

## Le printemps arrive!

Les deux modèles de tracteurs Lindner Geotrac 84 et 94 sont disponibles avec le fameux Swiss Pack sans supplément de prix. Cet intéressant paquet séduit notamment par son hydraulique frontale et sa garantie de 2 ans.



## Croissance dans la branche Fabrication spécialisée pour clients: une nouvelle installation de FSW bientôt en service

En 2010, la branche Fabrication spécialisée pour clients (fabrication industrielle sur commande) a connu à nouveau une forte croissance, avec une augmentation du chiffre d'affaires de quelque 20%. La technologie de soudure par friction malaxage (FSW/Friction Stir Welding) joue ici un rôle central et nous a permis de gagner maints nouveaux clients. Afin de garantir nos capacités de livraison, nous allons mettre en service dans les semaines qui viennent une nouvelle installation de FSW, plus grande, commandant simultanément six arbres et qui est donc en mesure de souder même des courbes gauches complexes.

## Présentation: Rapid aux Etats-Unis

Les ventes en Amérique constituent une part importante des exportations des mono-axes Rapid. Mike Halloran, propriétaire de REDI (Rapid Equipment Distribution Inc., Palatine/Illinois), raconte l'histoire de l'arrivée de Rapid sur le marché américain (voir dernière page).



## Dans le secteur d'activités immobilier, les opérations se déroulent conformément aux prévisions

Après le succès qu'a constitué en 2011 la vente du terrain à bâtir F à un consortium d'investisseurs (Bâloise, UBS, HIG Immobilien), les deux prochaines zones d'urbanisation vont être réalisées en 2011. Ces bâtiments feront ressortir d'impressionnante manière les dimensions du parc urbain, avec sa «Rapid Platz» portant un nom qui nous est cher.



Allons, cela ne peut pas s'être si mal passé jusqu'ici, sinon nous ne serions pas arrivés au point où nous en sommes aujourd'hui. Ce serait alors comme la comparaison avec le verre que l'on peut voir à moitié vide ou à moitié plein.

Quoi qu'il en soit, il est parfois bon de faire une pause et de se demander: ai-je encore raison de faire comme je fais? Ou bien, encore plus important: qu'est-ce que je fais qui n'a pas grand-chose à voir avec mon travail et qui m'empêche de me consacrer à mon cœur de métier?

Tout au long de l'histoire de Rapid, qui dure maintenant depuis 85 ans, nous nous sommes posé plus d'une fois cette question. Il y a eu des remises en cause, des adaptations, des projets et des progrès. Des succès ont été fêtés et des échecs digérés. Par exemple, le légendaire engin mono-axe Rapid a une histoire mouvementée. Et il existe encore, plus dynamique que jamais, parce que des collaborateurs ont eu le courage de remettre en cause des procédés et de développer des visions.

C'est dans cet esprit que je vous souhaite une excellente lecture de Rapid actuel, en espérant que 2011 sera pour vous une année passionnante!

Thomas Wirth  
Responsable du marketing

*«Ai-je encore raison de faire comme je fais? Tout au long de l'histoire de Rapid, qui dure maintenant depuis 85 ans, nous nous sommes posé plus d'une fois cette question. Il y a eu des remises en cause, des adaptations, des projets et des progrès. Des succès ont été fêtés et des échecs digérés.»*

### Continuer dans ce sens!?

«Comment avez-vous démarré en 2011?» Il y a quelques semaines encore, cette question aurait été considérée comme naturelle. Mais depuis, nous avons la nouvelle année bien en mains, puisque nous en arrivons bientôt déjà à sa moitié. Quelque chose a-t-il changé dans ce que vous aviez entrepris, planifié et budgétisé? Ou bien constatez-vous que, sur votre calendrier, c'est surtout le chiffre de l'année qui a changé, tandis que par ailleurs tout est resté en l'état?

## Rapid

### Le nouveau logo s'installe

Le renouvellement du logo Rapid, commencé il y a deux ans, progresse. Depuis peu, un cinquième logo, visible depuis la voie ferrée, a été apposé sur le bâtiment de l'usine.

Une autre modification concerne l'uniformisation de l'image de l'entreprise sur les foires et salons conformément à la nouvelle CI. La nouvelle image doit renforcer la perception de la marque Rapid comme fournisseur high-tech

## Nouveau: appareil de nettoyage des rails pour l'engin à châssis articulé 2200 City Ranger

Une nouvelle possibilité d'utilisation du porte-équipements Nilfisk-Egholm vient de s'ajouter à celles, multiples, qui existaient déjà. Le balai à mauvaises herbes Nilfisk-Egholm a été modifié par Rapid et équipé d'une brosse pour voies ferrées fonctionnant verticalement. Les rails noyés dans le sol peuvent ainsi être nettoyés et les débris dégagés directement aspirés. Jusqu'à présent, le nettoyage de voies ferrées de ce type posait un problème non résolu, notamment dans les zones industrielles.

La brosse pour voies ferrées, qui sera disponible dès le printemps 2011, peut être utilisée en combinaison avec l'engin à châssis articulé 2200 City Ranger.

Pour plus de renseignements ou pour une démonstration de ce produit, contactez:

Hansueli Dubach, Responsable produits Nilfisk-Egholm, T +41 44 743 14 12, [hansueli.dubach@rapid.ch](mailto:hansueli.dubach@rapid.ch)



## Duel entre les deux mono-axes équipés d'une direction active sur le guidon

Dans la maison Rapid, les deux modèles maniables que sont la Rapid Rex et la Rapid Swiss se livrent un duel dans la course au plus grand nombre de ventes. Alors que la Rapid Swiss, sur le marché depuis 2005, s'est chaque année mieux vendue, la Rapid Rex a connu un véritable décollage vertical. En 2010, les deux engins ont été commercialisés chacun à près de 500 exemplaires. Tous deux séduisent autant par l'entraînement hydraulique proposé en série par Rapid, que par la direction active sur le guidon. Les différences entre les deux modèles se situent, par exemple, dans la puissance du moteur.

Alors que le moteur de la Rex fait 7 ch, la Swiss est propulsée par un groupe de 9 ch. De plus, la Rex, l'engin mono-axe à entraînement hydrostatique le plus léger du monde, se laisse manœuvrer sur les pentes les plus escarpées, jusqu'à 120%, tandis que la Rapid Swiss est plus lourde de 40 kg et peut cependant aussi évoluer en toute sécurité sur des pentes allant jusqu'à 100%. La Rapid Rex commence l'année 2011 avec l'avantage de permettre d'utiliser des outils portés supplémentaires. Aussi à partir de cet été, sera disponible un mulcher écologique d'une largeur de travail de 70 cm, ainsi que

les nouvelles roues étroites à ergots. La protection contre l'enroulement, également disponible depuis peu, minimise l'enroulement de l'herbe coupée, ce qui augmente le rendement de surface.

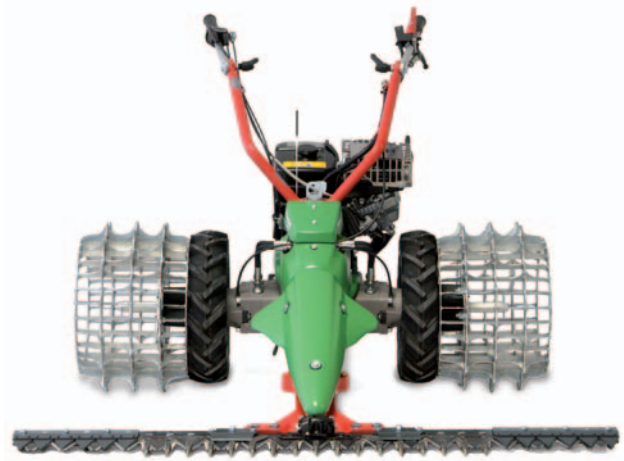
Nous attendons avec impatience de savoir lequel des deux favoris sera l'engin mono-axe Rapid le plus vendu en 2011.

Pour plus de renseignements ou pour une démonstration de ce produit, contactez:

Lukas Zumsteg, Responsable des produits Rapid, T +41 44 743 14 17 [lukas.zumsteg@rapid.ch](mailto:lukas.zumsteg@rapid.ch)



Le tenant du titre: Rapid Swiss



Le challenger: Rapid Rex



### Formation au service clients chez Iseki

Un groupe de partenaires suisses Iseki et de collaborateurs Rapid a, dans le nouveau centre de formation de l'entreprise Iseki Maschinen GmbH, à Meerbusch, près de Düsseldorf, suivi une formation intensive de deux jours sur le thème du service clients parfait pour les véhicules Iseki. Monsieur Jürgen Minten, directeur du service clients, a montré à la délégation helvétique comment continuer à améliorer l'assistance et le service aux clients suisses d'Iseki. Nous tenons à remercier ici très sincèrement l'entreprise Iseki Maschinen GmbH pour cette formation aussi intéressante qu'instructive.

### Ont collaboré à ce numéro

Thomas Wirth, responsable marketing du groupe Rapid  
Francisco Jiménez, responsable des ventes pour les produits Rapid  
Peter Lustenberger, CEO du groupe Rapid  
Thomas Rindisbacher, responsable des produits de commerce  
Rolf Schaffner, directeur  
Lukas Zumsteg, responsable des produits Rapid

### Rapid Technic SA

Industriestrasse 7  
CH-8956 Killwangen

T +41 44 743 11 11  
www.rapid.ch

## «Notre mono-axe Rapid a failli être confisqué par l'Air Force»

Mike Halloran, le directeur de REDI (Rapid Equipment Distribution Inc.) parle des débuts de Rapid aux Etats-Unis.

«J'ai grandi dans une entreprise familiale de machines pour l'horticulture. En 1985, j'ai fondé ma propre affaire d'accessoires pour l'horticulture, et le premier magasin d'accessoires a été ouvert en 1996.

Pendant toute cette période, nous avons vendu des porte-équipements mono-axes de la marque Gravelly. Ceux-ci étaient surtout achetés par des syndicats de copropriétés situées le long du lac Michigan, depuis le Wisconsin jusque dans l'Indiana, principalement pour le déneigement. Lorsque Gravelly a arrêté la production de ces porte-outils mono-axe en 2005, nous avons recherché une alternative.

### Nous avons trouvé un engin qui correspondait à nos attentes.

A l'exposition horticole organisée en 2005 à Louisville/Kentucky, nous avons trouvé un engin qui correspondait à nos attentes: un porte-équipements mono-axe à entraînement hydraulique de grande qualité, fabriqué par une entreprise suisse du nom de Rapid. Lors de cette exposition, nous avons testé cet appareil. Les deux hommes responsables de la démonstration, Francisco Jiménez et Thomas Meyer, assistaient à cela sans

broncher et nous ont montré tous les détails.

Nous avons ensuite présenté ces produits à quelques clients le long de la Chicago River. Ils ont été impressionnés. Quelques mois plus tard, un accord a été conclu avec Ariens Company (propriétaire de la marque Gravelly) pour que les Rapid mono-axes puissent désormais être fabriqués en rouge et porter le marquage Gravelly.

### De nouvelles structures pour une réussite commerciale aux Etats-Unis

En 2009, Rapid Equipment Distribution (REDI) a pris en charge pour Gravelly la distribution au niveau national des mono-axes Rapid et des accessoires. Nous avons également travaillé avec British Petroleum (BP) à l'occasion de la marée noire dans le golfe du Mexique.

Un mono-axe a failli être confisqué à proximité d'une base de l'Air Force, en Floride. Nous aurions sans doute mieux fait de demander une autorisation pour cette présentation sur une plage dans une réserve ornithologique.

Dans l'ensemble, les activités aux Etats-Unis ont tendance à augmenter. Une nouvelle hausse des chiffres de vente des mono-axes Rapid aux Etats-Unis est en vue.



Mike Halloran (à droite) et une partie de son équipe dans le magasin de Palatine/Illinois, aux Etats-Unis. A partir de la gauche: Seth, Aaron, Kyle et Mike Jr.