

PISTENBULLY, 45 ANS DE CULTE !



Retour sur
la success story
d'une marque qui fête
ses 45 ans cette année.

DOSSIER > PAGES 4/8

> Poster en pages centrales

Édito



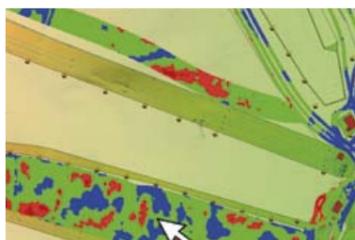
C'était mal parti !

Mais, miracle de la météo ou de l'économie, c'est finalement plutôt bien arrivé ! La saison 2014/2015 devrait permettre à la plupart des exploitants de clôturer à un niveau satisfaisant, même si toute la palette de résultats y passe, de très mauvais à excellents selon les massifs.

Dans un contexte dominé par la conjoncture économique, c'est encore bien la météo qui fait... la pluie et le beau temps du baromètre de la profession. Car pour la 7^{ème} année consécutive depuis la crise, l'engouement pour les vacances d'hiver en montagne ne faiblit pas – mais si, souvenez-vous, le niveau de réservation était très correct l'automne dernier ! – et un mois de décembre enneigé aurait sans doute permis quelques records. De quoi rester optimiste pour la suite...

D'autant que le gouvernement s'y met doublement. D'abord grâce à un calendrier scolaire plus favorable dès la prochaine rentrée, le mois d'avril devrait retrouver la clientèle adepte du ski de printemps, ensoleillé et varié. Ensuite, sous réserve des modalités d'application du nouveau dispositif « Valls » (voir p. 9), il y a environ 13 % d'économie à réaliser sur les investissements pour la saison prochaine : une belle occasion pour renouveler son matériel, même par anticipation. Un cumul d'indicateurs positifs propre à restaurer la confiance. Tant mieux !

> **Didier Bic**



SNOWsat Après la hauteur, le volume !

La mesure de hauteur de neige améliorerait déjà les méthodes de damage, elle s'enrichit désormais d'une cartographie de surface qui permet de gérer non seulement des épaisseurs mais des volumes de neige. Les premiers retours d'expérience sont prometteurs. En savoir plus...

> page 3



Domaine skiable Soldeu, en piste vers un certain exotisme

Prisée par les familles et les sportifs pour sa glisse de haut niveau, la station andorrane de Soldeu permet l'accès à Grandvalira, l'un des plus amples domaines d'Europe. Elle se distingue en offrant également des formules de séjours atypiques. Focus pyrénéen.

> page 9



Challenge PistenBully 20^e anniversaire sous une bonne étoile !

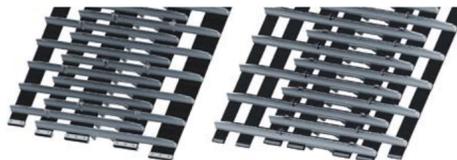
Le Challenge signe une très belle édition placée sous le signe de l'innovation en ouvrant la compétition à une nouvelle catégorie de participants et l'événement au grand public. Chamonix sort vainqueur de la catégorie alpin et Les Saisies s'illustre dans la catégorie nordique. Reportage.

> pages 10/11

Produit

Nouveaux trains de chenilles **Combi Plus !**

Kässbohrer fabrique depuis toujours des trains de chenilles dans un atelier spécialisé et automatisé au sein de l'unité de production des PistenBully à Laupheim. Le nouveau modèle « Combi Plus », complètement réétudié, surprendra conducteurs et techniciens par les améliorations apportées et la mise en œuvre précise de ses innovations.



Le train de chenille Combi est bien connu, éprouvé et toujours disponible sur le PistenBully 400 et en pièces détachées.

La technologie du nouveau train de chenilles Combi Plus a été optimisée, rendant la vie plus facile aux conducteurs et techniciens.

10 mm, améliorant l'adhérence et la poussée, mais elles sont aussi larges de 45 mm. Leur nouveau profil conduit à une meilleure stabilité en général. L'insert, quant à lui, est mieux fixé au profilé aluminium de par sa position au centre et sa fixation par rivets tous les 40 mm.

La position centrale des différents équipements de barrette, comme les

pointes à glace ou les guides anti-dévers, augmente également la stabilité. Des positions complémentaires sont prévues sur les barrettes en cas de besoins spécifiques.

La nouvelle conception de la fermeture des chenilles augmente la stabilité, les risques d'élongation ayant été éliminés, prévient les possibilités d'erreur à la fermeture et assure une transmission répartie des efforts ainsi qu'une capacité de traction particulièrement élevée.

L'espacement entre les barrettes a été augmenté, ce qui signifie moins de barrettes, d'où un gain de poids notable. Le barbotin a été adapté à ce nouveau pas et passe de 15 à 13 dents.

Enfin, une innovation importante a été apportée : les chenilles gauche et droite sont les mêmes (car l'insert se situe au milieu des barrettes) ce qui diminue drastiquement la variété des composants, réduit les stocks et facilite les commandes de pièces : seulement 2 types de barrettes et 3 types de bandes. Les coûts de stockage sont réduits et la mise en place est plus simple.

Un seul point n'a pas changé : la largeur des chenilles. Le PistenBully rentrera toujours dans votre garage !

Dès le début les trains de chenilles Combi ont été conçus pour une utilisation polyvalente et sont tout aussi efficaces en terrain « normal » que sur des pentes abruptes. Bien que l'augmentation du travail de la neige de culture ait eu un impact sur les sollicitations des trains de chenilles, la combinaison alu-acier reste le meilleur compromis avec des barrettes légères en aluminium et des inserts de très haute performance. C'est la raison pour laquelle ils sont d'ailleurs le modèle le plus vendu au monde. Ces trains de chenilles robustes et extrêmement résistants à l'usure assurent également une grande stabilité à la machine et permettent un transfert total de la puissance. Les inserts, éventuellement complétés par des anti-dévers ou des pointes à glace, garantissent une adhérence optimum et des performances de progression sur tout type de neige.

Innovations en séries !

Le nouveau montage avec 7 bandes, au lieu de 5 précédemment, réduit les efforts dans chaque bande par une meilleure distribution de la charge. Les nouvelles barrettes sont non seulement plus hautes de

Le parrain
Deux questions
à **Luc Alphand**

K info : Kässbohrer va fêter ses 45 ans, comment la marque se maintient-elle au top ?

Luc Alphand : Comme dans le sport, le professionnalisme est la clé première. Pour durer, la rigueur et le travail sont les moteurs nécessaires, conjugués à l'innovation. Ça passe parfois par une prise de risques, je pense ici aux GPS embarqués ou à la mesure de la hauteur de neige. Loin du flicage, ce sont des outils en faveur de l'environnement. Ils permettent de consommer moins, d'agir en faveur du milieu. C'est aussi le challenge atteint par le PistenBully 600 E+. La durée passe aussi par la relation, le réseau et la confiance établie. Ceci dit, Käss me semble bien négocier les virages avec la volonté d'anticiper en restant en éveil, un boulot nécessaire !

K info : Sinon, quelle est ton actualité ?

Luc Alphand : Je rentre d'un séjour héliski en Alaska après des championnats du monde de ski alpin tenus à Vail/Beaver Creek et le Paris-Dakar en début d'année. Les championnats de ski de France me porteront ensuite jusqu'au 10 avril, entrecoupé du Challenge PistenBully, à La Toussuire. J'essaye de me poser un peu aussi à Serre Che : je profite de quelques belles chasses, m'occupe de l'hôtel et des magasins. Mais bon, j'ai la bougeotte. Alors pour l'année de mes 50 ans, en août, je prépare un film sur le Népal et le Tibet. Départ fin août pour un retour fin octobre. S'y inclurait un trip 4X4 jusqu'à Lhassa, un peu de moto avant l'ascension du Cho Oyu à 8 201 m, le 6^e plus haut sommet au monde que nous descendrons en ski. C'est une idée ancienne : mettre bout à bout mes passions.

Rencontre
Nathan Beriot,
à l'assaut des massifs

Il le reconnaît : « je suis bien où je suis ». Responsable commercial Kässbohrer ESE pour les Pyrénées, l'Andorre et le Massif Central, Nathan Beriot a pris ses fonctions à l'automne 2013. Une belle histoire qui se poursuit...



À l'issue de ses études en licence de management incluant un an passé en Finlande, il assure une première mission chez Kässbohrer lors de la saison 2011-2012 et booste le développement du « Resto-Tour ». Il exerce ensuite ses compétences deux années durant au sein du groupe MND, responsable commercial de Snowstar sur les Alpes du Sud. En 2013, il saisit l'opportunité de prendre la suite de Marc Galès sur les Pyrénées, Andorre et le Massif Central et retrouve avec plaisir l'ambiance de la maison Käss. Enfant des Sept Laux jadis collé à la vitre pour voir passer les dameuses, Nathan a rejoint l'univers qu'il appréciait : mécanique et montagne. Revenu aux sources, « auprès de ma grand-mère pyrénéenne », il investit désormais le Sud-Ouest avec plaisir. « Je représente la marque dans toutes ses dimensions : la vente certes mais aussi l'échange au-delà d'une relation fournisseur-client. Rester dispo pour faciliter le métier, en sorte ». Sur ce secteur étendu, Nathan arpente cols et stations à raison de 75 000 km en un an et demi. Basé dans « la belle ville » de Toulouse, cet Israëlois d'origine apprécie cependant les retours ponctuels auprès de sa famille et au siège albertvillois lors des réunions. Amateur de télémark et de ski de rando l'hiver, de moto et de vélo l'été, membre enthousiaste de l'équipe des KässRider, Nathan est bel et bien parti... à l'assaut des massifs !

SNOWsat

Après la hauteur, le volume !

Les solutions SNOWsat gagnent en dimensions. Si la mesure de hauteur de neige améliore déjà les méthodes de damage, elle s'enrichit désormais d'une cartographie de surface qui permet de gérer, non seulement des épaisseurs, mais aussi des volumes de neige.

C'est moi qui décide !

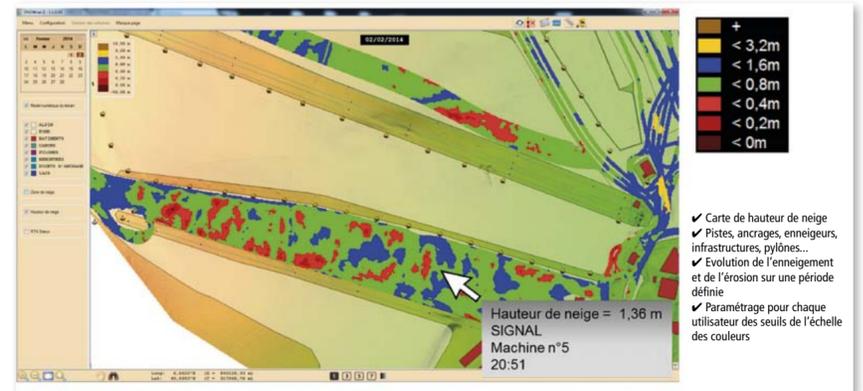
Intégré d'office au logiciel de SnowManagement, ce nouveau module est destiné tant aux conducteurs d'engins qu'aux producteurs de neige. Il renforce les passerelles entre métiers et favorise la gestion de l'enneigement. À partir des mesures de hauteurs de neige, l'outil permet en effet de définir et de positionner sur une carte les volumes cumulés de neige, naturelle comme issue de l'enneigement de culture. Les indices portés sur les écrans de contrôle peuvent alors se colorer au gré des indications demandées par l'utilisateur. Autrement dit, là où les volumes souhaités sont en deçà des objectifs, la zone apparaît en rouge sur la cartographie du terrain. Elle pourra aller vers le bleu puis le vert dès que les objectifs seront atteints voire dépassés ; ceci en fonction de trois périodes définies : le début de saison, la haute saison et la fin de saison.

SNOWsat Z permet également de comparer d'une année sur l'autre les usages et les usures. Les informations recueillies orientent ainsi les besoins de production et de répartition, mobilisant les enneigeurs à l'unité selon les nécessités. Le système assure « la bonne quantité au bon endroit, la juste production pour le juste besoin » et met tout le monde d'accord sur les volumes et leur répartition sur le site.

Les indications fournies renseignent aussi sur l'usure et les déplacements de neige éventuels induits par les passages des skieurs, ciblant du coup les secteurs exposés à une fragilité du tapis neigeux.

Harmoniser les décisions et réduire la production de neige

Optimisant le fonctionnement des installations d'enneigement, SNOWsat Z harmonise les décisions liées à la gestion du tapis neigeux. Il rompt les différences de langage entre snowmakers, habitués à raisonner en volumes d'eau, et services des pistes amenés à économiser des déplacements et des poussées de neige inutiles. Les premiers retours d'exploitants sont positifs. Les professionnels de l'Alpe d'Huez reconnaissent avoir maintenu pour la première fois un tapis parfaitement composé, uniforme et permanent lors de l'hiver 2013-2014. Les retours d'expériences conduites en Suisse et en Autriche font état de gains de l'ordre de 10 % à 15 % sur la production de neige ; notamment lors des secondes périodes, en haute saison.



Production de neige et damage : une évidente affinité !

Le 26 mars dernier, 170 professionnels ont participé à une journée d'information axée sur la préparation des pistes et organisée conjointement par Snowsat et TechnoAlpin France à l'Alpe d'Huez. Cette journée a montré comment la production de neige est étroitement liée au travail des dameuses afin que les exploitants de domaines skiables puissent proposer à leur clients un produit d'exception, alliant qualité de neige et surface de glisse optimum.

Les présentations en salle ont permis de détailler les différentes phases du chantier de l'installation d'enneigement réalisée par TechnoAlpin France sur la mythique piste de Sarenne, d'affiner les connaissances

de chacun sur le système de gestion de flotte et de management de volume de neige conçu par SNOWsat et enfin de découvrir les méthodes d'analyse mises au point par Dianeige pour suivre l'évolution du manteau neigeux.

La SATA, précurseur en matière de préparation de piste, client historique de SNOWsat et de la technologie de TechnoAlpin France, a gracieusement mis son domaine et son matériel à disposition de ses collègues exploitants.

Tous se sont ensuite retrouvés sur le terrain pour visiter les installations de production de neige ou pour s'installer aux commandes de PistenBully équipés du système SNOWsat. Ambiance festive et détendue à la Folie Douce pour terminer la journée... en douceur !

Technique

Les Bons Conseils du **Mécano** - avril 2015

- Actionner le coupe batteries

Lorsque le travail s'effectue avec la cabine, le plateau, la fraise ou la lame levés toujours sécuriser mécaniquement à l'aide du matériel fourni ou de matériel adapté.

2) HAUTEURS DE SUSPENSIONS

Ci-dessous le tableau mis à jour avec les trains 7 bandes.

Les valeurs sont en millimètres et prises entre l'axe de la fusée et le sommet du longeron.

RÉGLAGES ESSIEUX INTERMÉDIAIRES 600 ET 400 MESURE À L'AXE DE LA FUSÉE						
	Type	1.	2. LA	3. LA	4. LA	Nbre de bandes
Machines non SCR	PistenBully 600 / PistenBully Polar	189.5	187	184.5	182	5 bandes
	PistenBully 600 W / PistenBully Polar W	195.5	200.5	205.5	210.5	5 bandes
Machines SCR	PistenBully 600 / PistenBully Polar	189.5 200	187 198	191.5 202	199. 210	5 bandes 7 bandes
	PistenBully 600 W / PistenBully polar W	195.5 206	200.5 211	212.5 223	227.5 238	5 bandes 7 bandes
Nouvelles suspensions	E+	198	205	212	219	7 bandes
	PistenBully 400	170	158	146	134	5 bandes
	PistenBully 400 W	178	171	164	157	5 bandes

3) VISIBILITÉ CAMÉRA DE MARCHÉ

ARRIERE

Sur les PistenBully 600 livrés cette saison il se peut, dans certains cas, que l'image de la caméra soit sombre et peu visible : dans ce cas contacter notre Service Technique fin qu'une intervention soit organisée (reprogrammation du Terminal).

4) FREIN DE TREUIL 4.5 T DE MARQUE

STROMAG

Attention ce type de frein fonctionne sans huile : ne pas en mettre au moment de son montage (en cas de remplacement) ou pendant les révisions. Uniquement ouvrir une fois par an le bouchon de vidange (vis BTR en partie inférieure) pour effectuer une purge au cas où un peu d'huile de réducteur ne se soit infiltrée.

Dossier **PistenBully** : 45 ans de culte !

EDITO

Construire l'avenir sur la force de notre passé



Nous avons eu de nombreuses occasions de nourrir notre réflexion ces derniers mois.

Le 20 000^e PistenBully a été produit, nous rappelant les débuts et le chemin parcouru pour atteindre ce chiffre impressionnant.

Notre produit a radicalement changé durant ces 45 dernières années, avec des innovations pionnières qui ont été autant d'avancées et qui sont encore pertinentes à ce jour. Nous sommes fondamentalement restés fidèles à notre idée originelle, insistant toujours sur la cohérence et la fiabilité de tous les accessoires. Les faits le confirment : nous avons des clients fidèles qui ont compté sur PistenBully pendant des décennies. Il en va de même des collaborations avec nos fournisseurs, certains étant des partenaires depuis la naissance du PistenBully. Le faible turn-over dans nos effectifs est également une validation de notre stratégie managériale.

Nous considérons aujourd'hui l'avenir à l'éclairage de ce passé. C'est vrai pour notre dernier produit SNOWsat, tout comme pour les kickers et les halfpipes construits dans le monde entier à l'aide du PistenBully 400 ParkPro, donnant aux surfeurs et aux freeriders les moyens de sauter à des hauteurs vertigineuses.

C'est exactement la mentalité que nous conservons en 2015 : atteindre toujours le sommet !

Jens Rottmair, Président du Directoire de Kässbohrer Geländefahrzeug AG

La success story du PistenBully couvre désormais 45 années. Le 20 000^e engin est récemment sorti des lignes de production pour être livré à Crystal Moutain aux États-Unis et les pronostics pour l'avenir sont prometteurs. Rencontre avec Jens Rottmair, Président du Directoire de Kässbohrer Geländefahrzeug AG et Erwin Wieland, ancien PDG et co-fondateur de cette success story.

K info : Erwin Wieland, vous êtes l'un des hommes des premières heures de l'entreprise, et quelque part « Monsieur PistenBully ». Durant 30 ans, vous avez dirigé l'unité des véhicules tout-terrain, tout d'abord pour Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke et plus tard comme Président Directeur Général de Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Lorsque vous repensez aux débuts, quels ont été selon vous les principaux facteurs qui ont placé PistenBully sur la pente du succès ?



Erwin Wieland

Erwin Wieland : Très franchement : notre esprit combattif ! Notre curiosité ! L'équipe ! Et nos intenses et souvent amicales relations avec nos clients et nos fournisseurs. Le succès de PistenBully est le fruit de plusieurs choses. C'était le bon moment de pénétrer ce marché. La vision de Karl Kässbohrer Jr a aussi joué pour beaucoup. Il nous laissait commettre des erreurs de jeunesse mais nous faisait confiance. Mon estimé ami, feu Walter Haug, le père du PistenBully, développa rapidement les premiers prototypes. En tant que skieur, j'étais naturellement enthousiaste à l'idée d'un damage mécanique. Nous constituions une équipe

passionnée, lui le designer qui m'entraînait à parler technologie et moi, le commercial, qui présentait avec conviction ces nouvelles technologies aux clients. Nous avons ainsi profité l'un de l'autre, menant à des innovations pionnières toujours pertinentes aujourd'hui.

K info : Les PistenBully sont aujourd'hui utilisés dans plus de 70 pays dans le monde. Comment a débuté cette percée internationale ?

Erwin Wieland : Juste avant notre premier voyage à l'étranger, au Japon, nous avons appris quelques phrases de politesse en japonais, prononcées plus ou moins correctement. Après plusieurs jours, nous avons finalement réussi à obtenir un rendez-vous avec le président du comité olympique japonais. L'ambiance était très solennelle. Il était très sceptique et convaincu que nous voulions, en présentant notre véhicule, démolir les pistes laborieusement compactées. A la fin, je lui ai poliment dit adieu avec ces mots : « Sayonara nakkanaidene ». Nous considérant un moment, le président a commencé à rire à gorge déployée... à la suite de quoi nous fûmes finalement autorisés à entretenir les pistes en livrant quatre engins à Sapporo en 1972. Il m'expliqua plus tard que mon adieu japonais signifiait en fait : « Ne pleurez pas si je pars ».

K info : Les choses ont-elles continué de la sorte après ce lancement impressionnant ?

Erwin Wieland : Le succès des premiers temps nous a réellement débordé. Notre avantage sur le marché international tenait au réseau commercial que nous avions mis en place pour les bus. Les filiales de Kässbohrer Fahrzeugwerke en Autriche, Suisse, France et Italie furent les composantes de notre succès. Et le demeurent.

K info : Y avait-il des agents à l'étranger à cette époque ?

Erwin Wieland : Non, pas au début. Mais nous avons rapidement trouvé notre premier interlocuteur en Amérique du Nord : Don Waterman, un distributeur de machines agricoles dans le Maine, sur la côte Est, qui s'était déjà intéressé au damage mécanique. Il avait même inventé le terme de « fermier des neiges ». Avec ses magasins « Oliver », Don est devenu l'un de nos premiers représentants en Amérique du Nord. D'autres histoires de ce genre ont été publiées dans les différents K-Info et les PistenBully News. Je voudrais également mentionner nos premiers et courageux distributeurs, rencontrés lors de salons et devenus des amis dans de nombreux pays.



K info : Vous mentionnez l'équipe des premières heures. Pourquoi est-ce si particulier pour vous ?

Erwin Wieland : Parce que chaque membre s'est toujours donné à fond. Évidemment le service commercial ne pouvait quitter les bureaux à 17 h, et, lorsqu'un client appelait la veille de Noël, même les ingénieurs fondaient. Dès le début, nous avons organisé de grands événements comme la légendaire présentation d'été dans les années 80, que nous gérons en totale indépendance. Cela fut toujours synonyme d'un extraordinaire et immense travail pour l'équipe. Et cela contribua à construire ce que nous sommes aujourd'hui : une équipe imbattable. Je sais que nos clients en sont conscients et l'apprécient vraiment.

K info : Jens Rottmair, est-ce que cela correspond à l'impression que vous aviez lorsque vous avez rejoint la firme voilà 8 ans ?

Jens Rottmair : Le business a indubitablement beaucoup changé sur les 45 dernières années. Les stations de ski sont aujourd'hui managées comme de grandes industries et nettement plus concernées par une rentabilité maximale. La gestion durable des affaires est devenue une préoccupation nettement plus présente. Mais les relations personnelles et de confiance avec nos clients et nos fournisseurs demeurent plus importantes que jamais. Nos équipes jouent en cela un rôle fondamental. Ces relations de proximité sont le moteur de notre travail. Elles sont en même temps un inestimable atout quand vous pensez à tous les apports que nous assurent nos clients et nos fournisseurs. Cela nous a amené là où nous en sommes avec le 20 000^e véhicule.

K info : Avez-vous connu un temps fort depuis votre arrivée ?

Jens Rottmair : Lorsque j'ai damé une piste pour la première fois de nuit. Conduire un PistenBully est une fantastique expérience. J'ai trouvé également que la livraison du premier PistenBully 600 E+ était un moment très spécial, le commencement d'une nouvelle ère tournée vers l'environnement. C'est la voie que nous devons suivre et sur laquelle nous enregistrons déjà de beaux succès avec par exemple le moteur diesel-électrique, la technologie de motorisation SCR, les gammes Select entièrement révisées ou avec SNOWsat sous les auspices du « Blue IQ ».

K info : En 1994, Kässbohrer Fahrzeugwerke a été scindé, conférant au département des véhicules tout-terrain son indépendance. Vous avez, en qualité de directeur des ressources humaines, eu de difficiles décisions à prendre. Comment avez-vous ressenti ces moments délicats ?

Erwin Wieland : Ce fut une période particulièrement éprouvante, mettant nos nerfs à rude épreuve. C'est à ce moment que ma barbe devint totalement grise ! Je ne voulais pas penser aux innombrables présentations et statistiques que nous devions réaliser. Nous nous sommes battus contre certaines offres et finalement nous avons acquis notre indépendance avec le soutien du groupe Schroeders. C'était la meilleure chose qui pouvait nous arriver. Pour moi, une vente à la concurrence aurait été une trahison de mon équipe. Impensable.



K info : Kässbohrer Geländefahrzeug AG a ses quartiers généraux à Laupheim depuis 2002. Tout le monde est fier de cette usine moderne. Cependant, en 12 ans, les conditions ont de nouveau changé. Quelles améliorations ont été apportées au site ?

Jens Rottmair : Le site a été conçu pour produire 500 véhicules par an, or nous produisons actuellement 700 unités. C'est pourquoi une extension a été construite en 2008 sur 4 000 m². Nous avons désormais le dernier cri sur nos chaînes de production. Notre gigantesque entrepôt de pièces de rechange en garantit la disponibilité. En terme de logistique, nous prévoyons d'augmenter l'automatisation dans un futur proche. La plupart de nos véhicules, tout comme nos pièces de rechange, sont stockés sur une plate-forme logistique proche avant d'être expédiés. Nous avons également des terrains autour du site que nous pouvons utiliser si nécessaire.

K info : Vous êtes aux commandes depuis 2006 et avez suivi la production de 5 000 véhicules, un volume en hausse régulière tout comme le chiffre d'affaires. À quoi attribuez-vous ce succès impressionnant ?

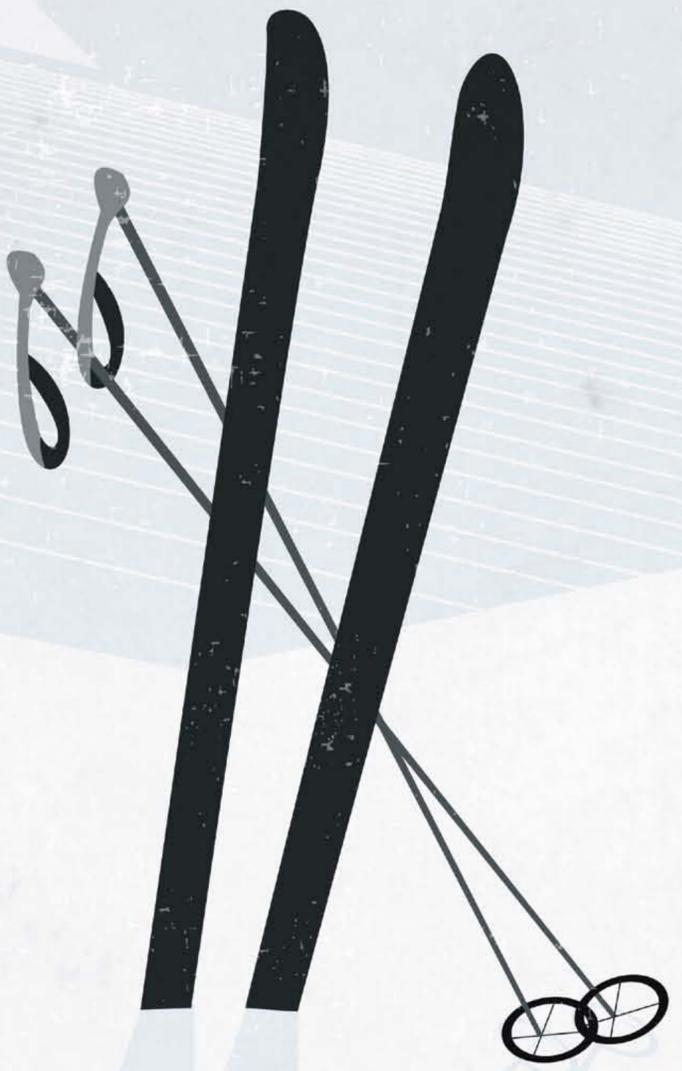
Jens Rottmair : Le challenge n'était pas mince car s'assurer que cette entreprise performante continue sur le même rythme était un engagement majeur. Nous profitons toujours de ce que l'équipe a su mettre en place. Vous ne devenez pas leader mondial du marché uniquement par de grands volumes de production, il faut un concept intégral fort. M. Wieland m'a incité dès le début à aller à la rencontre des clients et à écouter leurs requêtes. Sans nul doute : la proximité avec nos clients est essentielle. Nos méthodes de communication ont totalement changé

dans les dernières décennies. Le téléphone ne sonne plus aussi souvent qu'auparavant, mais je peux en revanche envoyer rapidement une photo à un client par WhatsApp. Par contre, ce qui demeure, c'est que nous sommes sur le terrain, nous écoutons, nous prenons du temps pour échanger et nous faisons notre maximum pour mettre en œuvre ce que veulent nos clients. Ce en quoi nos échanges ne relèvent pas vraiment d'une relation client-fournisseur traditionnelle, c'est plus un partenariat, un engagement réciproque, un savoir-faire. Nous travaillons dans la transparence avec nos clients et essayons d'être le plus fiable possible. C'est très apprécié.

K info : Les succès des dernières années constituent un réel challenge pour l'avenir. Comment Kässbohrer se prépare-t-il à affronter les difficultés futures sur le marché ?

Jens Rottmair : Nous devons nous adapter aux changements climatiques, et faire face à un marché en régression où aucune nouvelle station de ski ne devrait ouvrir. Cela guide naturellement nos efforts vers la création d'innovations remarquables : dans le domaine des technologies durables comme par exemple la motorisation diesel-électrique sur les PistenBully 600 E+ ou la mise en place des nouvelles normes d'émission. Nous sommes convaincus que la question de la gestion de la neige deviendra prédominante dans l'avenir et nous accompagnerons les stations dans cette voie avec SNOWsat. Entrer dans une logique d'optimisation est un nouveau pas. Par ailleurs, nous avons acquis cet été une firme aux États-Unis qui commercialise des véhicules utilitaires avec de fortes charges utiles. Nous voulons pénétrer ce marché par la grande porte sous la marque PowerBully. Je suis convaincu que nous sommes très bien structurés pour occuper ce secteur dans les prochaines années.


PISTENBULLY
since 1969 - PistenBully PK 145 D - the original



Dossier (suite et fin)

PistenBully : 45 ans de culte... en France également !

La filiale française de la maison mère a occupé, tout au long de la success story du constructeur, une place particulière. Elle a en effet, non seulement accompagné les premiers tours de chenilles, mais, véritable source d'inspiration, influencé la conception même des machines.



Inauguration de la Socedam au Fayet en 1972.



Les PistenBully sur la Croisette à Courchevel.



Les nouveaux locaux de Kässbohrer E.S.E depuis 2003 à Albertville.

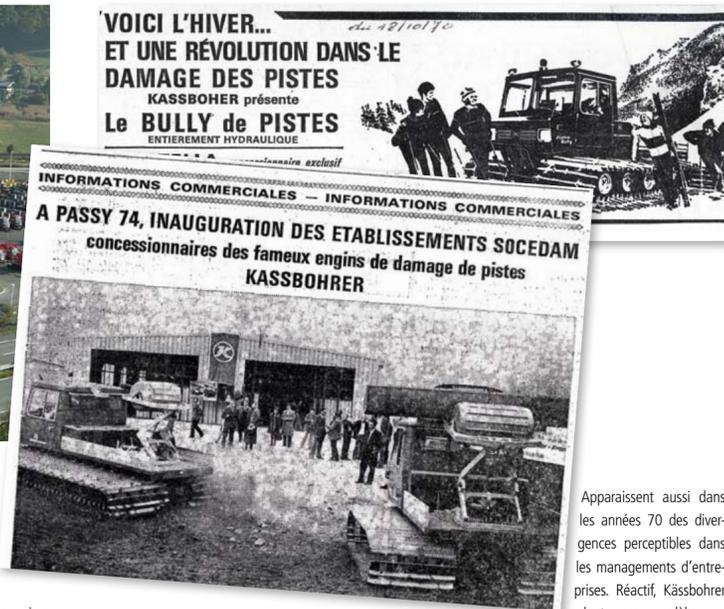
Arrivées en France par l'intermédiaire d'un transporteur autocariste installé au Fayet, client du constructeur Kässbohrer, les chenillettes rouges débutent leur carrière en France sur le bassin de Saint-Gervais et les Alpes du Nord. Après que le bureau d'étude de la maison mère eut répondu en 1969 au souhait de son dirigeant de construire un engin capable d'aller sur la neige, le transporteur haut-savoyard y voit une opportunité de diversification. En 1970 naît la SOCEDAM, une société reposant sur l'idée originelle d'apporter une prestation de services aux stations qui se multiplient afin de les aider dans le damage de leur domaine. Mais la réalité du terrain est autre. Les sociétés d'exploitation ne prennent pas l'habitude de solliciter les entreprises de damage, elles préfèrent acquérir leurs propres machines. Et le font dès 1968, avec l'arrivée sur le marché des engins « Ratrac », construits en Suisse sur un modèle de tout-terrain américain – une marque aujourd'hui propriété du groupe Kässbohrer.

PistenBully s'illustre à Flaine

Les machines floquées du « K » doivent leur percée commerciale à un concours : le « CIMEPS ». Ce Concours International de Machines d'Entretien de Pistes de Ski se déroule pour la première fois en 1969, à Vars, puis en 1970 à La Plagne. Mais c'est en mars 1971, à Flaine, que Kässbohrer va faire une apparition remarquée et émerger de la dizaine de constructeurs présents. Ses chenillettes raflent tous les prix des épreuves : parcours, vitesse, qualité de damage, adhérence, force au crochet. Kässbohrer puise dans ces victoires un élan économique sans précédent. Un second événement encourage la diffusion des chenillettes allemandes sur les massifs enneigés français : le choc pétrolier de 1971, particulièrement perceptible en Europe à l'hiver 1973 consécutivement à la guerre du Kippour. Les machines Kässbohrer ont l'avantage sur leurs concurrentes d'être les seules à recourir à une motorisation diesel, carburant moins onéreux que l'essence qu'utilisent jusqu'alors les autres types de dameuses.

L'exigence française

Alors démunies de lame avant mais dotées d'un rouleau et d'un peigne arrière sans fraise, chargés d'écraser la neige au passage, les chenillettes du constructeur allemand vont également profiter du boom des stations de deuxième et troisième génération pour s'imposer doucement mais sûrement face à des concurrents bien installés.



Apparaissent aussi dans les années 70 des divergences perceptibles dans les managements d'entreprises. Réactif, Kässbohrer adapte ses modèles au

marché français. En 1976, l'arrivée du PistenBully 170 D avec un pare-brise une pièce, bombé et directement inspiré de celui des autocars, conforte le succès de l'enseigne sur les pistes de l'hexagone. Elle conquiert tous les massifs français, des pieds du Mont-Blanc aux Alpes du Nord et aux Pyrénées où le groupe installe alors un deuxième distributeur.

Durant la décennie suivante, plusieurs acteurs de la montagne savoyarde influenceront le constructeur. Parmi eux, Jean Catelin, directeur technique de Courchevel, et André Martzolf, directeur des pistes de La Plagne, exigent de nettes améliorations. C'est ainsi que des lames à l'avant apparaissent en 1974, puis des fraises à neige à l'arrière dès 1978. « *Tous les matins, il fallait inventer quelque chose. Mais nous avions à l'époque un petit droit à l'erreur* » se souvient Gérard Perrin, ancien responsable commercial au sein de l'entité française.

Une concession autonome

En 1990, l'agence de Saint-Gervais cédée à Kässbohrer devient une concession autonome. Elle conforte l'implantation commerciale de la marque. Sur un marché global d'environ 150 machines vendues chaque année dans l'hexagone, Kässbohrer devient, dès les années 80, leader sur son secteur, assurant la fourniture d'une centaine de modèles annuellement. En 1996, la vente des activités « autocars et remorques » par la maison mère donne au secteur des engins de damage une impulsion de croissance supplémentaire. Le nouveau propriétaire conserve la hiérarchie historique et conforte les deux filiales implantées en France – le marché français représente 15 % de l'activité – et aux Etats-Unis. Les autres nations accueilleront des antennes commerciales. L'année 2003 marque l'installation de la société, devenue Kässbohrer E.S.E., à Albertville, une implantation centrale dans les Alpes qui répond à des exigences de qualité industrielle et de développement durable. Fidèle à l'esprit précurseur de la marque, c'est également au sein de la filiale française que naît le produit SNOWsat désormais diffusé dans le monde entier.

Domaine skiable

Soldeu, en piste vers un certain exotisme

Ancrée le long de la route « CG2 » irriguant l'Andorre depuis la France, la station de Soldeu est l'une des portes de Grandvalira, le plus grand domaine skiable des Pyrénées, prisé par les sportifs et les familles mais offrant également des formules de séjours atypiques.



La thématisation familiale avec légendes, fées et sorcières sur le secteur de Canillo menée cette année (1 M€) incarne la stratégie d'amélioration et d'optimisation des pistes poursuivie par la station.

Le ski en Andorre est né ici, ce jour de 1924 lorsque le facteur remplaça ses raquettes à neige par deux planches de bois pour aller plus vite, inscrivant le village agricole dans un développement structuré autour des sports en montagne. La création de la station en 1963 (1 800 m) s'est étoffée en 1981 d'une jonction avec le voisin El Tarter (1 700 m) puis, en 2000, avec le chef lieu de la paroisse : Canillo (1 500 m). Depuis, la télécabine relie le village à El Forn, à 2 000 m. Trois ans plus tard, la station de Soldeu-El Tarter-Canillo, reliée géographiquement depuis 1999 au domaine du Pas de la Casa-Encamp, constitue avec celui-ci une offre globale : Grandvalira, le plus grand domaine skiable des Pyrénées.

Affichant 210 km de pistes balisées entre 1 710 et 2 640 m réparties sur les 3 500 hectares du domaine skiable, la destination frontalière avec la France propose une glisse de haut niveau tant sur les hauteurs que sur le bas du domaine. La pratique débutant et les fronts de neige avec restaurants et commodités se concentrent, eux, sur deux hauts plateaux intermédiaires ; Espiolets, à 2 250 m, au-dessus de Soldeu, et Riba Escorxada sur les hauteurs d'El Tarter, « *desservis par des remontées mécaniques puissantes et rapides* » note Enric Barbier, directeur technique.



Originaire des Contamines Montjoie, Enric Barbier, alias Henri Barbier, gère depuis 21 ans les équipes de terrain de Soldeu.

Ainsi fait, Soldeu-El Tarter propose toutes les glisses : pratique familiale, hors pistes, free style, altitude et... compétition ! En 2012, Soldeu a reçu la coupe du monde géant et slalom, tandis que cette année, El Tarter a accueilli de nouveau les finales de la coupe d'Europe de descente, Super G et Super combiné, en mars.

Un after dans les villes proches !

L'autre singularité de cette destination andorrane tient à « l'exotisme » de sa vie commerciale et hors ski. Sa proximité avec Andorre la vieille et Caldea profite à l'ensemble de la principauté. Le shopping détaxé des



grandes villes proches ainsi que les centres thermoludiques et Spa apportent de quoi décliner toute la gamme de loisirs. Avec 1,640 à 1,850 million de journées skieurs, Grandvalira est ainsi l'un des domaines européens attirant le plus de clientèle étrangère.

Dans ce bouillon de cultures où les panneaux s'écrivent en six langues, les 650 salariés des remontées mécaniques, de la restauration et de l'école de ski accompagnent une politique d'amélioration régulière. Dotée d'un parc de remontées mécaniques renouvelé, la station se concentre désormais sur la production de neige et la qualité de ses pistes.

L'avis du spécialiste



Sebastia Plaza, responsable du damage

Notre domaine se caractérise par un terrain pentu, forestier mais herbeux. De fait, seules quelques pistes noires nous donnent du fil à retordre. Leurs virages longs exigent un travail au câble avec des pouliques, des points d'accroche intermédiaires, parfois avec deux treuils. Le reste de l'entretien est plus traditionnel. Hormis un mulot et deux machines de transport, nos 11 chenillettes sont équipées de GPS et certaines de la mesure d'épaisseur de neige. Nous comptons notamment quatre PistenBully 600 standard, deux PistenBully 600 Polar, quatre PistenBully 600 Polar Treuil, dont un équipé pour le pipe, un autre avec fraise frontale et un PistenBully 400 Park. Les machines tournent toutes les nuits au poste de 17 h-1 h du matin, certaines font aussi un quart de poste supplémentaire sur les lieux où se concentrent beaucoup de neige de culture ou des congères formées par le vent. Toutes les missions à réaliser sont transmises lors du briefing de 17 h, que je présente sur écran pour être plus clair. Chaque jour, je fais le tour du domaine pour vérifier l'adéquation projeté/réalisé et préparer le menu du poste suivant.

Le saviez-vous ?

Appel d'offre et financement

Lors de l'acquisition d'un engin de damage, les collectivités locales doivent se poser très tôt la question de son financement car celui-ci peut impacter la procédure d'achat. Trois modes sont couramment utilisés.

Le crédit-bail : il offre à l'exploitant, au terme d'une période de location, la possibilité d'acquiescer le bien pour une valeur connue. En France, la loi 66-455 du 02 juillet 1966, limite la possibilité de faire du crédit-bail aux seules entreprises habilitées par le CNCT (Conseil National du Crédit et du Titre). C'est pourquoi, la plupart des établissements bancaires ont une filiale spécifique dédiée à cette activité. Les fournisseurs de matériel, ne sont donc pas autorisés à faire du crédit-bail.

Par rapport au code des marchés publics, la procédure doit donc être réalisée en deux temps :

1 – Appel d'offre pour l'acquisition en achat sec.

2 – Appel d'offre pour le financement par crédit-bail (soit en parallèle en partant sur un prix indicatif, soit après l'AO d'acquisition avec le montant d'adjudication exact).

La location financière : elle consiste en une location pluriannuelle, sans rachat à terme. Aucune qualification particulière n'est requise et un fournisseur comme Kässbohrer ESE peut répondre à un AO de location

financière, qu'il cède ou non ensuite le contrat à un organisme financier.

Dans ces deux cas, le matériel reste la propriété du financeur (jusqu'au rachat à terme le cas échéant), et c'est le montant cumulé des loyers (et de la VR) qui détermine le seuil pour le mode de passation des marchés.

L'amortissement : c'est l'opération comptable classique mais il ne faut pas oublier de s'assurer que le budget correspondant a bien été voté !

Dernière minute

Les mesures « Valls » en faveur de l'investissement pourraient permettre de sur-amortir de 40 % les biens d'équipement achetés entre le 15 avril 2015 et le 15 avril 2016 : pour une chenillette de 350 000 € HT, prévue sur 5 ans, l'exploitant amortirait 140 000 € supplémentaires, produisant 33 % d'économie soit 46 000 € environ. Loin d'être négligeable !!! Il reste toutefois à valider que les chenillettes et autres engins de TP rentrent bien dans le cadre de cette loi.

Challenge PistenBully : Spécial 20^e anniversaire

Les maitres des neiges sous une bonne étoile !

Le Challenge PistenBully a fêté brillamment ses 20 ans et signé une très belle édition placée sous le signe de l'innovation en ouvrant la compétition à une nouvelle catégorie de participants et l'événement au grand public. A l'issue des 2 jours de compétition et de festivités, Chamonix remporte le Challenge 2015 dans la catégorie alpin tandis que la station des Saïsiés sort vainqueur de la catégorie nordique.



Les participants, membres du jury et équipes de Kässbohrer dans les starting-blocks !

Fort d'une recette qui a fait ses preuves depuis deux décennies, le Challenge a rassemblé cette année à La Toussuire 55 équipes en provenance de tous les massifs. Les chauffeurs se sont affrontés pendant deux jours au cours d'épreuves techniques (tests de précision à la lame, épreuves statiques et dynamiques, gymkhana, fil rouge), mécaniques et théoriques ainsi que sur les pistes de slalom et de ski de fond. Les organisateurs ont profité de cet anniversaire pour innover et élargir le concept de l'événement à la fois vers les mécaniciens, qui pouvaient pour la première fois participer aux épreuves, mais également vers le grand public, utilisateur final des pistes façonnées par ces travailleurs de l'ombre.

En parallèle de Chamonix et des Saïsiés qui ont respectivement remporté le Challenge dans les catégories alpin et nordique, la station des 2 Alpes, a été la première à s'illustrer dans cette nouvelle catégorie d'équipes « mixtes » chauffeur-mécano. Une occasion de permettre à ceux qui travaillent déjà ensemble sur le terrain de poursuivre leur collaboration dans la compétition.

La seconde nouveauté était orientée vers le grand public avec la mise en place, également pour la première fois, d'un Village PistenBully, destiné à sensibiliser de manière ludique les pratiquants de tous âges aux métiers des pistes liés aux fameux « maitres des neiges » évoluant habituellement la nuit pour consolider le manteau neigeux, mieux le conserver et optimiser le plaisir de la glisse. Si les conditions d'enneigement n'ont malheureusement pas permis d'ouvrir l'atelier d'initiation à la conduite d'une dameuse, les autres animations du Village pilotées par les étudiants de l'Insee de Chambéry (concours de dameses télécommandées, boutique éphémère, atelier PhotoBooth, etc.) ont connu un franc succès. Date est déjà prise en 2016 pour enrichir encore cette nouvelle facette du Challenge.



Les équipes attentives au briefing des épreuves durant lequel sont dispensées toutes les explications ad hoc.



Comme chaque année, le Challenge a pu compter sur un Jury aussi fidèle qu'efficace : ils étaient plus d'une trentaine, directeurs des pistes ou responsables du damage, à superviser l'ensemble de la manifestation.



La pluie et les vents violents n'ont pas découragé les organisateurs pendant les journées de préparation et leurs efforts furent récompensés par une météo redevenue très clémente : un peu de neige la nuit qui précède le Challenge pour mettre en valeur le magnifique panorama offert par la station... et le soleil pendant les épreuves.



Les « embrasements » des machines et le feu d'artifice aux couleurs de PistenBully tiré sous les cieux de La Toussuire ont ouvert les festivités d'une soirée où la compétition s'est poursuivie... sous la forme d'un quizz endiablé !



« Les héros, c'est vous ! » C'est ainsi que tous les participants ont été salués à l'occasion de la clôture du Challenge. Les différents prix ont été remis par Bernard Anselme maire de la Toussuire, Gilles Buisson, président de la Sorem, Jean-Pierre Vidal, champion olympique, Luc Alphand, parrain fidèle de l'événement depuis sa création, Thierry Faure (Serre-Chevalier), président du Jury du Challenge et Didier Bic, directeur général de Kässbohrer ESE.

Classement Général Alpin

1. Chamonix (74) – Pascal COUTTERAND – PERRET Fabien
2. La Plagne (73) – Wilfried BIBOLLET – Frédéric BRUN
3. Isola 2000 (06) – Florent POESY – Grégory SALICIS

Classement Général Nordique

1. Les Saïsiés (73) – Dominique BECCERLE
2. Les Rousses (39) – Aurélien ARBEL
3. Le Grand Bornand (74) – Mme Fanny DAMIANI

Classement spécial équipe « mixte » chauffeur / mécano

1. Les Deux Alpes (38) – Jérôme HABAUTIT – Alexis BORRET

Voir et télécharger toutes les photos du challenge 2015 sur www.leservicekom.com

A vos agendas :
Courchevel accueillera le XXI^e Challenge PistenBully en 2016.

Le billet de York, partenaire des PistenBully

Un pas important pour l'avenir de York

Les marques York et Motorex ont décidé depuis le 05/01/15 de se rapprocher et d'unir leurs forces pour devenir un acteur majeur sur le marché européen des Lubrifiants innovants et respectueux de l'Environnement et des Lubrifiants pour matériels de stations de ski.

York et Motorex sont deux marques fortes qui ont un positionnement et une image très proches, beaucoup de valeurs communes et qui se caractérisent par l'excellence de leurs produits et de leurs services techniques et R&D et la proximité de leurs équipes technico-commerciales.

York et Motorex : leaders européens de la lubrification des matériels de stations de ski

Motorex, société familiale suisse qui fête ses 100 ans en 2017, est leader sur le marché Suisse des lubrifiants, présente dans 80 % des stations de ski suisses et très bien implantée en Allemagne, Autriche et Scandinavie et dans les pays de l'Est.

York, de son côté, est depuis 35 ans le spécialiste de la lubrification des matériels de stations de ski et des lubrifiants biodégradables. York est implantée dans 90 % des stations de ski françaises et andorranes et active dans un grand nombre de stations de ski italiennes et autrichiennes avec son partenaire NILS.

York et Motorex deviennent ainsi les leaders incontestables de la lubrification des matériels de stations de ski et pourront proposer à leurs clients stations de ski et constructeurs-partenaires une couverture européenne, Motorex pour les pays germaniques et anglo-saxons et York pour les pays francophones et latins.

Les synergies qui vont découler de cette union vont permettre, plus que jamais, à York et Motorex, chaque marque conservant son identité et ses marchés, d'être un partenaire technique lubrifiant ultra-performant, spécialisé, et soucieux de la protection de l'environnement.



York SAS : une société de droit français nouvellement créée

Les activités lubrifiants York ont été regroupées au sein de la société nouvellement créée York SAS dont le capital est détenu par Bucher AG, actionnaire de Motorex. La Direction Générale de York SAS est désormais assurée par Olivier Sauvestre. L'ensemble du personnel York a été transféré et les interlocuteurs technico-commerciaux des stations de ski restent les mêmes (sous la responsabilité de Francis Niaufre, Responsable du Département Montagne York depuis plus de 25 ans). La structure (Laboratoire et usine) et l'organisation de York restent elles aussi inchangées.

York et Motorex, partenaires de Kässbohrer, seront présents à Interpin et Alpiro 2015.

Contacts Technico-commerciaux : Responsable Ventes Stations de ski – Alpes du Nord (73.74.38), Jura, Massif Central, Andorre et Pyrénées Catalanes : Francis Niaufre (06 74 95 27 62)

Contacts Technico-commerciaux :

Olivier Dubois (06 46 01 24 84) : Pyrénées (31.64.65)
Bruno Heurlin (06 19 90 74 93) : Alpes du Sud : (04.05)

Michel Favre Novel (06 85 23 14 53) : Vosges

Freddy Bogliolo (06 74 95 27 84) : Alpes Maritimes



Actus PistenBully

Un glacier d'Alaska comme terrain d'entraînement

Pour les skieurs de compétition il est important de pratiquer et de s'améliorer techniquement, même pendant les mois d'été. L'équipe nordique de l'Alaska Pacifique Universitaire (APU) et son entraîneur Erik Flora, ont trouvé le lieu pour cela : le glacier de l'Aigle, blotti à 1 800 mètres juste au-dessus de la station de Girdwood. Un PistenBully 100 a donc été acheminé en pièces détachées vers le glacier, assemblé et mis en marche pour sept camps d'entraînement par été. Erik Flora, salué comme « Entraîneur de l'année » en 2013 par le « Comité Olympique Américain », est entraîneur à plein temps mais également en charge du damage et de la maintenance de la machine sur le glacier ! Il prépare chaque jour les 10 km de traces nécessaires aux champions olympiques pour s'entraîner, quelles que soient les conditions « même avec des chutes jusqu'à 1 m de neige fraîche par semaine ». Un résultat à la hauteur des attentes des champions pour qui il est primordial de pouvoir s'entraîner sur des surfaces de classe mondiale similaires à celles sur lesquelles ils s'élanceront en Coupe du Monde ou aux Jeux Olympiques.



Resto Tour 2015 : dernières semaines

Le PistenBully est le partenaire idéal de l'exploitation hivernale pour les restaurateurs. Les modèles destinés à cet usage sont spécialement équipés pour accompagner toutes les activités : cabine 10 ou 20 places, panier de lame, coffre à skis, peinture et décoration personnalisables, etc. Ils permettent également de valoriser l'image du restaurant et d'accroître fortement sa visibilité. Vous êtes restaurateur en station ? N'hésitez plus, bénéficiez d'offres exclusives et venez découvrir le PistenBully de démonstration à Tours en Savoie. Contactez-nous pour prendre rendez-vous ou parler de votre projet au : 06 86 07 16 14 ou tilly.g@pistenbully.fr
Attention : Offres spéciales du Resto Tour valables jusqu'au 15 juin 2015.



Val Thorens rempile !

Val Thorens a été, l'hiver dernier, une des premières stations françaises à intégrer dans son parc un PistenBully 600 E+. Satisfaction totale : après une saison d'utilisation, la station a commandé une deuxième machine. Le service des pistes de la station, utilisateur au quotidien de la machine, et la SETAM qui l'a commandée, ont validé d'un commun accord la décision de ce nouvel investissement. « La première machine a donné entière satisfaction et les retours des chauffeurs sont unanimes, indique Denis Chapuis : elle est très performante, confortable, particulièrement souple d'utilisation et elle assume parfaitement ses fonctions. Elle est moins bruyante et les vibrations ont été nettement réduites. Enfin, elle permet une économie en termes de carburant de l'ordre de 20 à 30 % et une réduction importante des rejets de CO₂ et d'azote dans l'atmosphère. Les risques de fuites et de pollution sont également réduits car il n'y a plus de système hydraulique haute pression embarqué dans la machine. La seule question que l'on se pose c'est : pourquoi n'a-t-on pas fait cela plus tôt ? »



Rendez-vous sur Alpiro !

Alors que les fournisseurs ont pu présenter et faire essayer leurs nouveautés tout au long de l'hiver, Alpiro, idéalement placé dans le calendrier, va permettre aux exploitants d'affiner leur recherche et de finaliser leurs choix d'investissements. Nous aurons le plaisir de vous accueillir à Chambéry les 23 et 24 avril sur notre stand afin de vous présenter nos nouveautés tant en terme d'engins de damage qu'au niveau des systèmes de gestion de flotte et de mesure de hauteur de neige par GPS. Ce sera également l'occasion de faire avec vous un point sur la saison qui s'achève et anticiper la préparation de l'hiver prochain dans les meilleures conditions. N'hésitez pas à prendre rendez-vous à l'avance avec nous sur www.alpiro.biz, nos agendas sont en ligne pour vous !



KassRider on the road again !

Les 25, 26... et 27 juin 2015, l'équipe des KassRider s'élancera de nouveau à la découverte des routes de charme françaises. Nouveauté 2015, à la demande générale des participants, l'escapade sera prolongée d'une journée supplémentaire (facultative) et intégrera quelques visites « culturelles ». Direction l'Aveyron et les Cévennes, les paysages époustouflants des Gorges du Tarn, le viaduc de Millau, l'ambiance médiévale de La Couvertoirade, puis Vallon-Pont d'Arc, haut lieu de la préhistoire, avant de revenir tranquillement par les Gorges de l'Ardèche, la Drôme provençale, le col de Rousset et enfin les Vercors...

Le programme vous tente ? Rejoignez notre équipe de motards !
Informations auprès de Patrice Louzon au 04 79 10 46 15.



Web shop : pensez-y jour et nuit !

Pratique, rapide, sans risque d'erreur, commandez vos pièces de rechange en ligne sur le site internet : www.pistenbully.fr
Après ouverture de votre compte sécurisé, vous accédez, grâce au numéro de châssis de votre machine, à sa fiche unique et à toutes les pièces qui la concernent. Vues éclatées, références, prix, disponibilité, toutes les informations sont à l'écran. Rien de plus facile ! Les demandes sont traitées en temps réel et les pièces expédiées depuis le stock d'Albertville.
Pour une efficacité maximale et une gestion au plus juste de vos pièces détachées, qui dit mieux ?



Actus Club



Au Club, c'est aussi le printemps !

Avec les beaux jours, voici le moment de préparer les prochaines escapades... et de redécouvrir les produits « outdoor » de la boutique du Club : sac à dos, Opinel, gourde, flasque, mug en verre dépoli, lampe de poche, t-shirt, casquette, lunettes de soleil, porte-clés, etc. Ils vous accompagneront pendant toute la belle saison, sans oublier les modèles réduits des fameux PistenBully qui ont toujours autant de succès !



Le Club, c'est toujours :

- Le K-Info envoyé à votre domicile.
- La lettre K-Info Actu-On-Line envoyée sur votre adresse mail.
- Une invitation au prochain Challenge PistenBully en 2016 à Courchevel, déjeuner inclus.
- Une invitation au salon Mountain Planet 2016 à Grenoble.

et encore...

- 10 % de réduction sur tous les articles de la boutique du Club.
- La livraison offerte dès 60 € d'achat.

Inscriptions et catalogue sur demande au 04 79 10 46 10 ou sur le site www.pistenbully.fr

Agenda express

- > 23 et 24 avril 2015 - Alpiro (Chambéry)
- > 23 juin 2015 - Techni Tour Alpes
- > 24 juin 2015 - AG Cluster Montagne (Chambéry)
- > 25 au 27 juin 2015 - Sortie Kassrider
- > 01 juillet 2015 - Techni Tour Pyrénées
- > 11 et 12 septembre 2015 - Golf Interstation 2015 (Pont Royal)
- > 16 au 18 septembre 2015 - Big Deal Days (Laupheim)
- > 07 et 08 octobre 2015 - AG Domaines Skiabiles de France (Biarritz)

> Retrouvez toute l'actualité du damage sur www.pistenbully.fr

Pratique

Kässbohrer E.S.E.
BP 218, 73277 ALBERTVILLE Cedex France
► Tél. : +33 (0)4 79 10 46 10
► Fax : +33 (0)4 79 10 46 40
► Mail : info@pistenbully.fr
► www.pistenbully.fr

