



Le Journal Volkswagen Landes avec ses 2 sites :

- DUCASSE, avenue du Président Kennedy à Saint Pierre du Mont
- DUCASSE, 28 route des Pyrénées à Narrosse



Sommaire

2 Nouvelle Volkswagen Up!

- Tout Volkswagen dans une petite voiture
- Nouvelle Volkswagen Up! à partir de 7 990 € (1)

3 UP! c'est grand d'être petit !

- Nouveauté 2012
- La mini-citadine fait son entrée
- à partir de 7 990 € (2)

4 Les (Instants) Optimistes

- Du 02 Janvier au 29 Février 2012
- Golf à partir de 12 370 € (3)

5 Offres Spéciales Après Vente

- 25 % sur les Amortisseurs
- 20 % sur les Ballais d'essuie glace
- 15 % sur la Courroie de Distribution
- 10 % sur le freinage



6 Nouvelle Coccinelle

- Du 02 Janvier au 29 Février 2012
- Coccinelle à partir de 16 990 € (4)

7 Offres Véhicules Occasions

- Offres Occasions Volkswagen
- Offres Occasions Toutes Marques



8 Zoom sur Navailles

- Publiportage sur Navailles installé à Hagetmau
- Entretien avec J-Michel Sabarots
- Une majorité de Touran constitue le parc automobile du Groupe



(1) (2) (3) (4) voir conditions affichées en affaire

édito



« Notre performance est le résultat d'un travail permanent »

Entretien avec Claude Pernin, Directeur Volkswagen Landes.

DUCASSE : Comment expliquez-vous la performance de Volkswagen dans un contexte économique incertain ?

Claude Pernin : Volkswagen a effectivement atteint ses objectifs de vente sur 2011. La politique marketing du Groupe Volkswagen a permis de bien gérer les cycles de vie de nos produits comme par exemple pour la Golf et la Polo. Le reste de la croissance est à mettre à l'actif des autres nouveautés tels que Touran, Sharan, Passat, Jetta et Touareg.

DUCASSE : Quel canal de vente participe à votre croissance ?

C.P. : Notre croissance est saine. Le marché des particuliers est en pleine expansion pour la marque avec notamment la Polo. Les sociétés ne sont pas en reste avec le Touran et la Passat. Notre progression doit se poursuivre sur cette nouvelle année 2012.

DUCASSE : Ce mois-ci Volkswagen lance sa mini-citadine, la up! , quel est votre sentiment ?

C.P. : Nous avons déjà enregistré des commandes même si le lancement officiel est prévu pour le week end des 14 et 15 Janvier 2012 à l'occasion des Portes Ouvertes. Avec ce véhicule, nous allons évoluer sur un segment qui représente 10% de parts de marché en France. Il est clair que nous affichons des prétentions de progression car la up! est un élément majeur de la stratégie de croissance de Volkswagen. Ensuite, viendra le tour de la 5 portes dans le courant de l'année qui viendra ainsi épauler la 3 portes avant l'arrivée de la e-up!, version électrique. Nous sommes très confiants sur ce produit sur lequel on retrouvera des équipements de sécurité traditionnellement dédiés sur des segments supérieurs comme le freinage d'urgence en ville ou encore un système d'infotainment très ludique et très moderne.

DUCASSE : Pour finir, où en êtes-vous de la satisfaction clientèle, vrai cheval de bataille de la marque aujourd'hui ?

C.P. : Une des principales clés du succès est la fidélisation des clients, sans laquelle aucun développement n'est possible. Et pour fidéliser des clients, nous savons qu'il faut les satisfaire dans 4 domaines fondamentaux tels que la **Qualité Produit, le Design, le Coût d'usage et la Qualité de service**. Ce dernier élément pèse sur la satisfaction de nos clients et c'est une remise en cause quotidienne de nos collaborateurs. On y travaille !



TOUT
VOLKSWAGEN
DANS UNE
PETITE
VOITURE



Plus d'infos

La petite star des Volkswagen est à retrouver dès le début de l'année 2012. Avec son 3 cylindres, 100 ch, elle offre un confort de conduite et une consommation remarquables. Elle est aussi équipée d'un airbag de série et d'un ABS. Elle est disponible en 3 versions : 100 ch, 105 ch et 150 ch. Elle est aussi disponible en 3 versions : 100 ch, 105 ch et 150 ch. Elle est aussi disponible en 3 versions : 100 ch, 105 ch et 150 ch.

up! C'est grand d'être petit.



Beetle Audi.

**Présentation en avant première chez votre concessionnaire
à Saint-Pierre du Mont et à Narrosse,
les 13, 14 et 15 Janvier 2012.
Essais sur Rendez-vous.**

Volkswagen Up, la petite qui se prend pour une grande !

Simple, fonctionnelle, mignonne, habitable, la nouvelle citadine germanique va faire des ravages. Une redoutable concurrente pour les Renault Twingo, Citroën C1 et Peugeot 107 !

C'EST
GRAND!
D'ÊTRE PETIT!

Simplicité, fonctionnalité. Volkswagen n'a que ce mot à la bouche quand il qualifie sa nouvelle citadine, la Up trois portes. Carrée, avec ses roues aux quatre coins pour la rendre la plus habitable possible, hyper-compacte (3,54 mètres de long), légère, elle suscite immédiatement la sympathie. Un peu comme sa rivale Fiat Panda. Attention, les concurrentes, vous allez souffrir !

Intérieur accueillant

La charmante simplicité des formes extérieures se retrouve à l'intérieur, où tout est clair, propre, net, sans fioritures. Comme d'habitude, l'ergonomie est bien pensée. Tout apparaît à portée de la main. Le gros compteur rond est mignon comme tout. Sur les versions les plus huppées, la planche de bord est traversée par une bande de plastique en couleur qui reprend les coloris de la carrosserie. Une inspiration Fiat (la 500) ! Reconnaissons une réelle qualité de finition, qui renvoie une Peugeot 107, une Citroën C1, une Twingo ou une Nissan Micra au rayon "bimbeloterie"... C'est même beaucoup mieux que sur bien des modèles de catégorie supérieure, comme la Toyota Yaris. Le pare-brise plat dégage une bonne visibilité et une agréable sensation d'espace. De la place, il y en a d'ailleurs... à l'avant. A l'arrière, évidemment il n'y aura pas de miracles. La banquette conviendra pour de petits trajets.

Moteur trois cylindres bruyant mais vif

Pour économiser du carburant, Volkswagen a étudié un petit moteur trois cylindres à essence, disponible en 60 et 75 chevaux. Comme tous les tricylindres, celui-ci est bruyant et vibrant au ralenti. Pas très raffiné. Mais c'est malheureusement le cas pour ce genre de moteurs bancals ! Ceci dit, les nuisances sont plutôt mieux contenues que chez les concurrentes. Sinon, ce trois cylindres est assez linéaire, souple et réactif. Sur la version 75 chevaux que nous avons à l'essai, sans être fulgurantes, les accélérations semblent très suffisantes.



Comportement routier plaisant

Les très petites voitures sont souvent instables. Forcément ! Eh bien, pas là ! La tenue de route de cette Up nous a étonnés. Elle s'accroche bien au bitume. Jamais, on ne se sent en insécurité. Et le comportement en ligne droite à 120, autre talon d'Achille habituel des citadines, n'est nullement critiquable. La Up se comporte véritablement comme un véhicule du segment supérieur. C'est bien. Au prix d'une certaine fermeté des suspensions.

Prix de base attrayant

Volkswagen fait fort. Il propose la première Up à un tarif très avantageux soit à partir de 7 990 €. Puis 9 490 € pour la "Take up" de 60 chevaux. Pour accéder à la climatisation, à la planche de bord de couleur, à une sellerie plus gaie, il faut passer à la "High up". Comptez 12 480 €. Pour le moteur de 75 chevaux, ajoutez 600 € ! Une dépense utile si l'on veut sortir de la ville. Les finitions "chic", les "Up black" (en noir) et "Up White" (en blanc), vous proposent une présentation plus raffinée, l'ordinateur de bord, un GPS portable, etc. Mais, c'est 13 630 € en 60 chevaux ou 14 230 € en 75 chevaux. Quant aux options, elles sont légion : peinture rouge à 156 €, teinte métallisée ou nacrée à 425 €, GPS à 350 € (pour les versions qui en sont dépourvues)... Sinon, vous avez droit à 400 € de bonus. Il existe aussi la possibilité de l'acquérir par mensualités, à savoir 99 € par mois en 47 fois, après un apport initial de 280 €. Intéressant.

À partir de

Golf 12 370 €⁽¹⁾

SOUS CONDITION DE REPRISE

CRÉDIT AUTO 1,9%⁽²⁾ AU T.A.E.G. FIXE SUR 36 MOIS

- 7 airbags
- Climatisation
- ESP et ABS
- Radio CD
- Régulateur de vitesse
- Volant gainé de cuir

Les (Instants) optimistes!

DU 2 JANVIER AU 29 FÉVRIER 2012



Des Auto.

Volkswagen recommande Castrol EDGE Professional

Volkswagen Group France s.a. - R.C. 343 000 000 000

Crédit Auto au Taux Annuel Effectif Global fixe de 1,90 % sur 36 mois : 285,91 €. Exemple pour 10 000 € empruntés sur 36 mois. Montant total de 10 293 €. Offre valable du 02/01/2012 au 29/02/2012. Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Cycle moteur/urbain et extra-urbain de la gamme Golf (V160 km) : de 2,8 à 6,4 l de 4,7 à 11,2 et de 2,4 à 6,6. Rejets de CO₂ (g/km) : de 69 à 199. (1) Prix TTC conseillé au tarif du 09/09/11 mais à jour le 01/01/12 de Golf "Think Blue" (3 portes) 14 155 € déduction faite d'une remise exceptionnelle VW de 3 000 € TTC (sans Golf Style, Golf Concept et Golf Cabriolet) et prime à la casse SW Think Blue de 1 500 € TTC, pour la mise au rebut d'un véhicule de plus de 15 ans conformément à la commande d'une Golf Blue (conditions détaillées sur volkswagen.fr). (2) Offre de crédit faite à titre vierge réservée aux particuliers valide pour Volkswagen Golf (sans Golf 14 155 "Concept" et Golf Cabriolet), chez tous les Distributeurs Volkswagen présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 300 000 000 € - Succursale France : Paris Nord 2 - 22 av des Nations 93420 Villepinte - RCS Bobigny 48216904 - SIRET : 08 040 207 (www.vw.com) et après application du délai légal de rétractation - Montant total minimum du crédit 2 500 €. Taux débiteur fixe 0,25 % TTC, total du crédit 200 € dont 200 € de frais de dossier (2 % du montant financé) et deux assurances facultatives. Assurances facultatives/Déclit-Incapacité/Perte d'Emploi : à partir de 8 €/mois. Ce montant s'ajoute à la mensualité en cas de souscription. **Modèle proposé :** Golf "Carré" 5 portes | 1.6 TDI 85 BlueMotion Technology DSG, avec option peinture métallisée (305 € TTC), au prix conseillé au tarif du 05/10/11 mais à jour le 01/01/12 de 23 815 € TTC, remise Volkswagen et prime à la casse Volkswagen "Think Blue" déduites. Cycle moteur (l/100 km) : 4,1. Rejets de CO₂ (g/km) : 80. Offre réservée aux particuliers, valable pour toute commande entre le 02/01/12 et le 29/02/12, en France métropolitaine chez les concessionnaires Volkswagen participants, non cumulable avec toute autre offre en cours. Think Blue : Premier et Bleu. Des Auto. | Le Véhicule.

100 % de chance de rouler en toute sérénité !

Votre concessionnaire Volkswagen à Mont de Marsan et à Dax vous offre un **BILAN GRATUIT DE VOTRE VEHICULE** sur présentation de ce courrier.

Un bilan en 10 points vous sera proposé pour vous assurer une conduite en toute sérénité !

Un entretien fréquent et régulier de votre véhicule permet de le garder en bon état et de réaliser des économies. Ducasse Mont de Marsan et Dax vous proposent donc de faire contrôler gratuitement votre véhicule au sein de nos ateliers.

1. **E**tat et pression des 5 roues
2. **C**ontrôle de fuite des amortisseurs
3. **U**sure des plaquettes de frein avant et arrière
4. **E**tat du pare-brise et des rétroviseurs
5. **E**tat des balais d'essuie-glace avant et arrière
6. **C**ontrôle visuel de la ligne d'échappement
7. **C**ontrôle des feux et de l'éclairage
8. **C**ontrôle des étiquettes d'entretien
9. **C**ontrôle de la batterie
10. **C**ontrôle du niveau de lave-glace



-10%

Freinage*

Distribution *

-20%

Balais*

Essuie Glace

-15%

Courroie*

Distribution

-25%

Amortisseurs *

Distribution *

•Sur présentation de ce coupon, **offres valables du 02 Janvier au 29 Février 2012**,
Uniquement chez **DUCASSE**. Offres non cumulables.

Des questions ? Appelez le 05 58 75 21 21 (Mt Marsan) ou le 05 58 580 580 (Narrosse)
du lundi au samedi, de 8h30 à 12h00 et de 14h00 à 18h30 ou sur notre site internet :

www.groupe-dargelos.com

Retrouvez cette newsletter dans la rubrique « News »

NOUVELLE COCCINELLE

À partir de
16 990 €*

Pour entrer dans la légende,
ouvrez la portière.



Rendez-vous sur notre page facebook : <https://www.facebook.com/Volkswagen-France/>

Les (Instants) **optimistes!**

DU 2 JANVIER AU 29 FÉVRIER 2012



Das Auto.

Volkswagen recommande Castrol EDGE Professional

Volkswagen Group France s.a. - RCS Nanterre 3 402 003 028

Cycles urbains / urbains et extra-urbains de la gamme Nouvelle Coccinelle (l180 km) : de 45 à 57 / de 54 à 103 et de 41 à 61. Rejets de CO₂ (g/km) : de 119 à 179. *Prix TTC conseillé au tarif de 04/01/11 mis à jour le 01/02/12 de la Nouvelle Coccinelle 1.2 TSI 105 finition 'Coccinelle'. Modèle promotionnel : Nouvelle Coccinelle 'Sport' 2.0 TSI 200 DSG avec options (autres 13" 'Tornado' (72 4) TTC) et interface Bluetooth (89 4) TTC au prix conseillé au tarif de 04/01/11 mis à jour le 01/02/12 de 23 035 4 TTC. Cycle mixte (l180 km) : 72. Rejets de CO₂ (g/km) : 179. Cette réserve aux particuliers, valable pour toute commande entre le 02/01/12 et le 29/02/12, en France métropolitaine chez les concessionnaires Volkswagen participants, non cumulable avec toute autre offre en cours. Think Blue. | Power on Blue. Das Auto. | Le Véhicule.

Notre Sélection Occasions



Touareg 3.0 V6 TDI 240ch DPF Carat
61 950 kms 27/03/2009
37 890 Euro TTC



Passat SW 2.0 TDI140 CR FAP Embassy
74 869 kms 17/08/2009
17 890 Euro TTC



Touran 1.9 TDI105 Confortline
23 749 kms 14/06/2010
18 990 Euro TTC



Caddy Van TDI105 Base
49 616 kms 14/10/2009
10 590 Euro TTC



Polo 1.6 TDI175 FAP Trendline 5p
29 745 kms 22/03/2010
12 990 Euro TTC



Golf 1.6 TDI105 FAP BM Confortline 5p
27 899 kms 03/03/2010
18 790 Euro TTC



Caddy 1.9 TDI105 Life 6cv 5pl
56 563 kms 02/07/2009
14 290 Euro TTC



Passat CC 2.0 16S TDI140 CR FAP
97 779 kms 06/03/2009
17 900 Euro TTC



207 1.6 HDI90 Série 64 5p
26 782 kms 06/10/2009
11 390 Euro TTC



Clio Estate 1.5 dCi85 Exception TomTom
19 561 kms 24/06/2010
13 990 Euro TTC



Astra GTC 1.7 CDTI125 FAP Cosmo
75 707 kms 22/07/2009
12 390 Euro TTC



500 1.2 8v Lounge
66 500 kms 26/05/2009
8 900 Euro TTC

Vos Contacts
sur nos sites
Landais

. Mont de Marsan

Bastien TIMANTE
☎ 06 66 89 50 51



. Dax

Julien CARDOT
☎ 06 99 38 35 56



8 Entretien avec Jean-Michel Sabarots, Entreprise Navailles

DUCASSE : Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ?

Jean-Michel SABAROTS : L'entreprise NAVAILLES existe depuis 1966. Elle conçoit et fabrique des sièges destinés aux domaines du bureau, de la collectivité et de la santé.

Au confluent de l'artisanat et de l'industrie moderne, NAVAILLES a su développer des services intégrés qui sont aujourd'hui le garant d'une véritable autonomie de production. Alliant la technicité des composants métalliques des sièges à la "patte" artisanale de nos tapissiers, la modularité d'un produit certifiée "By Navailles" offre à nos clients la liberté de commander un produit customisable ou bien un produit sur mesure.

DUCASSE : NAVAILLES fait-elle partie d'un groupe ?

Jean-Michel SABAROTS : Effectivement, NAVAILLES, qui emploie 146 personnes à Hagetmau et qui réalise un Chiffre d'Affaire de 18 millions d'Euros, fait partie à 100 % d'une Holding dénommée HMD Group dont l'actionnaire principal est Christophe Michaud et est accompagné par 2 fonds d'investissement.

Font partie également de ce Groupe :

- une société dans la Côte d'Or qui emploie 10 salariés et est spécialisée dans le domaine du siège "assis-debout" et fabrique des sièges professionnels pour l'industrie et les laboratoires
- une société dans le Val-de-Marne qui emploie 20 salariés et qui est spécialisée dans les sièges de mobilier pour les collectivités
- une société dans le Lot-et-Garonne qui emploie 25 salariés et dont la spécificité est le travail tubulaire
- une société dans le Tarn-et-Garonne qui emploie 45 salariés et est chargée d'une unité de fabrication de bois galbé

Le tout représente 246 collaborateurs.

DUCASSE : Quels sont vos secteurs d'activité à Hagetmau ? A qui profitent vos produits ?

Jean-Michel SABAROTS : Nous travaillons sur 2 activités qui sont les sièges de bureau et les fauteuils médicalisés. Ici à Hagetmau, nous concevons les produits, les fabriquons puis les distribuons. Nous avons 3 typologies de clients :

- Les clients issus des Marchés Publics (Ugap, les Banques, etc)
- Les Revendeurs (nous avons une équipe de commerciaux qui sillonnent la France)
- Les Industriels (sociétés diverses, hôpitaux)

Cela fait plus de 400 clients qui utilisent les produits "by Navailles".

DUCASSE : Est-ce que ces produits sont exportés ?

Jean-Michel SABAROTS : Les 400 clients Français représentent 90% de l'activité, donc oui nous exportons à hauteur de 10%, soit près de 20 clients répartis en Europe, Turquie et les Emirats Arabe. Nous utilisons des compagnies de prospection qui sont en charge de promouvoir nos produits dans le monde au travers de salons. Nous sommes aidés dans cette démarche par la COFACE (COmpagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) qui est missionnée par l'Etat pour le développement à l'international.

DUCASSE : Comment se porte Hagetmau ? Etes vous touché par la crise ?

Jean-Michel SABAROTS : Nous sommes dans des secteurs d'activité bien différents, nous n'avons pas les mêmes clients, pas les mêmes sous-traitants. La fermeture de société sur la ville a eu comme conséquence l'embauche de 25 salariés qui avaient des compétences identiques à celles qu'on recherchait. Les produits finaux sont différents dans nos ateliers de production mais le métier reste le même, quelqu'un qui agrafe du tissu pour canapé peut aussi bien agraffer du tissu pour des sièges par exemple.

DUCASSE : Et si on abordait à présent la partie automobile, qu'est-ce qui vous amène à rouler en Volkswagen ?

Jean-Michel SABAROTS : Nous avons un parc d'une vingtaine de véhicules dont la majorité est constituée de Volkswagen Touran. C'est un véhicule très pratique qui permet de transporter du matériel de démonstration avec son coffre particulièrement spacieux. En terme de confort de conduite, d'équipement à bord et de maniabilité, nos collaborateurs sont ravis de ces investissements.



J-Michel SABAROTS,
Directeur Administratif et Financier



Christophe MICHAUD,
Président de HMD Group

