



Sommaire

2 Audi A1 à 209 €/mois⁽¹⁾

- à partir du 01 Juin 2011
- La plus premium des citadines

3 Zoom sur l'Entreprise DISTRILAND

- Entretien avec Marc Dedieu
- A5, le sentiment d'être différent des autres



4 Audi A3 à 299 €/mois⁽²⁾

- à partir du 01 Juin 2011
- Une sobriété exemplaire

5 Présentation de la Nouvelle A6

- La CCI, le monde de l'Entreprise
- Daniel HERRERO et le coaching



6 Audi au cœur de l'actualité montoise

- Retour sur la compétition de Golf
- Retour sur le défilé de mode



7 Notre Sélection Véhicules d'Occasions

- Notre Sélection Occasions Audi
- Notre Sélection Occasions Toutes Marques

8 Zoom sur l'Entreprise MONTOISE DU BOIS

- Entretien avec Serge Darbo
- L'Audi A6, un plaisir de conduite



édito



Audi A6 Avant et Audi Q3 sur les routes en 2011 !

La gamme de véhicules Audi va s'enrichir de 2 nouveaux produits !

Audi A6 Avant

Ce ne sera pas le break le plus logeable du segment pourtant l'Audi A6 Avant pourrait conserver sa place de leader en Europe. Il séduira sans aucun doute par sa ligne extrêmement fluide et racée. « *Chef d'entreprise, je suis à la recherche d'un grand break* » tel pourrait être l'annonce à la mode de ces prochains jours. Le nouveau break A6 conserve une longueur identique à la berline (4m93) mais il dispose logiquement d'un coffre plus imposant (de 565 à 1 680 litres) quand la berline offre de 530 à 995 litres. Ce véhicule évolue au niveau de l'empattement car le train avant est implanté plus en avant afin de mieux répartir les masses et procurer davantage d'agilité. Sous le capot, l'Audi A6 Avant accueillera deux motorisations à essence et quatre propositions pour le diesel. Au chapitre transmission, l'A6 Avant proposera une boîte manuelle à six rapports, une boîte robotisée à double embrayage S-tronic à sept rapports sur le V6 TDI 245 ch, et deux boîtes automatiques. Date de commercialisation : septembre 2011 !

Audi Q3

La boucle est bouclée ! Quatre ans après la présentation du concept car au Salon de Shanghai, la version de série de l'Audi Q3 fait enfin son apparition. D'un gabarit de 4m39, il sera le premier de la famille Q à être décliné en version à traction avant afin d'abaisser les consommations et rejets de CO2. Haut de ses 1m60, le Q3 s'apparente de profil à un petit break tant ses lignes sont élancées.

En attendant, je vous invite à parcourir ce nouveau numéro avec nos diverses rubriques et les nouvelles offres qu'Audi met en place dès le mois de Juin.

Christophe DARGELOS
Président d'Alma

2 AUDI A1, dans votre garage à partir de 209 €/mois¹

Audi
L'avance par la technologie



Moteur 1.6 TDI 90ch. Dans l'Audi A1.

Chez Audi, même la plus petite de nos voitures bénéficie de l'avance par la technologie. Grâce à l'utilisation de technologies issues de nos grands modèles comme le système Start/Stop, nos ingénieurs ont réduit les émissions de CO₂ du moteur 1.6 TDI de l'Audi A1 à seulement 99 g/km sans pour autant réduire l'agrément de conduite.

**Audi A1. Le condensé d'Audi.
209 €/mois***

Petite voiture, grandes technologies.



Entretien et 3 ans de garantie inclus**

* Location avec Option d'Achat sur 36 mois. 1^{er} loyer de 1999 € (bonus écologique de 400 € déduit) suivi de 35 loyers de 209 €. Offre valable du 1^{er} mai au 30 juin 2011. Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. * LOA 36 mois-45 000 km. Ex. : Audi 1.1.6 TDI 90ch BVM5 Attraction au prix spécial pour ce financement de 17 399 € TTC (taux au 28/04/2011 avec garantie 2 ans). En fin de contrat, option d'achat : 9 666 € ou reprise du véhicule suivant engagement sous conditions de votre Distributeur. Montant total dû en cas d'acquisition : 18 964 € TTC. Offre réservée aux particuliers chez tous les Distributeurs présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Bank, division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 318 279 202 € - Succursale France : 295 av. Frédéric Wilson - 93218 Seine-Denis La Plaine Cedex - RCS Bobigny 451619904 - SIREN : 080402677 avec cotat 97 et après enregistrement de l'ARSA Hopital de réhabilitation. ** Garantie à 3 ans/50 000 km de 3 ans/50 000 km et sa extension de 3 ans/50 000 km sont les priorités constructeur (à dater dans les 3 jours) : cotat agréé de RAC France SA. Société d'assurance et d'assistance - Capital social : 5 335 735 € - Siège social : 109 bd. Stalingrad - 69100 Villeurbanne - RCS Lyon 375964886. Régi par le Code des assurances et soumise au contrôle de l'ACCP. Coût de la garantie supplémentaire 3 ans sans financement : 576 € TTC. Consommation en cycle urbain/urbain/mixte 8/102 km/l - 4,4/3,4/3,8. Émissions mixtes de CO₂ en cycle réel (g/km) 99. Modèle présenté : A1 1.6 TDI 90ch BVM5 Attraction au prix total de 21 420 € TTC avec options Arches de pavillon de couleur contrastée (390 € TTC), Projecteurs antibrouillard (180 € TTC), Peinture métallique (570 € TTC), Projecteurs Xénon Plus avec feux de jour à LED (3 090 € TTC), jantes en aluminium coulé 17" (3 090 € TTC) (à dater, taux au 28/04/2011. Offre valable pour toute commande à partir du 01/05/2011, réservée aux particuliers, valable chez tous les Distributeurs Audi participants en France métropolitaine et non cumulable avec d'autres offres en cours. Groupe Volkswagen France S.A. - RC Sceaux 8 662 025 538 40007

⁽¹⁾ voir conditions en affaire

ALMA : Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?

Marc DEDIEU : La société DISTRILAND est présidée par Daniel Lapique et j'en suis le Directeur. Je travaille avec 11 collaborateurs dont 2 associés qui sont Christophe Pémartin et Sébastien Loubens.

Anciennement Elidis, la société réalisait un chiffre d'affaires de 1,5 millions d'euros en 2009. Avec moins de collaborateurs, la nouvelle société DISTRILAND a réussi l'exploit d'atteindre un chiffre d'affaires de 3,9 millions d'euros.

Notre rayonnement couvre l'ensemble du département des Landes, une partie de la côte atlantique ainsi que le département du Gers.

ALMA : Quel est votre portefeuille clients et quels produits distribuez-vous ?

Marc DEDIEU : Ce sont près de 400 cafetiers, hôtels et restaurateurs que nous avons à charge. Notre fierté est de continuer sur cette dynamique puisqu'à la fin du premier trimestre nous enregistrons une augmentation de 25% de clients supplémentaires.

En parallèle, nous augmentons aussi le nombre de références détenues par les clients ce qui permet de leur apporter encore plus de services à nos clients.

Pour vous donner une idée de notre activité, ce sont plus de 300 000 bouteilles de vins que nous distribuons, 10 tonnes de café et 8 000 hectolitres de bières.

Notre grosse force chez DISTRILAND est la rapidité du service que nous pouvons apporter à tout moment contrairement à nos concurrents.

ALMA : Comment arrivez-vous à fidéliser vos clients sachant que nous sommes dans une société où le client est sans cesse sollicité et tenté d'aller surfer sur internet ou courtisé par les grandes enseignes ?

Marc DEDIEU : Je répète chaque matin à mes commerciaux qu'un client n'est jamais acquis. Il faut constamment être à l'écoute.

Mon mot d'ordre est la visite chez le client. Je déconseille la vente par téléphone hormis lorsqu'un commercial est en congés, dans ce cas son confrère prend la suite de la relation.

Il est très important d'aller au point de vente. Le rythme de contact varie entre 1 à 2 visites par semaine.

ALMA : Vous devez être particulièrement sollicités par vos clients !

Marc DEDIEU : Effectivement, il faut aimer la fête ! On se doit d'aller dans la plupart des manifestations sportives, culturelles et traditionnelles. Mes commerciaux sont au coeur des événements, il faut aimer aller dans les bars et restaurants. Cela permet aussi un contact beaucoup plus proche avec nos partenaires et d'intervenir très rapidement lorsqu'il y a une panne, un réassort à effectuer.



ALMA : Des perspectives d'évolution ou d'agrandissement ?

Marc DEDIEU : Mon projet n°1 est d'étoffer notre parc clients. Nous sommes en position de force sur Mont de Marsan par exemple, mais il faut faire attention à ne pas tomber dans une routine, il faut sans cesse présenter de nouveaux produits, de nouvelles marques et être à l'affût des nouveautés.

ALMA : Quel est votre avis sur l'environnement économique de Mt de Marsan ?

Marc DEDIEU : Ce qui m'a surpris en revenant à Mont de Marsan en 2009 c'est que cette ville est en train de rattraper le retard qu'elle avait par rapport à la ville de la sous-préfecture. Les travaux que l'on peut apercevoir en ce moment sur la ville vont porter ses fruits très vite. Le dynamisme de la ville est excellent, les fêtes de la Madeleine sont en pleine de mutation ce qui en rend l'attrait encore plus fort.

ALMA : On aborde l'aspect automobile ! Pourquoi avoir choisi une Audi ?

Marc DEDIEU : Durant mes différents postes de Directeur Régional, j'avais toujours des véhicules de fonction, c'est la raison pour laquelle je ne me suis jamais trop intéressé aux véhicules. En reprenant la société, il a fallu que je m'y intéresse de plus près. J'avais des copains qui roulaient en Audi et qui m'ont fait rencontrer Fabrice Dargelos avec qui le contact est très bien passé. En rentrant dans le hall de chez Audi, j'ai eu tout de suite le coup de foudre pour l'Audi A5 sportback. Lorsqu'on conduit ce type de véhicule, on a vraiment le sentiment d'être dans une voiture différente des autres.

La prochaine sera très certainement le Q5 hybride? J'assouvirai ainsi mon plaisir de conduite dans une position haute et mon épouse sera comblée par rapport à l'aspect environnemental.

ALMA : Un mot sur vos passions ?

Marc DEDIEU : Ma passion première est mon petit fils ! Ensuite, vient la moto. J'ai actuellement une Gold Wing de 1800 cm³. Sinon, le sport en général.



Marc DEDIEU



(manque Sébastien LOUBENS)



La 7^e génération de l'Audi A6 vient d'être dévoilée

Encore une fois, Audi redéfinit les standards. La remplaçante de la plus célèbre des berlines haut de gamme est équipée des solutions les plus innovantes et avant-gardistes au niveau technologique. Véritable concentré des Audi A8 et A7 Sportback, elle apporte même quelques nouveautés.

Prenez le volant, l'Audi A6 vous dévoilera ses autres secrets.



Retour sur la présentation de la Nouvelle Audi A6 qui s'est déroulée le 7 avril dernier à la CCI des Landes de Mt de Marsan.



Daniel Herrero est venu parler de la notion de coaching

En collaboration avec le Stade Montois Football, la soirée Audi s'est prolongée dans l'auditorium de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes avec comme invité prestige Daniel Herrero.

Devant plus de 300 personnes, l'homme au bandeau rouge a réalisé pendant 2h30, un "one-man-show" de haute volée, ou plutôt un "spectacle solo". Pour ce puriste de la langue française et "rubipède gaulois", le détail est d'importance ! L'homme est un agitateur de neurones. Il a su expliquer le management d'une équipe au travers de métaphores savoureuses et perspicaces, en captivant son auditoire de tous les instants.

A l'issue, tous les invités se sont retrouvés autour d'un cocktail de clôture, enchantés du grand moment qu'ils venaient de vivre !



6 Audi au cœur de l'actualité montoise

Retour sur la compétition de Golf organisée par le Lion's Club & Audi

Pour la 4ème année consécutive, **Audi Mont de Marsan** s'est associé avec le **Lion's Club** afin d'organiser sa compétition annuelle de golf sur les greens de Saint Avit ce dimanche 8 Mai 2011.

Ce sont **plus de 120 participants** qui sont venus fouler les 18 trous en ce dimanche particulièrement ensoleillé.

Audi s'est rapproché de la petite balle car les valeurs du golf collent parfaitement bien à celles d'Audi, à savoir **l'élégance** du geste du golfeur comparée à celles des véhicules, le plaisir de "puter" avec **le plaisir** de conduire une Audi, **la parfaite harmonie et plénitude** lorsqu'on est sur un green ou dans un véhicule Audi

Retour sur cette journée.



Retour sur le défilé de mode organisée par Koliseum & Audi

Le 27 avril dernier s'est tenu à l'Auberge Landaise de Mont de Marsan **un défilé de la Mode** en collaboration avec l'Union des Commerçants et Artisans Montois et le **Groupe Dargelos**.

L'occasion pour Audi de représenter à un public plutôt féminin **la charmante Audi A1** et mettre ainsi en valeur ses attributs.

Belle soirée pour la Mode avec ce défilé et pour l'élégance avec cette marque décidée à charmer avec cette Audi A1.

An invitation card for 'KOLISEUM DE LA MODE' featuring a red Audi A1. The card includes the text: 'soirée de l'élégance', 'Auberge Landaise Parc Jean Rameau MONT de MARSAN', 'MERCREDI 27 AVRIL 2011 à 20h30', 'Groupe DARGELOS', 'www.groupe-dargelos.com', and the Audi logo with the slogan 'L'avance par la technologie'. There are also logos for 'UCAM' and 'Audi'.



Notre Sélection **Audi** Occasion



A1 1.6 TDI 105 AMBIENTE
1 666 kms 13/11/2011
20 490 Euro TTC



TT 2.0 TFSI S LINE
15 711 kms 31/03/2010
32 900 Euro TTC



A3 Sportback 1.9 TDI105 Ambiente
92 945 kms 09/06/2008
15 490 Euro TTC



A3 1.9 TDI105 DPF Ambiente S Tronic
12 077 kms 30/10/2009
23 990 Euro TTC



A4 2.0 TDI140 Ambition Luxe
83 141 kms 14/11/2007
19 490 Euro TTC



A5 quattro 3.0 TDI240 DPF S Line
46 695 kms 11/06/2009
39 990 Euro TTC

Notre Sélection Occasions Toutes Marques



Golf 1.6 TDI105 FAP Confortline 5p
1916 126 kms 05/06/2010
990 Euro TTC



Touran 1.9 TDI105 FAP Confortline
30 058 kms 23/12/2009
20 490 Euro TTC



Passat CC 2.0 16S TDI140 CR FAP
20 003 kms 01/09/2010
35 990 Euro TTC



Mini Cooper Pack Chili
50 762 kms 12/01/2007
13 490 Euro TTC



Série 5 Touring 520dA 177ch Luxe
65 855 kms 10/12/2008
29 990 Euro TTC



Classe A Coupe 160 CDI Avantgarde
26 182 kms 09/6/2009
15 790 Euro TTC

8 Entretien avec Serge DARBO, Président de la Montoise du Bois et propriétaire d'une AUDI A6.

ALMA : Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?

Serge DARBO : La société Montoise du Bois est implantée à Mont de Marsan depuis 1866. Elle a eu une seule activité jusqu'en 1955 qui était la distillation de gomme provenant de la forêt landaise.

L'entreprise évolue alors vers le travail mécanique du bois (sciage de charpentes pour les maisons du marché local) puis progressivement se dote de nouveaux équipements permettant d'introduire le séchage, le rabotage et le vernissage.

En 1995, elle se diversifie avec des petits meubles et des éléments de rangement en Pin Massif. Enfin, en 1992 on a développé l'activité Négoce.

La Montoise du Bois c'est aujourd'hui 70 personnes à temps plein avec un Chiffre d'Affaires de 23 millions d'euros sur un seul site pour le moment.

ALMA : Des perspectives d'évolution ou d'agrandissement ?

Serge DARBO : Oui effectivement, à partir de Janvier 2012, nous allons ouvrir un second site d'une superficie de 20 000 m² sur la Zome de Mamourra à Saint Avit dédié uniquement à l'activité de Négoce. On commence à être à l'étroit sur le site de l'avenue de Sabres et nous louons actuellement une zone de stockage à l'extérieur.

De plus, la Zone Artisanale de Mamourra va devenir un axe commercial vivant avec l'A65 et l'arrivée du TGV. Il est certain que cela va amener de l'activité économique.

Nous allons également mettre en route dans le courant du second semestre une nouvelle chaudière pour sécher les bois issus de la scierie. Cet investissement à deux objectifs ; utiliser 100% de bois broyés (suppression de la consommation de gaz) et améliorer les rendements énergétiques et les rejets atmosphériques.

ALMA : Vous avez obtenu 5 certifications, pouvez-vous nous donner leurs significations et pourquoi les avoir eues ?

Serge DARBO : La Montoise du Bois s'est fortement engagée dans les certifications et dans le Développement durable, les voici détaillées :



- **La norme ISO 14001 :** La Montoise du Bois a intégré la dimension environnementale dans son activité avec la volonté constante d'en améliorer les résultats. Réduire le bruit, la dispersion des poussières de bois et de fumées, trier systématiquement tous les déchets (bois, métal, plastique ...) sont devenus des réflexes. Une forte implication du personnel et des investissements importants ont permis d'atteindre en 2011 des niveaux très satisfaisants. Ces efforts permanents sont récompensés depuis 8 ans maintenant par l'obtention et le renouvellement de notre certification ISO 14001.



- **La certification PEFC :** Obtenue en 2003, elle est la garantie pour le consommateur que les bois utilisés dans la fabrication des produits parquets et lambris sont issus de forêts gérées durablement. Il s'agit de bois arrivés à maturité. Afin de sensibiliser le consommateur à ce label de référence, la marque PEFC est apposée sur les étiquettes lambris et parquets en pin des Landes "Montoise du Bois".



- **L'éco-certification FSC :** Ce label a été obtenu en 2004. Il garantit également la traçabilité des bois et leur provenance. Il s'adresse principalement aux produits importés d'Amérique du Sud.



- **La marque NF :** La marque NF valorise le professionnalisme et le savoir-faire de la Montoise du Bois dans la conception de ses produits phares : les lambris et parquets en pin maritime des Landes. Caractéristiques certifiées : dimensions, classement d'aspect (sans noeuds / petits noeuds / noeuds), humidité, résistance à la flexion pour les lambris aboutés.



- **La norme NIMP15 :** Cette norme régit le traitement du bois d'emballage utilisé dans le cadre du commerce international (caisses, palettes, etc ...). Pour éviter la dissémination des parasites du bois, les emballages et matériaux d'emballage à base de bois doivent être soumis à un traitement phytosanitaire strict. La norme NIMP 15 n'est cependant valable que pour le bois massif.

ALMA : Ne craignez-vous pas une pénurie de bois d'ici quelques années ?

Serge DARBO : Incontestablement, les derniers événements (tempête Klaus et les différentes maladies) nous inquiètent. Aujourd'hui, nous nous approvisionnons dans un rayon de 40 kms autour de Mont de Marsan. D'ici 5 ans, on craint fortement d'être obligés d'élargir notre champ d'action. Ce sont plus de 80 000 tonnes de pins maritimes que nous transformons tous les ans.

ALMA : Quelques mots sur votre activité de négoce ?

Serge DARBO : Elle représente 60 % de notre chiffre d'affaires et se traduit essentiellement par de l'importation d'Amérique du Sud (kits de bricolage en pin et petits meubles). Nous revendons nos produits dans 15 pays d'Europe.

ALMA : Vous roulez en Audi A6. En êtes-vous content ?

Serge DARBO : C'est ma 3^{ème} Audi. J'en suis très satisfait. Il n'y a pas d'égal en matière de confort de conduite. J'effectue 45 000 kms/an, je peux vous assurer qu'on y est très bien installé. La boîte auto est impeccable !

ALMA : Pour conclure, quelles sont les passions de Serge Darbo ?

Serge DARBO : Etre chez moi en famille, tranquille. Aller à la chasse à la palombe avec ma famille et mes amis. J'aime aussi le sport et plus particulièrement le basket que je suis à Montgaillard, dans mon village.



Serge DARBO



MONTOISE du BOIS

59, Bis Avenue de Sabres - BP 247
40005 Mont de Marsan Cedex

☎ 05 58 75 77 77

www.montoise-bois.com

<http://bonnes-affaires.essences-dinterieur.fr>