COMME LE PARTENAIRE DE NOS CLIENTS CAR LE FAIT DE LES AIDER À FAIRE PROSPÉRER LEURS ENTREPRISES NOUS PERMET DE FAIRE PROSPÉRER LA NÔTRE. »

la consommation de carburant et les performances du moteur, des alertes d'entretien et des rapports d'erreur. « A cette occasion, notre personnel a fait preuve d'un excellent travail d'équipe pour résoudre le problème de l'un de nos meilleurs clients », ajoute Amit Singh. « En conséquence, nous avons resserré nos liens avec eux et espérons renforcer notre partenariat à l'avenir. »

Un article de Holly Brace



**Volvo et KDB
collaborent pour
que l'impossible
devienne
possible.**

Imaginez la scène : des montagnes, une forêt, des marécages et, en dessous, un gazoduc essentiel transportant du gaz de Russie en Turquie. D'une façon ou d'une autre, il faut construire une route au

milieu de tout cela jusqu'à une centrale thermique, pour les Jeux olympiques de Sochi, en Russie, en 2014, un projet prestigieux s'il en est.

Konstantin Grigoriev-Rudakov, de KDB, la principale société de construction routière à Krasnodar, dans le sud de la Russie, à environ 80 km au nord-est de la mer Noire : « Volvo Construction Equipment nous donne les moyens de rendre possible l'impossible. Il suffit d'avoir des équipements Volvo pour trouver rapidement une solution au problème le plus ardu. »

KDB, qui existe depuis 75 ans, a adopté avec enthousiasme les technologies de Volvo Construction Equipment (Volvo CE). Oleg Hohryakov, chef de projet : « KDB possède un grand parc de machines Volvo : plus de 17 unités (deux chargeuses-pelleteuses, une pelle hydraulique sur chenilles, trois finisseurs, deux chargeurs multifonctions, ainsi que quatre compacteurs et cinq camions Volvo). KDB et Volvo sont très certainement un excellent exemple de tandem technique harmonieux. Chaque société aide l'autre à développer ses activités. Une telle coopération influe positivement sur la qualité des routes, de sorte que que les automobilistes puissent emprunter une route avec plaisir. »

Pour KDB, ou Kubandorblagoustroïstvo, ce partenariat est essentiel. Depuis 2007, la société a été engagée par contrat pour les Jeux olympiques et sa première mission a été la construction d'une voie d'accès à une centrale thermique près de Dzhubga, dans le centre administratif de Krasnodar Kraï. Cette voie ne fait peut-être qu'un kilomètre de long, mais le terrain, et le précieux gazoduc Blue Stream qui passe dessous, en ont fait un projet complexe nécessitant les équipements les plus fiables et les opérateurs les plus qualifiés.

Le partenariat remonte à huit ans, quand la direction de KDB a choisi les équipements de Volvo et acheté une niveleuse G746B. Cette dernière s'est révélée une machine polyvalente, puisqu'elle a aussi été utilisée comme bulldozer et engin de terrassement. Sept ans plus tard, elle fonctionne encore à la perfection. Pour KDB, acheter les bonnes machines a été très simple. Ferronordic Machines est le distributeur agréé de Volvo CE à Krasnodar. La société propose d'entretenir les machines et de former les opérateurs. Cela signifie que le client peut utiliser sa machine deux jours seulement après l'avoir achetée.

Alexander Kulik est le directeur général de KDB. Il est aussi un client satisfait. La liste des équipements de la société est éloquente. « Les premiers équipements achetés pour KDB étaient un finisseur Volvo ABG 6820, des compacteurs DD138HFARC, DD95 et DD38HF, une chargeuse Skid-Steer MC135C et des camions Volvo. D'un point de vue technique, ce choix était justifié. Ces machines ont dépassé toutes nos attentes.

Le finisseur, ajoute-il, a parfaitement maîtrisé le macadam et le béton bitumineux coulé (une technique d'enrobé relativement récente). Nous avons aussi acheté des outils et

« KDB et Volvo sont très certainement un excellent exemple de tandem technique

harmonieux.

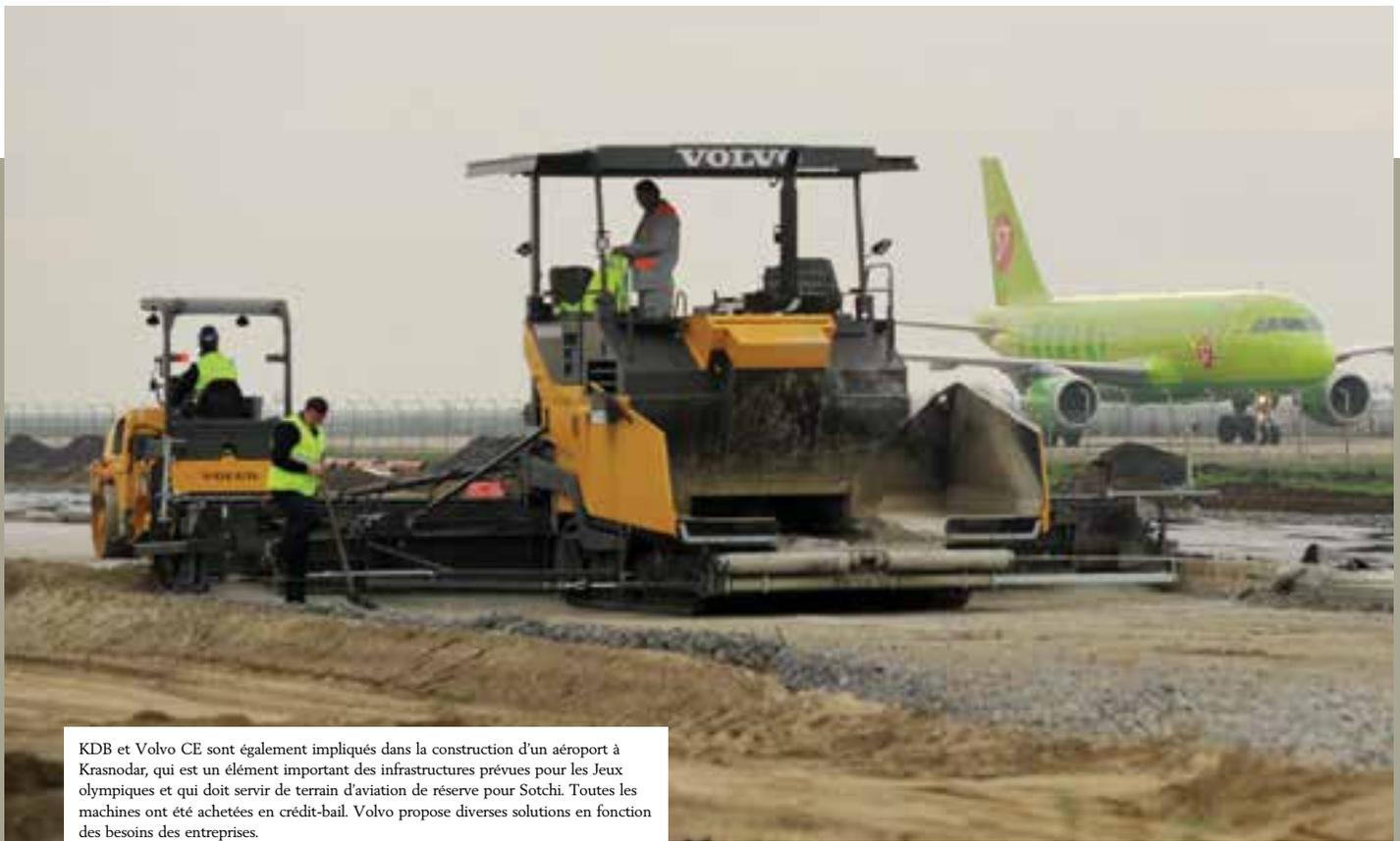
Chaque société aide l'autre à développer ses activités. »



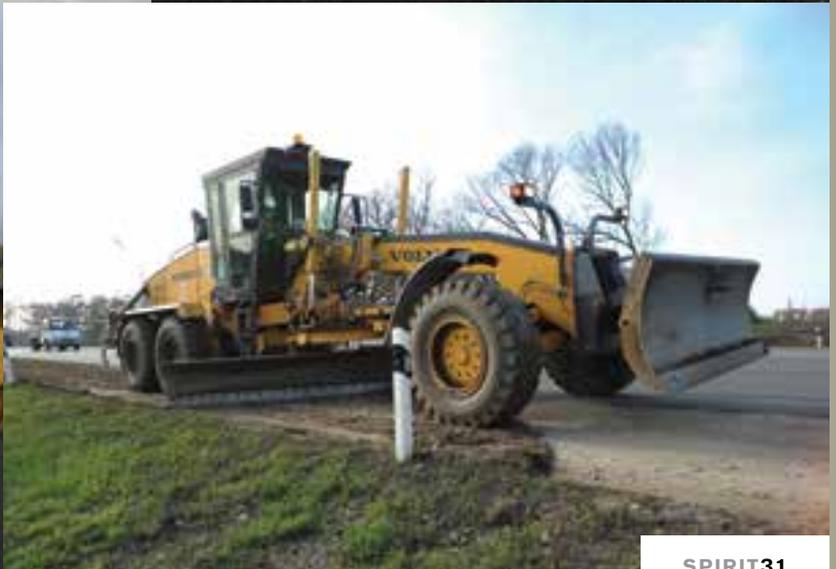
Konstantin Grigoriev-Rudakov, de KDB

accessoires pour le chargeur multifonctions, un balai avec un pulvérisateur d'eau et une fraiseuse à froid. Ces équipements se sont révélés très utiles pendant la construction de l'autoroute Maykop-Tuapse. Toutefois, toutes ces machines sont polyvalentes et elles ont aussi participé aux secours, à Krymsk, quand les fortes précipitations ont causé de graves inondations. « Les chargeurs multifonctions sont très puissants », dit-il avec enthousiasme. Maintenant, il est fier d'une nouvelle association entre KDB et Volvo CE, pour la construction d'un aéroport à Krasnodar, un élément important des infrastructures prévues pour les Jeux olympiques, qui doit servir de terrain d'aviation de réserve pour Sochi. Un autre détail essentiel a fait beaucoup pour resserrer les liens entre les deux sociétés. « Nous avons acheté tous nos équipements en crédit-bail. Volvo propose diverses solutions qui permettent aux entreprises de rendre leurs activités plus efficaces. »

L'année dernière, cherchant à innover, particulièrement dans l'utilisation de matériaux recyclés pour la rénovation routière, KDB s'est tourné vers Volvo CE. C'est à ce propos, selon Konstantin Grigoriev-Rudakov, son candidat pour les sciences de l'ingénierie et directeur général adjoint de KDB, que Volvo CE les a aidés à trouver des solutions, comme pour cette route, près de Dzhubga. KDB a mis au point de nouveaux matériaux pour la construction routière, non seulement à Krasnodar, mais dans tout le pays. « Lorsque nous testons des technologies novatrices, il est extrêmement important que les nouveaux équipements fonctionnent parfaitement. Dans ce cas, Volvo fournit des machines fiables sur lesquelles on peut compter les yeux fermés. Les équipements de Volvo ne vous laissent jamais tomber, même dans les situations les plus critiques et c'est très important pour les sociétés de construction. »



KDB et Volvo CE sont également impliqués dans la construction d'un aéroport à Krasnodar, qui est un élément important des infrastructures prévues pour les Jeux olympiques et qui doit servir de terrain d'aviation de réserve pour Sotchi. Toutes les machines ont été achetées en crédit-bail. Volvo propose diverses solutions en fonction des besoins des entreprises.





*« Les équipements
de Volvo ne vous
laissent jamais
tomber, même
dans les situations
les plus critiques et
c'est très important
pour les sociétés
de construction. »*

Ce que tous les dirigeants de KDB apprécient, c'est Care Track, le système qui permet de « surveiller » les machines et qui les avertit quand elles ont besoin d'un entretien. Care Track est installé en série. La connexion au système et l'abonnement sont gratuits pendant trois ans. Alexander Kulik, directeur général : « Ce système nous permet de réduire nos coûts. Nous pouvons repérer les défauts de nos machines et prendre des mesures à temps. Le facteur humain est totalement éliminé. Il est impossible 'd'oublier' ou de manquer de temps. »

Une connexion à Internet est tout ce dont on a besoin pour utiliser Care Track. Konstantin Grigoriev-Rudakov : « On n'a vraiment pas besoin d'être près d'une pelle hydraulique ou d'une chargeuse pour vérifier son état technique. On peut être dans une autre ville, voire dans un autre pays. Toutes les machines Volvo CE sont équipées d'un module GPS intégré, d'un modem et d'un récepteur. Grâce à ces appareils, on peut consulter l'état des machines sur le réseau mobile. Pour ouvrir une session, il faut un ordinateur connecté à Internet, un nom d'utilisateur et un mot de passe. »

Les données fournies par Care Track sont de trois sortes : des cartes et suivis, des rapports d'exploitation et une commande de service. Le système informe sur la consommation de carburant, les heures travaillées, et envoie des rappels pour les entretiens. Konstantin a une dernière remarque à faire : « Même quand on est en vacances aux Antilles, on peut voir où se trouve une machine, combien de carburant elle consomme et choisir un jour pour son entretien. »

Selon Oleg Hohryakov, chef de projet, le résultat de ce programme rigoureux d'entretien est que les machines Volvo CE travaillent de 12 à 16 heures par jour. « Elles travaillent constamment, sans interruption. Le service client fonctionne à la

perfection. À tout moment, nous pouvons commander un service et savoir que le travail sera fait dans les meilleurs délais. »

Ces machines ultramodernes sont-elles faciles à utiliser ? « Les machines étrangères modernes sont largement utilisées aujourd'hui », nous confie Alexander Kulik. « Néanmoins, dans notre région, nous manquons de personnel pouvant conduire ces machines. La question de la formation du personnel s'est donc posée. » Il fait remarquer à quel point le fait que Volvo CE propose des stages de formation aux entreprises qui achètent ses équipements est important. KDB prévoit désormais de créer son propre centre de formation et met actuellement au

point un module de formation avec l'aide de Volvo.

KDB est fière de ses dernières réalisations, qui ne se limitent pas à la route de la centrale thermique de Dzhubga, à la rénovation d'une partie de l'autoroute Sochi-Dzhubga ou à d'autres projets dans Krasnodar. La société a construit toutes les infrastructures routières autour d'une conserverie, toutes les routes conduisant au village automobile de Jug Avto et à d'autres autoroutes en cours. Tous ces chantiers utilisent des machines Volvo CE : finisseurs, compacteurs, tombereaux et chargeurs multifonctions. Ses propres innovations technologiques signifient que la société est tournée vers l'avenir. Ainsi que l'exprime Konstantin Grigoriev-Rudakov : « Dans son domaine, KDB est une société tournée vers l'avenir, ce qui la rend semblable à Volvo. »

Il n'est donc guère étonnant que le chef de projet, Oleg Hohryakov, parle « de tandem technique harmonieux » et que KDB et Volvo CE s'efforcent ensemble de rendre possible l'impossible. 

A professional golfer in a blue polo shirt and white trousers is captured mid-swing on a lush green golf course. In the background, a yellow Volvo excavator is visible, partially obscured by trees. The scene is set in a park-like environment with large, leafy trees.

Pourquoi Volvo et le golf sont-ils si bien assortis ?

Les sponsors d'événements sportifs n'ont pas de favoris. Cela semble une évidence. Néanmoins, si Volvo Construction Equipment pouvait avoir un faible pour une superstar en particulier, ce serait probablement le golfeur Louis Oosthuizen.



« Avant le tournoi pro-am, nous lui avons dit qu'il pourrait échanger la voiture contre la pelle s'il gagnait. »

Pourquoi ? Remontons un peu dans le temps, début 2013, au Country Club de Durban, sur le 18ème green du Volvo Golf Champions, à la fin du deuxième tour.

Louis Oosthuizen, vainqueur de l'Open de Grande-Bretagne en 2010 et bon deuxième derrière Bubba Watson lors des Masters de 2012, prend un temps inhabituellement long pour exécuter un birdie putt de 9 mètres.

C'est étrange. Ce n'est que le deuxième tour et il est déjà bien placé comme co-leader. Cela n'a rien d'un coup très important et on est encore à 24 heures du « Moving day », quand les concurrents commencent à jouer des coudes pour être en bonne place avant l'offensive finale. De plus, les choses sérieuses ne commencent pas avant dimanche.

Si ce n'est que le deuxième tour du Volvo Golf Champions, un événement de 2 millions USD, est un peu spécial. C'est un tournoi dans le tournoi, dans lequel deux équipes professionnelles s'associent à un amateur, client de Volvo. Les deux meilleurs scores sur chaque trou contribuent au score de l'équipe. Les vainqueurs remportent un véhicule

POURQUOI L'EC55B FIGURAIT EN TÊTE DES SOUHAITS DE LOUIS

Louis Oosthuizen, cependant, qui jouait aux côtés de l'amateur Colin Ledwith, d'Angleterre, et du meilleur professionnel de Thaïlande, Thongchai Jaidee, convoitait autre chose.

Une pelle hydraulique Volvo EC55B, pour être précis.

Elin Svanström, coordinateur des parrainages et des événements de Volvo Construction Equipment (Volvo CE) :

« Il possède une ferme près de Mosel Bay, en Afrique du Sud, et il voulait une pelle hydraulique pour réaliser divers travaux d'excavation et, peut-être, aménager quelques nouveaux bunkers sur son terrain d'entraînement !

La première fois qu'il a vu l'EC55B, c'était au Volvo China Open, il y a deux ans, et il avait parlé à la société d'en acheter une. C'est pourquoi, avant le tournoi pro-am, nous lui avons dit qu'il pourrait échanger la voiture contre la pelle s'il gagnait. » On dit que c'est dans l'adversité que les caractères se révèlent. Louis Oosthuizen a ainsi réussi son putt (il a aussi remporté le tournoi) et transformé son rêve en réalité.

VOLVO ET LE GOLF : HISTORIQUE

C'est pourquoi le lien entre Volvo et Louis Oosthuizen est si spécial. L'histoire de Volvo et du golf ne date d'ailleurs pas d'hier. Le parrainage du circuit européen remonte au Volvo Belgian Open, en 1987. En 2011, la première année des Volvo Golf Champions, ce tournoi est devenu le neuvième tournoi européen parrainé par Volvo, qui parraine ainsi plus de tournois que n'importe quel autre sponsor.

Mai 2013 a été un mois particulièrement important pour Volvo, avec le début de son open de Chine à Tianjin, au début du mois, remporté haut la main par l'Australien Brett Rumford. Immédiatement après, il y a eu le Volvo World Match Play Championship au Thracian Cliffs Golf and Beach Resort, en Bulgarie, où le champion de l'US Open en 2010, Graeme MacDowell, d'Irlande du Nord, a triomphé dans la finale face à l'impressionnant Thongchai Jaidee.

Per Ericsson, président de Volvo Events Management (société qui gère les événements de Volvo : « Volvo a été la



« Volvo a été la première société à faire venir un tournoi du circuit européen en Chine et nous sommes les premiers à faire venir un tournoi du circuit européen en Bulgarie. »

première société à faire venir un tournoi du circuit européen en Chine et nous sommes les premiers à faire venir un tournoi du circuit européen en Bulgarie, car l'Europe de l'Est est une région importante pour nous. Au moment où nous organisons notre 130ème tournoi professionnel de golf, nous sommes très fiers de continuer à être à l'origine de telles innovations. »

Les golfeurs présents à Thracian Hills ont énormément apprécié cet événement. Thomas Aiken, le demi-finaliste sud-africain : « Cela a été une semaine fantastique. Comme toujours, l'organisation de Volvo a été extraordinaire. Cette fois encore, le tournoi était spectaculaire et l'atmosphère excellente. »

UNE MARQUE FORTE

Il est facile de voir pourquoi Volvo et golf vont si bien ensemble. Pour commencer, les deux ont un public véritablement international et une identité (ou marque) forte. Les gens savent exactement ce qu'ils représentent.

Tous ceux qui aiment le golf savent que, pour bien jouer, il faut maîtriser son équilibre physique et mental, avoir le sens du rythme et acquérir un excellent swing auquel on peut se fier en permanence. Il ne suffit pas d'être bon de temps en temps. Pour être vraiment bon, il faut être très passionné et très professionnel.

Passionné, extrêmement performant et professionnel, avec des technologies et des innovations d'avant-garde ? Tout cela est très Volvo.

La mécanique de grande qualité du golf et les technologies utilisées dans la fabrication des clubs génèrent créativité et innovation. Un golfeur a besoin de pouvoir repousser les limites, de tenter de nouveaux coups et de lancer de nouvelles idées. Le

souci du détail est aussi essentiel. Il ne sert à rien d'envoyer une balle à 300 mètres si l'on ne peut pas réussir un putt à 1,5 mètre.

IMPLIQUER NOS CLIENTS

Cette année, nous faisons un gros effort pour impliquer plus de clients de Volvo Construction Equipment, en particulier. Nous les invitons à participer au tournoi international de Volvo pour ses clients, le Volvo World Golf Challenge, et à s'inscrire à l'un des nombreux tournois que nous organisons localement », explique Elin Svanström.

« S'ils jouent bien, ils peuvent se qualifier pour les tournois régionaux et même pour la finale mondiale, où les meilleurs finalistes jouent avec les pros et ont la possibilité de faire équipe avec des stars du golf comme Louis Oosthuizen. L'enthousiasme de nos amateurs à Durban suffit à donner envie à n'importe qui d'apprendre à jouer ! »

En tant qu'amateurs, ils ne remporteront aucun prix en argent, mais ils pourront malgré tout repartir avec une voiture Volvo ou l'une de nos pelles hydrauliques, puisque les règles ont été récemment modifiées, de sorte que même les amateurs peuvent garder le prix prévu pour un « trou-en-un », la pelle hydraulique, par exemple.

Toute personne ayant la chance d'accéder à la finale mondiale aura peut-être l'occasion de voir Louis Oosthuizen à l'œuvre. En remportant la finale de Durban cette année, il est automatiquement devenu le premier golfeur à se qualifier pour les Volvo Golf Champions de 2014, où il pourrait bien tenter de compléter sa collection de machines Volvo CE. 

Un article de Tony Lawrence

VOLVO AND GOLF ICONIC AND PRESTIGIOUS EVENTS



Volvo China Open Champion 2013 - Brett Rumford

VOLVO CHINA OPEN

Le championnat international de golf de Chine 20ème anniversaire en 2014 Le Volvo China Junior Championship offre aux jeunes golfeurs toujours plus nombreux en Chine une chance de se qualifier pour le Volvo China Open.



Volvo Golf Champion 2013 - Louis Oosthuizen

VOLVO GOLF CHAMPIONS

Le premier de la saison sur le circuit européen. Le premier vrai tournoi des champions du circuit européen inauguré en 2011.



Volvo World Match Play Champion 2013 - Graeme McDowell

VOLVO WORLD MATCHPLAY

Créé en 1964 et l'un des tournois les plus emblématiques du golf international. Largement considéré comme le championnat du monde non officiel de matchplay.



Ironman au cœur de la révolution de la Volvo Ocean Race

« LORS DE LA PROCHAINE COURSE, TOUS LES ÉQUIPAGES COURRA SUR LE MÊME NOUVEAU VOILIER VOLVO OCEAN 65 , CE QUI REPLACERA LES NAVIGATEURS AU CŒUR DE LA COURSE. »



Nick dirige le « chantier maritime », un service centralisé d'entretien et de réparation.

MANIFESTEMENT, NICK BICE A PLUS D'UNE FACETTE. IL Y A NICK BICE, LE PÈRE DE FAMILLE, NICK BICE, L'AVENTURIER, NICK, LE CO-ÉQUIPIER ET NICK L'INDIVIDUALISTE. SANS COMPTER QU'IL Y A NICK BICE SUR TERRE ET NICK BICE SUR MER.

Lorsque le départ de la Volvo Ocean Race sera donné, le 4 octobre 2014, et que les voiliers s'élanceront pour un périple de neuf mois et 39 379 milles marins, lorsque les amarres auront été larguées, Nick, le père de famille et le co-équipier, restera à terre, physiquement, mais pas complètement mentalement.

Cet Australien de 35 ans jouera pourtant un rôle aussi important que les autres l'année prochaine, pour la nouvelle version de la course.

Nick dirige le « chantier maritime », un service centralisé d'entretien et de réparation de bateaux qui forme le cœur du nouveau concept « monotype » de la course. L'objectif est de faire courir tous les équipages sur des voiliers Volvo Ocean 65 ultramodernes et identiques, ce qui permettra de réduire les coûts, mais aussi de rendre la course beaucoup plus spectaculaire. C'est une chose qui n'a jamais été tentée auparavant dans une course de ce genre.

LES NAVIGATEURS AU CENTRE

« La course menaçait de devenir irréalisable », explique Nick. « Bien sûr, c'est le summum de la course au large, mais le poids supporté par les sponsors devenait un réel problème. Dans la course de 2005, par exemple, les budgets les plus importants atteignaient 20 et 30 millions d'euros.



La Volvo Ocean Race est considérée comme la course au large la plus dure au monde.

« C'EST COMME UN SERVICE POUR CAMIONS OU ENGINES DE CONSTRUCTION, APRÈS PLUSIEURS MILLIERS D'HEURES DE TRAVAIL. NOUS SAURONS EXACTEMENT CE QUE NOUS AURONS À FAIRE. »

Cela devenait comme la Formule 1, dans laquelle la technologie joue un rôle énorme. Jusqu'à un certain point, les équipages achetaient leurs performances et le droit de gagner. Lors de la prochaine course, chaque équipage courra sur de nouveaux voiliers Volvo Ocean 65 identiques, ce qui replacera les navigateurs au cœur de la course. »

L'équipe du « chantier maritime », qui se compose d'une cinquantaine de personnes au plus fort de son activité, suivra la course tout autour du monde, d'Alicante, d'où elle partira, au Cap, à Abu Dhabi, à Sanya, en Chine, à Auckland, à Itajai, au Brésil, à Newport, à Rhode Island, à Lisbonne, à Lorient, en France, et, enfin, à Göteborg.

À chaque escale, divers niveaux de services, du petit entretien au démontage complet, avant une étape particulièrement difficile, seront proposés aux équipages. Le public aura également accès au « chantier maritime » dans chaque village de la course.

L'EPOQUE OU 750 000 EUROS NE VALAIENT RIEN

« C'est comme un service pour camions ou engins de construction, après plusieurs milliers d'heures de travail. Nous saurons exactement ce que nous aurons à faire au Cap, à Auckland et partout ailleurs. Auparavant, les équipages se chargeaient des réparations, ce qui impliquait de prévoir un

personnel supplémentaire.

En outre, puisque la conception de chaque voilier était différente, les pièces de rechange étaient faites sur mesure, du cabestan aux mâts, en passant par les bômes et les dérives sabres. Un voilier pouvait transporter autour du monde un mât de rechange d'une valeur de 750 000 euros et ne jamais l'utiliser. À la fin de la course, il ne valait plus rien.

Cette fois-ci, les pièces pourront servir à n'importe quel voilier et les Volvo Ocean 65 sont beaucoup plus robustes que leurs prédécesseurs. Ils n'ont pas été conçus pour disputer une course, mais deux. Le budget des sponsors sera ainsi réduit à 10 ou 14 millions d'euros. »

Le premier Volvo Ocean 65, conçu par Farr Yacht Design, aux États-Unis, et construit par un consortium européen, a été livré à l'équipage SCA, un équipage exclusivement féminin, qui l'a essayé en ralliant Lanzarote depuis le Royaume-Uni.

VITESSE, ROBUSTESSE, SECURITE

Les premiers comptes rendus sont tous bons, selon Nick. Avec son tirant d'eau en eau profonde, l'inclinaison de sa quille, ses ballasts supplémentaires et ses huit cloisons (au lieu des quatre dont était doté le Volvo Open 70), le voilier est à la hauteur de sa réputation en matière de vitesse, de robustesse et de sécurité.

Le Volvo Ocean 65 sera aussi équipé de plus de caméras et de micros répartis sur tout le voilier, ce qui permettra aux amateurs de vivre la course au plus près et en temps réel. Ils seront aux premières loges pour voir les voiliers affronter des icebergs, des baleines, des vagues de la taille d'un immeuble de cinq étages et des températures allant de -15 à +45 degrés. Il ne fait aucun doute que Nick regardera tout cela avec intérêt.

Constructeur naval de profession, Nick a déjà participé à deux Volvo Ocean Race et fait partie des équipes à terre dans deux autres. Il a en effet passé une grande partie de son enfance sur des bateaux.

DES DEFIS EXTRÊMES

Il est, reconnaît-il lui-même, attiré par les « défis extrêmes (c'est cela ou je n'ai vraiment pas de mémoire) ». Il n'exclut certainement pas de participer de nouveau à la course (bien qu'il doive encore consulter sa nouvelle épouse et sa fille à ce propos).

« La Volvo Ocean Race est une expérience tellement unique et rares sont les personnes dans le monde qui ont la chance d'y participer. C'est très spécial. Lorsque l'on se retrouve



« LA VOLVO OCEAN RACE EST UNE EXPÉRIENCE VRAIMENT UNIQUE ET RARES SONT LES PERSONNES DANS LE MONDE QUI ONT LA CHANCE D'Y PARTICIPER. »

face à des vagues de 18 mètres, l'amitié qui vous lie aux personnes qui vous entourent est exceptionnelle. »

Pour cette fois, cependant, Nick jouera les marins d'eau douce. Il travaille dur au chantier maritime, puis rentre chez lui préparer le dîner et s'occuper de sa fille.

Les défis extrêmes ne sont pas à l'ordre du jour, si ce n'est, évidemment, sa participation à quelques triatlons Ironman (pour les non-initiés : 3,86 km à la nage, 180,25 km de course cycliste et un marathon). Jusqu'à présent, Nick en a fait quatre cette année. Tout le monde a besoin d'un peu d'animation dans sa vie. **VA**

Un article de Tony Lawrence



POURQUOI VOLVO CE SE FOCALISE SUR SES GRANDS COMPTES

Les machines de Volvo Construction Equipment sont de toutes sortes et de toutes tailles. C'est la même chose pour ses clients. À une extrémité, on a l'entreprise individuelle classique ne possédant qu'une seule machine, à l'autre, des sociétés plus grosses que Volvo CE, voire que l'ensemble du groupe Volvo.

Sans surprise, ces entreprises, ces « grands comptes » nécessitent une relation particulière .

Carl Slotte, vice-président directeur des Grands Comptes de Volvo CE : « Les grands comptes sont des clients exigeants, dont les besoins sont différents de ceux des entreprises locales. Les multinationales ont une empreinte mondiale et nous devons donc avoir une approche différente de celle que nous avons avec les entreprises locales, qui ont d'autres besoins. Toute la difficulté est là. »

Ces grandes entreprises deviennent de plus en plus nombreuses, dans la mesure où la concurrence féroce qui sévit dans des secteurs comme ceux des carrières, du ciment et des agrégats entraîne l'absorption des moyennes entreprises par de plus grandes.

« Nous observons la consolidation de l'interface clients à mesure que les grands comptes grandissent et élargissent leur empreinte en devenant des acteurs mondiaux. Il est important pour nous de soutenir leur croissance quand ils s'implantent sur des marchés émergents », ajoute Carl Slotte.

LE PARTAGE D'INFORMATIONS

« La relation consiste beaucoup à faciliter et à partager des informations. Nous devons être diplomates parfois, pour tout arranger. C'est notre rôle le plus important. »

Quand un gros client devient-il un grand compte ? Il n'existe pas de définition simple, selon Thomas Stemper, directeur des Grands Comptes de Volvo CE pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique (EMEA).

« Dans certains secteurs, comme celui des poids lourds, par exemple, on peut dire qu'un grand compte est une entreprise possédant plus de 500 véhicules et présente sur au moins cinq marchés. Nos clients sont plus diversifiés que cela et on ne peut pas les mesurer de la même façon.

Nous travaillons, par exemple, avec de grandes sociétés des secteurs de la construction, du ciment et des déchets, et on ne peut pas les comparer. Elles sont toutes très différentes les unes des autres.

PRESENTES DANS 50 OU 70 PAYS

« Il y a des multinationales du ciment, par exemple, qui sont présentes dans 50 ou 70 pays dans le monde. Ce sont de réels acteurs mondiaux. Par ailleurs, dans le secteur de la construction, il y a des sociétés employant jusqu'à 115 000 personnes, soit à peu près autant que l'ensemble du groupe Volvo. »



Carl Slotte, vice-président directeur des Grands Comptes Volvo CE



Thomas Stemper, directeur des Grands Comptes de Volvo CE pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique (EMEA).

« Il est important pour nous de soutenir leur croissance quand ils s'implantent sur des marchés émergents. »

« Nous devons comprendre le point de vue de nos clients, ce qu'ils essaient de réaliser et ce que sera probablement leur prochaine étape en matière de nouveaux marchés ou segments. »

Volvo CE a quatre services grands comptes pour les régions EMEA, Amériques, Chine et APAC (Asie-Pacifique). Les grands comptes, qu'ils s'agissent de sociétés mondiales, internationales ou régionales, ont besoin de cohérence dans leurs relations avec leurs principaux fournisseurs et c'est la mission de Thomas Stemper. Ses collègues et lui s'efforcent donc de développer les activités de la société.

« Les grands comptes, quel que soit leur secteur, ne veulent pas de relations ou de conditions marché par marché. Ils veulent de l'homogénéité systématique, de la stabilité et ils veulent une seule personne comme principal contact direct. S'il y a un problème, où que ce soit et à quel que niveau que ce soit, ils veulent pouvoir s'adresser directement à cette personne pour le résoudre. Nous avons une équipe au siège et nous sommes soutenus par nos collègues sur le marché, qui travaillent localement avec ces clients. Nous avons développé notre structure avec le temps, de sorte que presque tous nos distributeurs ont une représentation dédiée aux grands comptes. »

AVOIR UNE VUE D'ENSEMBLE

Sur certains marchés importants de Volvo CE, comme la France, où les grands comptes représentent environ 30 % de de notre activité, nous disposons d'un service grands comptes complet épaulé par un représentant de la Région

Évidemment, le contact du siège est vital, selon Thomas Stemper, et c'est là que les accords sont préparés et négociés. « Il faut aussi que nos clients se sentent à l'aise avec nos distributeurs, sinon la relation ne fonctionne pas. »

Carl Slotte en convient. « Il n'est pas toujours facile pour les distributeurs, qui

peuvent avoir, localement, des contacts limités avec une société pourtant énorme au niveau international. Dans de tels cas, faire en sorte que toutes les personnes concernées aient une vue d'ensemble nécessite beaucoup de communications et d'informations. »

Quoi que Volvo CE fasse avec ses grands comptes, il est clair que cela fonctionne. Les commentaires de ces clients eux-mêmes le confirment. Thomas Stemper, qui est basé à Konz, en Allemagne, pense qu'il y a deux raisons à ce succès : focalisation et travail d'équipe.

FOCALISATION SUR LE CLIENT

« Oui, je pense que notre force réside dans notre focalisation sur nos clients, sur ce qu'ils veulent et ce dont ils ont besoin. C'est ce que leurs commentaires nous apprennent.

« Tout d'abord, nous avons de très bonnes relations au plus haut niveau. Ensuite, et c'est tout aussi important, nos distributeurs sont aussi très focalisés sur les clients. De haut en bas de l'échelle hiérarchique de la société, il y a une excellente coordination et un très bon travail d'équipe. »

Comprendre la façon dont ses clients gèrent leurs entreprises a toujours été un autre point fort de Volvo CE et c'est sur ce point que Thomas Stemper et ses collègues travaillent en permanence.

« Oui, c'est extrêmement important pour nous. Nous devons comprendre le point de vue de nos clients, ce qu'ils essaient de réaliser et ce que sera probablement leur prochaine étape en matière de nouveaux marchés ou segments.

Il est très important de suivre de près ses clients et de les aider dans les bons comme dans les mauvais moments, comme lorsque leur chiffre d'affaires baisse et qu'ils ont besoin de garder leurs machines plus longtemps, ou d'en acheter de nouvelles en crédit-bail. Nous nous efforçons toujours d'améliorer le coût total de propriété.

En les comprenant, eux et leurs marchés, nous pouvons parfois apprendre des choses avant eux et cela peut être inestimable pour eux, pour nous et pour le succès de notre relation. » **VM**

Un article de Tony Lawrence

WELCOME TO
VOLVO DAYS

**Les Volvo Days
placent la barre
encore plus haut!**



En août et septembre derniers, plus de 8500 personnes venant des quatre coins du monde se sont retrouvées au cœur de la Suède, à Eskilstuna, la patrie spirituelle de Volvo Construction Equipment, pour les Volvo Days les plus spectaculaires et les plus réussis que jamais.

Le Customer Center de Volvo CE, qui se trouve à un jet de pierre au nord-ouest de la ville dans laquelle Volvo CE a vu le jour en 1832, a accueilli l'événement. Les visiteurs ont pu voir et même essayer la gamme complète des produits de Volvo Construction Equipment (Volvo CE), parmi lesquels les tout nouveaux compacteurs de terrassement SD75 et SD135, ainsi que les chargeuses sur pneus compactes L30G et L35G.

Ils ont également pu s'informer sur le portefeuille complet de services et de solutions clients de Volvo, et se faire la main sur les simulateurs Volvo, des plateformes novatrices et réalistes destinées à former les opérateurs en toute sécurité. Les simulateurs n'ont en outre aucun effet négatif sur l'environnement et permettent de ne pas bloquer une machine plus utile ailleurs. Tout au long de la visite, des activités sur des thèmes historiques et futuristes ont permis aux visiteurs d'explorer les 181 ans d'histoire de Volvo et d'en apprendre plus sur son approche novatrice de l'avenir.

Pour beaucoup, le temps fort de ces Journées a été l'extraordinaire spectacle dans lequel quelque 90 machines différentes, dont des camions de Volvo Trucks, couvrant tous les segments, du secteur forestier à celui des carrières et des mines, de la manutention, de la construction générale et



« Le spectacle... c'était comme une comédie de Broadway, mais avec du Heavy Metal. Étonnant ! »

lourde, de la construction routière, en passant par les travaux urbains, le pétrole et le gaz. Tout le monde a adoré le spectacle. C'est peut-être l'un de nos invités américains qui a le mieux résumé son impression : « Le spectacle... c'était comme une comédie de Broadway, mais avec du Heavy Metal. Étonnant ! »

Kajsa Dymling, responsable des événements pour la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) de Volvo CE : « Avec les Volvo Days, cette année, nous avons essayé de prendre toutes les pièces du puzzle et de les combiner en trois parties que sont le passé, le présent et le futur. Avec le temps, les choses ont évolué et c'est devenu 'explorer, interagir et rejoindre'.

Avec cet événement unique, nous voulions montrer à nos clients et à nos clients potentiels que nous étions

tournés vers l'avenir, mais que nous n'oublions pas d'où nous venons. »



« Ces heures passées au volant de nos machines et avec nos spécialistes sont la principale raison pour laquelle nos invités traversent la moitié du monde pour être présents. »

SD, qui sont déjà devenus une référence, et aux toujours très populaires tombereaux articulés. « Les essais de conduite sont au cœur même des Volvo Days », précise Kajsa. « Ces heures passées au volant de nos machines et avec nos spécialistes sont l'une des principales raisons qui poussent nos invités à traverser la moitié du monde. »

Lors de cette 55^{ème} édition des Volvo Days, les visiteurs ont pu parcourir l'histoire de la société et de ses origines au musée Munktells. La soirée de gala, était dédiée à ce que nos clients peuvent attendre de Volvo CE dans les années à venir, sur la base de notre « feuille de route » pour l'avenir.

Les Volvo Days sont un événement galvanisant qui permet de présenter tout ce que la société représente. Les réactions des clients sont excellentes et c'est vraiment ce qui compte. **VM**

Après ce spectacle qui a tenu les spectateurs en haleine, les visiteurs ont fait le tour de six « postes » répartis sur le site afin d'avoir un aperçu de la gamme complète de Volvo CE, que ce soit en termes de machines ou de services. « Cette introduction à notre offre complète s'est révélée extrêmement populaire », ajoute Kajsa. « Cela nous a permis de présenter en détail les produits et services disponibles pour nos clients et de rappeler les valeurs fondamentales de Volvo : la qualité, la sécurité et le respect de l'environnement. »

Après une matinée dédiée au plaisir et à l'information, les visiteurs ont eu le reste de la journée pour essayer les machines. Ils ont pu tout conduire, depuis l'étonnante et innovante pelle compacte ECR25D aux nouveaux compacteurs de terrassement



Volvo Spirit s'est entretenu avec un opérateur qui transforme la carte du Nigeria.

« CETTE MACHINE TRAVAILLE TOUS LES JOURS DEPUIS DEUX ANS ET N'EST ENCORE JAMAIS TOMBÉE EN PANNE, MÊME LORSQUE LE TRAVAIL EST TRÈS DUR. »



La beauté de l'endroit dissimule combien le travail y est difficile.

CELA FAIT BEAUCOUP RIRE L'OPÉRATEUR MONDAY JOHNSON ET SES COLLÈGUES : LORSQU'IL VÉRIFIE LA POSITION DE SA PELLE HYDRAULIQUE SUR LA CARTE SATELLITE D'UN TÉLÉPHONE MOBILE, ELLE SE TROUVE À PRÈS D'UN KILOMÈTRE EN MER.

Monday, un opérateur ayant 42 ans d'expérience, ne conduit pas la première machine sous-marine de Volvo. Il fait partie des 1200 personnes travaillant sur l'immense site EKO Atlantic de Lagos, au Nigeria, le plus grand projet d'île artificielle au monde.

Au bout d'un étroit sentier de sable, avec, de chaque côté, les eaux bleu cobalt de l'Atlantique, Monday peut prétendre qu'il travaille dans le lieu le plus pittoresque de la région. Toutefois, la beauté de l'endroit ne fait que dissimuler combien il est difficile d'y travailler.

Le thermomètre peut grimper jusqu'à 40° C et, à la saison humide, la pluie est parfois si drue que la visibilité est pratiquement réduite à zéro. Ensuite, il y a les conditions particulières de ce site de 10 km² : les embruns soulevés par les vagues qui se jettent contre les rochers, la poussière et le sable, quand le temps est chaud et très sec. Monday et sa machine doivent être solides.



Les machines Volvo travaillent dans des conditions très pénibles et résistent très bien.

« LES EMBRUNS SOULEVÉS PAR LES VAGUES QUI SE JETTENT CONTRE LES ROCHERS, LA POUSSIÈRE ET LE SABLE, QUAND LE TEMPS EST CHAUD ET TRÈS SEC. MONDAY ET SA MACHINE DOIVENT ÊTRE SOLIDES ».

ENTHOUSIASME

« Le travail est parfois dur », dit-il avec un grand sourire. « Mais les machines Volvo peuvent y faire face. Il fait frais dans la cabine. Le terrain est parfois irrégulier, mais la machine est très bien équilibrée. » Il hausse les épaules et sourit encore. « Ce n'est jamais un problème. Cette machine travaille tous les jours depuis deux ans et n'est encore jamais tombée en panne, même lorsque le travail est très dur. »

Monday et son EC460, qui a presque 5000 heures au compteur, sont chargés de poser des milliers de tonnes de granit qui proviennent d'une carrière située à 250 kilomètres. Ces

roches forment la base d'une digue de huit kilomètres de long qui protégera la nouvelle île de la mer.

Depuis deux ans que Monday travaille là, ce n'est pas la seule mission dont il a été chargé. Il a utilisé d'autres pelles hydrauliques Volvo, à flèche longue et courte, pour d'autres tâches, parmi lesquelles le déplacement et le tri des acropodes de béton de forme géométrique qui feront partie de ce que les gens de la région appellent « la grande muraille de Lagos ». Il a aussi conduit des chargeuses sur pneus.

Son visage exprime la satisfaction, mais aussi l'enthousiasme que lui inspirent les avantages qu'apportera Eko Atlantic à Lagos, sa ville natale. « Je suis fier de travailler ici. J'espère que cela aidera Lagos, attirera les investissements et se traduira par des emplois. Mais, j'aime aussi le travail et c'est bien payé ! »

UN DUR TRAVAIL

À la fin de la journée, Monday, qui est opérateur depuis douze ans, et ses collègues jouent souvent au football sur le chantier pour se détendre. Le football est le sport national du Nigeria et le pays est encore euphorique, après la victoire des Super Eagles dans la Coupe d'Afrique des nations, début 2013.



Alors que ses amis suivent les clubs anglais de première division dans lesquels jouent des stars nigérianes comme Jon Obi Mikel et Victor Moses, Monday suit les joueurs de Barcelone. « On rit et on plaisante entre nous avec le football. Même si le travail est dur, nous nous amusons beaucoup. »

Ce travail se poursuivra pendant de nombreuses années. Quatre ans après le début du chantier, 140 millions de tonnes de sable ont été extraites des fonds marins pour fournir les fondations de la nouvelle ville et 700 000 tonnes de granit ont été transportées d'Ibadan pour construire la digue. Néanmoins, il faudra encore plusieurs années avant qu'assez de sable n'ait été récupéré pour l'ensemble du site et Monday a encore quatre kilomètres de digue à construire.

DES OPPORTUNITÉS

On estime que, sur la terre qui a déjà été récupérée sur la mer, les premiers immeubles seront achevés d'ici 2015, mais il faudra encore une génération pour tout terminer. D'ici là, Monday aura probablement raccroché son casque depuis longtemps. En attendant, ce projet continuera à fournir des emplois et des opportunités à des hommes comme lui.

Se protégeant de la main du soleil de midi, Monday balaie du regard la vaste plaine de sable ponctuée de dunes artificielles et parsemée de machines vibrant dans la chaleur,

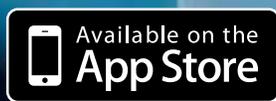
« J'ESPÈRE QUE CELA AIDERA LAGOS, ATTIRERA LES INVESTISSEMENTS ET SE TRADUIRA PAR DES EMPLOIS. »

d'où la nouvelle ville s'élèvera. « C'est fou de penser qu'une ville se tiendra là. » Un jour, ce sera le cas. Elle sera sur la carte et il l'aura mise là. **W**

Un article de Dan Waddell
Photographe Julian Cornish Trestrail

GARDEZ LE CONTACT RESTEZ INFORMÉ

Lisez Volvo Spirit partout dans le monde sur :
www.volvoespirmagazine.com



Suivez-nous sur Twitter, Facebook ou téléchargez notre application Spirit gratuite pour iPad, pour des articles en exclusivité, des vidéos et bien plus...



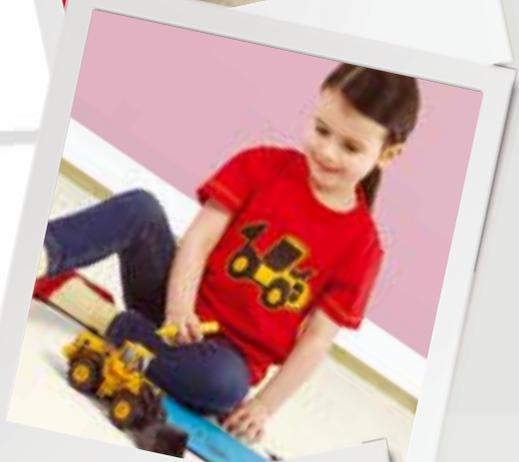
Official Volvo Merchandise

VOLVO

LA PRATIQUE REND PARFAIT

Une passion pour la perfection
commence tôt

Découvrez la collection Etiquette Jaune
www.volvomercandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation