

Communiqué de presse

Case IH tire son bilan

L'expansion de Case IH continue en Europe

Progression des parts du marché sur tous les marchés européens importants / Demande stable en prévision / Tout est axé sur une nette augmentation des ventes / Un feu d'artifice d'innovations sur les tracteurs annoncé pour 2013

Paris/St. Valentin, 25/02/13

À en croire Matthew Foster, Vice-président de Case IH et responsable de la branche européenne du fabricant de tracteurs et de matériel de récolte, 2012 a été un bon cru pour Case IH. Une croissance régulière a été observée dans la plupart des régions européennes. « Le Plan de Développement Stratégique que poursuivons nous laisse présager une augmentation de la croissance. Par conséquent, nous entendons mettre l'accent sur nos points forts dans le domaine de la récolte et des systèmes d'agriculture de précision (Advanced Farming Systems), tout en nous concentrons sur notre service après-vente et notre réseau de concessionnaires professionnels », déclare M. Foster.

De plus, les marchés en croissance de l'Europe de l'Est, y compris la Roumanie et la Bulgarie, ont remarquablement évolué. En 2012, Case IH a lancé dans ces pays une coopération dans le secteur des ventes avec Titan Machinery. Suite aux succès remportés sur ces marchés, la coopération a entre-temps été étendue à la Serbie.

Les agriculteurs européens continuent d'investir

Le résultat annuel positif est la conséquence d'une forte demande de nouvelles technologies en provenance du secteur agricole des principaux marchés européens et plus particulièrement la France, l'Allemagne mais aussi la Grande-Bretagne. « Ces investissements ont essentiellement été initiés et permis par les revenus stables des agriculteurs. Les commandes de machines Case IH ont également connu une progression sur la plupart de marchés d'Europe centrale et de l'est. La demande de machines agricoles a seulement cédé du terrain dans le sud de l'Europe, tout particulièrement en Italie et en Espagne, malgré une légère croissance enregistrée l'année dernière ; ceci étant en grande partie à mettre sur les compte des mauvaises conditions de récolte et de la crise économique qui frappe ces pays. En dépit de ces conditions, Case IH est parvenu à étendre progressivement sa part du marché », explique Matthew Foster.

Demande stable en prévision

Dans ce contexte, Foster prévoit des chiffres de vente positifs pour l'année prochaine. « Considérant les perspectives positives pour la plupart des marchés d'exportation de l'Europe de l'est et les signes de relance du marché dans le Sud de l'Europe, tout porte à envisager une demande de matériel agricole et de machines stable ».

Matthew Foster insiste tout particulièrement sur le fait que cette croissance exige un réseau de concessionnaires bien informés et compétents. Ces développements sont intégrés à des programmes de développements efficaces visant à aider tous les concessionnaires Case IH à développer leur capacité de fournir à leurs clients des services de très haut niveau de manière continue et fiable.

Au-delà de l'Agriculture

« Les collectivités, les entretiens des sols et l'industrie sont trois secteurs avec des besoins très spécifiques. Chez Case IH nous avons aussi des réponses pour ces secteurs : neuf solutions sont

spécialement développées. Celles-ci sont basés sur nos nouvelles séries de tracteurs, des très polyvalents Quantum V/N/F à nos fers de lance Puma et Magnum.

Ces tracteurs Case IH sont taillés pour répondre à des besoins spécifiques et peuvent remplir de nombreuses tâches. Tous ces modèles partagent les valeurs traditionnelles de Case IH qui sont la sécurité, le confort et la technologie. » précise Matthew Foster.

Spread the red (Répandre le rouge) – Les produits Case IH demandés dans le monde entier

Dans l'ensemble, Case IH a clôturé l'année sur d'excellents résultats, en grande partie grâce à la solide demande des technologies Case IH dans quasiment toutes les régions agricoles importantes du monde. « Les initiatives, lancées voici deux ans et renforcées en 2012, portent leurs fruits » déclare Andreas Klauser, Président de Case IH.

Au nombre de ces initiatives, l'introduction de la technologie Efficient Power s'est poursuivie avec succès en Europe et en Amérique du Nord, et de nombreux nouveaux tracteurs et séries de machines de récolte ont été lancés dans le monde entier. Parmi les nombreux avantages tirés de la technologie Efficient Power, soulignons les économies de carburant obtenues par rapport aux modèles précédents.

Citons en exemple le lancement des séries Farmall et Maxxum complétées : « Globalement, l'introduction de nouveaux produits comme le 4WD Steiger Rowtrac à voie étroite ou le Magnum CVX, ont été des étapes décisives », explique M. Klauser.

« Les nouvelles moissonneuses-batteuses Axial-Flow Efficient Power ont été introduites en Australie, en Chine, en Russie et en Ukraine, et les toutes aussi récentes récolteuses à coton Module Express 635 ont considérablement stimulé le chiffre d'affaires en Amérique latine », constate Andreas Klauser à propos du développement des

principaux marchés. D'importance comparable, l'extension des services pour répondre aux besoins élargis des clients.



Développements positifs en Chine et en Inde

M. Klauser souligne également « En Chine, nous investissons dans une usine de production et un centre de R&D à Harbin, dans la province de Heilongjiang, au nord-est du pays. Notre investissement initial est supérieur à 90 millions de dollars US ».

« Dans la nouvelle usine de 400 000 m², nous produirons des tracteurs de grosse cylindrée, des moissonneuses-batteuses et autres matériels équipés de technologies de pointe. Par cet investissement, Case IH consolide ses capacités de production en Chine. Case IH possède également une usine à Shanghai où sont produits des tracteurs de petite et moyenne cylindrée. En Inde, nous conduisons la mécanisation de l'industrie de la canne à sucre et augmentons notre connaissance du marché parallèlement à notre rentabilité. Avec une part du marché de 95%, Case IH continue de progresser sur la voie du leadership mondial et du succès. Et nous venons juste de commercialiser la nouvelle série A4000 pour satisfaire à des attentes spécifiques et fournir des produits sur mesure répondant aux besoins locaux », déclare Andreas Klauser.

« Au sein de Fiat Industrial, les marques agricoles ont enregistré une progression nette de leur ventes de dix pour cent en 2012, ce qui se traduit par un montant total de 15,7 milliards de dollars US », précise Andreas Klauser. « Cette progression des ventes reflète la croissance moyenne des marchés de matériel agricole dans les différentes régions du monde et constitue également une base de départ ambitieuse pour les objectifs des prochaines années » conclut M. Klauser.

Nous marquons des points en Europe avec une technologie de récolte novatrice

Paul Harrison, directeur des produits récolte en Europe, souligne que – en particulier en ce qui concerne nos moissonneuses-batteuses Axial-Flow – Case IH a surtout été à l'écoute des besoins des marchés européens : fiabilité, performance et productivité – 3 arguments majeurs pour les clients. Des moteurs plus puissants, une moindre consommation de carburant, une capacité accrue des réservoirs à grains, des cueilleurs à maïs plus larges, de meilleures performances et trains à chenilles à l'avant, avec une attention particulière consacrée à la gestion des résidus de récolte, doivent être considérés comme des éléments de changement décisifs sur nos marchés », déclare M. Harrison. De plus : « Il est essentiel pour l'Europe que notre système d'agriculture de précision (AFS) avec de nouvelles technologies 'Telematics' et son support technique continuent à donner au client la possibilité de surveiller et d'ajuster les réglages de la machine pendant l'opération, d'identifier les problèmes en ligne, pratiquement à partir du bureau de l'exploitation », ajoute M. Harrison.

Case IH ne néglige aucune catégorie de puissance

À côté de la forte croissance de Case IH dans le segment des tracteurs de grosse cylindrée, Matthew Foster souligne l'importance de mettre une technologie innovante et fiable au service des petites et moyennes exploitations.

« Dans le contexte de notre stratégie de croissance en Europe, nous avons largement étendu notre gamme de tracteurs utilitaires haute performance pour les petites exploitations et les exploitations mixtes l'année dernière et, ici aussi, les moteurs FPT de renommée mondiale, sont l'un de nos principaux atouts. Cette année est placée sous le signe des innovations. La série de tracteurs à transmission à rapports variables tels que le Magnum CVX et le tout nouveau Maxxum CVX, présenté au SIMA, n'est que le début d'un véritable

feu d'artifice d'innovations que nous allons mettre en œuvre en 2013 pour continuer à établir les références », conclut Matthew Foster.



###

Communiqués de presse et photos disponibles en ligne sous

<http://mediacentre.caseiheurope.com>

Press Release Case IH European Growth_FRENCH

CASE IH est une marque CNH

Case IH est le choix des professionnels, fondé sur un héritage et une expérience de plus de 160 ans dans le secteur agricole. Une puissante série de tracteurs, moissonneuses-batteuses et presses à balles supportée par un réseau global de concessionnaires hautement professionnels, soucieux de fournir à nos clients une assistance de qualité et des solutions performantes pour qu'ils puissent être productifs et efficaces au 21ème siècle.

Vous trouverez un complément d'informations sur les produits et services professionnels de Case IH en ligne sous www.caseih.com.

Case IH est une division de CNH Global N.V., dont les actions sont cotées à la Bourse de New York (NYSE:CNH). Fiat Industrial S.p.A. (FI.MI) est actionnaire majoritaire. Vous trouverez plus d'informations sur Case IH en ligne sous www.cnh.com.

Reproduction gratuite. Merci de nous adresser un exemplaire justificatif.