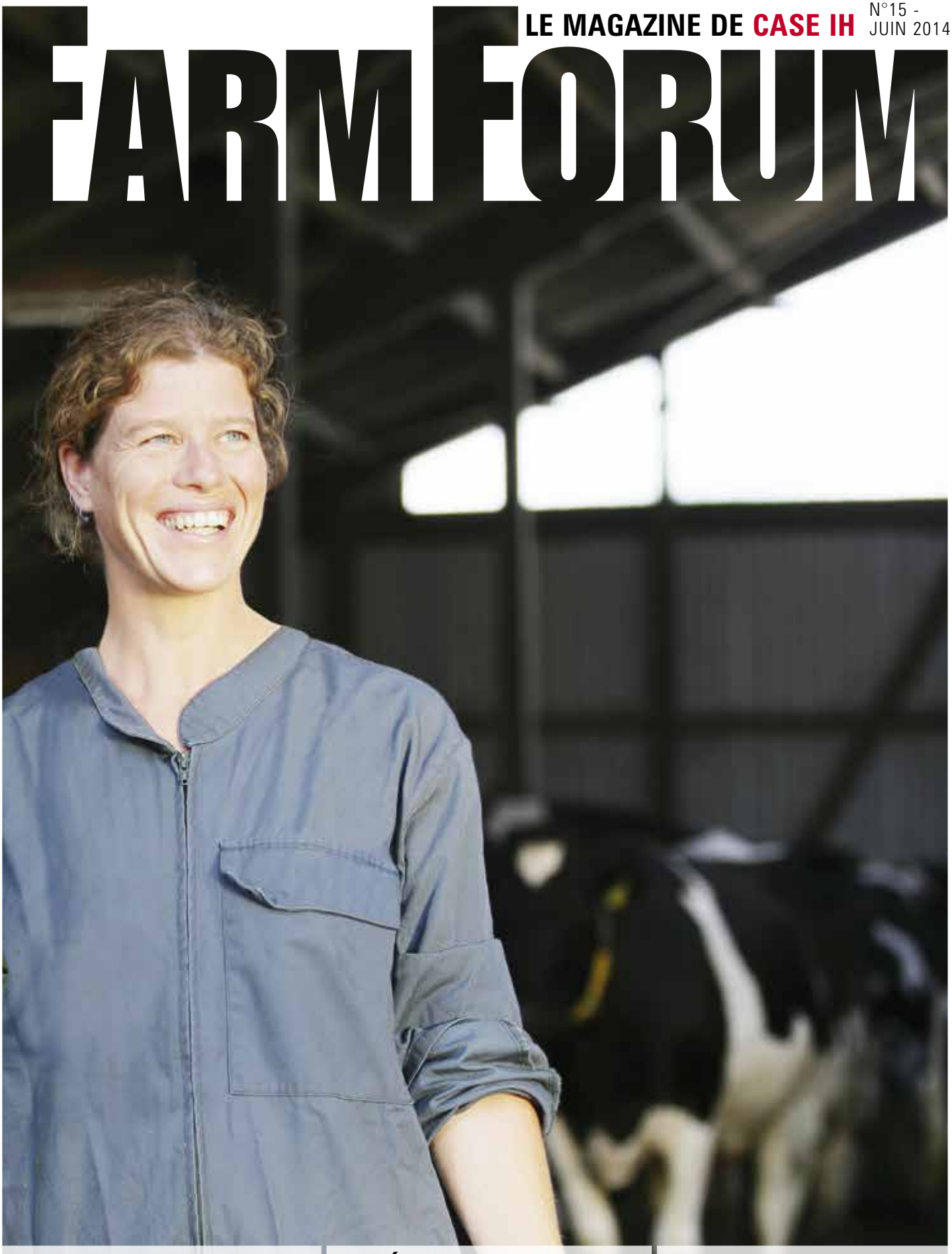
LE MAGAZINE DE CASE IH
N°15 - JUIN 2014

FARM FORUM



MAXXUM® CVX
AU CŒUR D'UN ÉLEVAGE LAITIER

BRÉSIL
UNE PLANTATION DE 130 000 HA DE CANNE À SUCRE

SYNDICAT DES JA
REGARD SUR L'AVENIR

ÉDITORIAL

À VOS CÔTÉS AU QUOTIDIEN

CHERS LECTEURS, CHERS CLIENTS,

Si notre métier consiste notamment à mettre à votre disposition les matériels les plus performants possible, dotés de toutes les dernières technologies utiles, pour vous permettre d'atteindre des sommets de productivité dans un confort de travail optimum… notre ambition va bien plus loin : nous voulons en effet être votre marque de matériel agricole préférée.

À cette fin, comme nous l'avons souvent évoqué dans les pages du Farm Forum, nous sommes en permanence à la recherche de votre satisfaction totale.

Vaste programme s'il en est... qui passe assurément par le suivi et l'accompagnement de nos matériels et de leurs utilisations, sur le terrain, dans les exploitations agricoles, les CUMA, les ETA, ou bien encore dans des situations particulières : BTP, entretien du paysage…

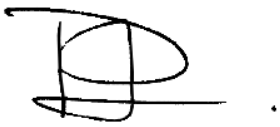
Et pour savoir si vous êtes satisfaits, quoi de plus simple et de plus logique que de vous interviewer, vous donner la parole afin que vous puissiez librement nous communiquer vos sujets de satisfaction bien sûr, mais également les points d'amélioration que vous souhaitez, vos envies, et pourquoi pas… vos rêves !

C'est dans cet esprit de proximité et d'échanges avec les utilisateurs de nos matériels que nous avons conçu ce Farm Forum N°15. En le parcourant, vous constaterez que la parole y est largement donnée aux clients Axial-Flow®, Puma® CVX, Maxxum® CVX, Farmall® U PRO, et Quadtrac®. Au fil des pages, vous pourrez découvrir et partager leurs impressions, leurs émotions aussi.

Ce nouveau numéro de Farm Forum vous invitera également à l'évasion vers un pays attractif à tous les niveaux : le Brésil… où l'on ne parlera pas de football, mais de récolte de canne à sucre !

Enfin, plus près de nous, nous vous proposons une interview exclusive du Président des Jeunes Agriculteurs, avec lequel nous évoquerons notamment la place particulière des agricultrices…

Alors, bienvenue dans un monde que vous connaissez bien et qui nous est très précieux, celui des utilisateurs de matériels Case IH. Bonne lecture… et excellente moisson 2014 !



Ludovic Pelletier
Directeur Commercial Case IH France

SOMMAIRE

CASE IH EN FRANCE

04 Nouveau ! La réservation en ligne pour sa révision. La moisson n'attend pas : des moissonneuses-batteuses révisées et prêtes à temps pour récolter

06 De la polyvalence pour la première CUMA de Vendée, La Croisière : en Croisière à bord de Puma®

08 Produire de la Tomme de brebis au pied des Pyrénées : une troupe de près de 1 000 brebis en plein cœur du Béarn

12 Et maintenant, le U PRO dans la famille des Farmall® : lancement réussi pour le Farmall® U PRO ! Témoignage de Guillaume Vayssière, éleveur dans le Tarn-et-Garonne

14 Focus sur les systèmes d'agriculture de précision AFS de Case IH : des gains à tous les niveaux

16 4 chenilles sinon rien ! Rencontre d'un entrepreneur qui a opté pour le Quadtrac® 600 pour les travaux de préparation du sol

CASE IH NEWS

18 Une plantation de près de 130 000 ha au Brésil : la plus grande exploitation de canne à sucre du monde

REGARDS

21 Choix des pneumatiques : pas de bon travail sans bons pneus !

22 Regard sans tabou de François Thabuis, Président des JA : « le modèle familial pour les exploitations agricoles, un modèle résolument moderne »

Participez au jeu-concours et tentez de gagner un sac à dos Case IH !
Pour en savoir plus, rendez-vous page 5.

Le magazine FARM FORUM fournit des informations sur les produits Case IH et sur les tendances de l'agriculture, ainsi que des témoignages, dans le but de vous aider à gérer votre exploitation agricole avec succès. Éditeur : CNH Österreich GmbH, Steyrer Straße 32, 4300 St. Valentin, Autriche. N°15 Juin 2014. Crédits photos : constructeur, Lionel Beylot, Eric Malherbe et Franck Paul.

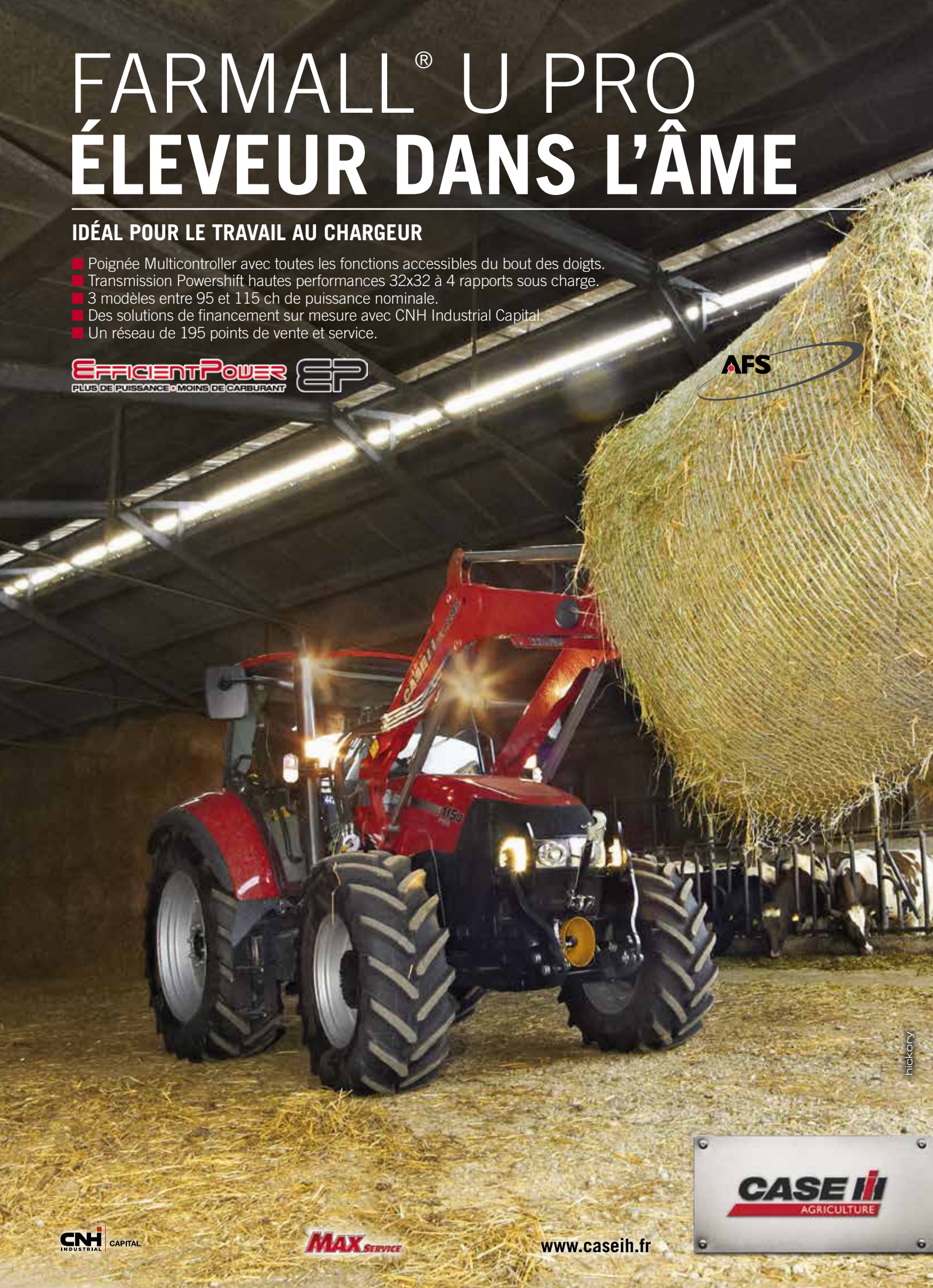
FARMALL® U PRO
ÉLEVEUR DANS L'ÂME

IDÉAL POUR LE TRAVAIL AU CHARGEUR

- Poignée Multicontroller avec toutes les fonctions accessibles du bout des doigts.
- Transmission Powershift hautes performances 32x32 à 4 rapports sous charge.
- 3 modèles entre 95 et 115 ch de puissance nominale.
- Des solutions de financement sur mesure avec CNH Industrial Capital.
- Un réseau de 195 points de vente et service.

EFFICIENTPOWER EP
PLUS DE PUISSANCE • MOINS DE CARBURANT

AFS



hickory

CNH INDUSTRIAL CAPITAL

MAX SERVICE

www.caseih.fr

CASE IH AGRICULTURE

NOUVEAU ! LA RÉSERVATION EN LIGNE POUR SA RÉVISION

LA MOISSON N'ATTEND PAS : DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES RÉVISÉES ET PRÊTES À TEMPS POUR RÉCOLTER

LE GROUPE LESAGE ET SES 12 ÉTABLISSEMENTS D'EURE-ET-LOIR, LOIRET, LOIR-ET-CHER, ESSONNE ET SARTHE ONT MIS EN PLACE DÉBUT 2013, UN SERVICE DE RÉSERVATION EN LIGNE POUR L'HIVERNAGE DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES : WWW.HIVERNAGE.FR. VOUS RÉSERVEZ, UNE DATE EST FIXÉE, L'ENTRETIEN EST RÉALISÉ ET LA MACHINE EST RÉVISÉE. PAS DE STRESS, PAS D'ENCOMBREMENT DANS LES ATELIERS... UN CLIENT SATISFAIT ET UNE MACHINE PRÊTE À RÉCOLTER.

ANTICIPER - PLANIFIER

Avant chaque récolte, une moissonneuse-batteuse doit être révisée, car elle a été fortement sollicitée pendant la période intense de récolte. Et aussi, elle reste tout l'hiver immobilisée, sans tourner. Comme pour toute mécanique, ce temps d'arrêt implique un entretien spécifique avant remise en route.

Par habitude ou négligence, l'agriculteur attend le dernier moment ou presque pour amener sa machine à réviser. Le concessionnaire se retrouve alors face à un engorgement de révisions à opérer entre avril et mi-juin. « La planification de ces opérations est traditionnellement lourde et complexe. D'autant plus qu'en hiver, nous devons aussi gérer les révisions des autres matériels comme les automotrices de betteraves, pommes de terre, matériels d'irrigation, pulvérisateurs… Pourquoi ne pas planifier et anticiper ces révisions alors que la machine n'attend que cela sous le hangar. C'est à partir de ce constat que nous avons développé un service internet de réservation pour l'hivernage de moissonneuses-batteuses : www.hivernage.fr », témoigne Romain Meunier, Directeur Général du Groupe Lesage.

Le Groupe Lesage enregistre un parc vivant d'Axial-Flow® de plus de 1 200 machines. Pour une révision de moissonneuse-batteuse, l'agriculteur a le choix entre une révision avec ou sans assistance. Sans : le concessionnaire ne fait que commander les pièces d'usure, les filtres, listés par l'exploitant à tarif préférentiel de morte-saison. Il n'intervient pas sur la machine. Avec assistance : le matériel est le plus souvent emmené et confié à la concession qui prend en charge la révision complète de la machine. Une révision de moissonneuse-batteuse comprenant une centaine de points de contrôle dure entre 20 à 200 heures. Tout dépend de l'âge de la machine et des conditions du dernier chantier de récolte.

INNOVER

Comment ça marche ?

Le site est opérationnel depuis début 2013. C'est très simple : on se connecte sur le site, on s'inscrit en entrant ses coordonnées, le millésime et le numéro de la machine. On choisit ensuite ses conditions de paiement entre le crédit, le prélèvement par échéancier ou le paiement comptant avec escompte et la révision avec ou sans assistance.

Une remise de morte-saison dégressive s'applique sur l'achat des pièces, selon la date d'inscription de septembre à décembre. Cette première étape génère un numéro

temporaire d'inscription confirmé sous 3 jours. À ce moment-là, l'agriculteur peut choisir une date pour son intervention en prévoyant d'amener sa machine en concession ou de la faire réviser dans son exploitation. « La relation humaine est ensuite préservée. À chaque concession revient le pouvoir de relancer ses clients pour les avertir de la date probable de leur révision. Nous n'avons pas fixé de quota par mois de machines à réviser. À nous, au sein du Groupe Lesage de nous organiser pour respecter les plannings et les dates de livraison des machines révisées. Les chefs d'atelier et magasiniers du Groupe se sont très bien organisés. Les collaborateurs ont bougé entre concessions en fonction des charges de travail entre nos différents sites », précise Romain Meunier.

PROMOUVOIR - INFORMER

Pour promouvoir le site et inciter à l'inscription, les clients ont été informés par textos, e-mails ou par courrier. Ils ont été relancés par téléphone, ce qui fut un excellent moyen pour livrer des informations complémentaires sur le service et pour augmenter le nombre d'inscriptions. Romain Meunier est ravi de conclure : « C'est un succès, les chiffres le prouvent : sur 2013, nous avons eu plus de 450 inscriptions et donc autant de machines à réviser dont 85% avec assistance. Habituellement, nous rentrons entre 300 et 400 machines en hivernage. Les inscriptions ont commencé dès fin août avec des interventions programmées dès novembre. Nous avons donc abordé cette période d'hivernage sans stress, sans précipitation. Les clients sont satisfaits du service. Il n'y a pas eu de blocage ou de bug informatique. Nous allons faire évoluer le système en proposant ce même service d'inscription à la révision pour le matériel de pulvérisation, d'irrigation et d'élevage (robot, salle de traite...). Au sein du Groupe Lesage, nous mettons tout en œuvre pour vivre avec les outils d'aujourd'hui et de demain. Les mentalités changent, les moyens d'information évoluent... et nos clients aussi. Les équipes du groupe se forment, apprennent et s'adaptent en permanence à toutes ces nouveautés technologiques… même si des réticences sont observables, et c'est humain, comme dans toutes situations de changement. »

JOËL MENON

TÉMOIGNAGE DE JOËL MENON, CLIENT DES ETS LESAGE, BASE DE LA COLOMBE ET AGRICULTEUR À OUZOUER-LE-MARCHÉ DANS LE LOIR-ET-CHER

« Le service de réservation pour l'hivernage mis en place par le Groupe Lesage est vraiment novateur. Ça s'inscrit parfaitement dans les nouvelles tendances où la technologie est partout présente. Dans les tracteurs via le GPS, sur le téléphone portable avec les applications qu'on télécharge… l'usage d'internet est quotidien et nous aide dans notre travail. Je me suis inscrit en décembre 2013 sur le site www.hivernage.fr… c'est vrai, après relance téléphonique. L'interface du site est très simple et facile. Il faut que ça devienne une habitude, un réflexe d'anticiper les révisions. C'est un gain de temps et de tranquillité. J'ai une Axial-Flow® 8230 depuis seulement deux ans. La machine étant récente, l'entretien pour cette seconde année n'a pas été conséquent. En 3 heures, c'était fait et je n'ai pas eu de grosses pièces à commander. En réservant en décembre, la concession s'est déplacée en avril selon le planning fixé ensemble. J'ai ma machine prête en temps et en heure, révisée et prête à récolter. »

À GAGNER !
20 SACS À DOS CASE IH

Rendez-vous vite sur le site **www.farmforum.fr** pour répondre au questionnaire ! 20 participants seront tirés au sort et gagneront chacun un sac à dos Case IH. Valeur unitaire maximale de 23,90 euros TTC.
Ce tirage au sort est réservé uniquement aux lecteurs du magazine FARM FORUM répondant au questionnaire avant le 1er août 2014. Règlement du jeu sur ***www.farmforum.fr***

Olivier Fonteneau, Président de la CUMA la Croisière.

DE LA POLYVALENCE POUR LA PREMIÈRE CUMA DE VENDÉE, LA CROISIÈRE

EN CROISIÈRE À BORD DE PUMA®

DEPUIS PRÈS DE 20 ANS, LA CONCESSION CASE IH JARNY EN VENDÉE ASSURE UN SERVICE TOTAL, EN TOUTE PROXIMITÉ AVEC LA CUMA LA CROISIÈRE. LES DERNIERS ARRIVÉS DANS LA COUR : 2 PUMA® CVX.

LA CROISIÈRE EN QUELQUES CHIFFRES

Elle a été créée en 1973. Son président actuel, Olivier Fonteneau, est aussi responsable de l'activité tracteurs comme 20 autres exploitants adhérents qui assument une responsabilité en matériels (automoteurs, moissonneuses-batteuses, épandeurs…). 55 exploitations en polyculture-élevage, soit 90% des surfaces agricoles de la commune de la Bruffière au nord de la Vendée, sont adhérentes de la CUMA. Le parc matériels est important avec 230 machines, de la plus simple (charrue) à la plus imposante (moissonneuse-batteuse) pour assurer différents travaux agricoles (battage, transport, travail du sol...).

En moyens humains : 3 mécaniciens, 1 secrétaire et 1 apprenti constituent l'équipe salariée à laquelle s'ajoutent 40 exploitants chauffeurs adhérents de la CUMA.

TOUT ACHAT PASSE PAR UN APPEL D'OFFRE

Pour tout achat ou remplacement de matériel, chaque responsable matériel en concertation avec les chauffeurs adhérents soumet un cahier des charges pour un appel d'offre aux concessionnaires de la région. « C'est la concession Case IH Jarny qui a répondu favorablement aux deux derniers. Notre parc s'est étoffé de 2 Puma® CVX : un Puma® CVX 215 en 2012 et un Puma® CVX 230, fin mars 2013. Une satisfaction ressentie par l'ensemble des chauffeurs pour le 215 a motivé l'arrivée du 230 l'an passé. Et avant de signer, nous avons pu tester le matériel grâce à un tracteur de démonstration. Rien ne vaut les essais terrain par plusieurs utilisateurs pour confronter nos points de vue. Les Puma® ont fait l'unanimité ! », témoigne Olivier Fonteneau.

QU'EST CE QUI A FAIT LA DIFFÉRENCE ?

Les besoins d'une CUMA sont très variés. La polyvalence est l'un des critères majeurs pour un tracteur. « Le Puma® CVX réagit parfaitement bien dans n'importe quelle situation : transport, déchaumage, épandage, semis, pressage... Il assure une puissance optimale pour chaque tâche demandée. Et cela, avec une consommation en carburant parfaitement maîtrisée. Le Puma® CVX est vraiment simple d'utilisation. Son accoudoir multifonction permet tout à portée de main : relevage, inverseur, sélecteur de plages de vitesses… Il est très intuitif malgré toute la technologie embarquée et… quel confort en cabine ! », précise le Président.

Pour la CUMA, les Puma® CVX sont pourvus d'équipements spécifiques comme le freinage pneumatique pour garantir la sécurité de

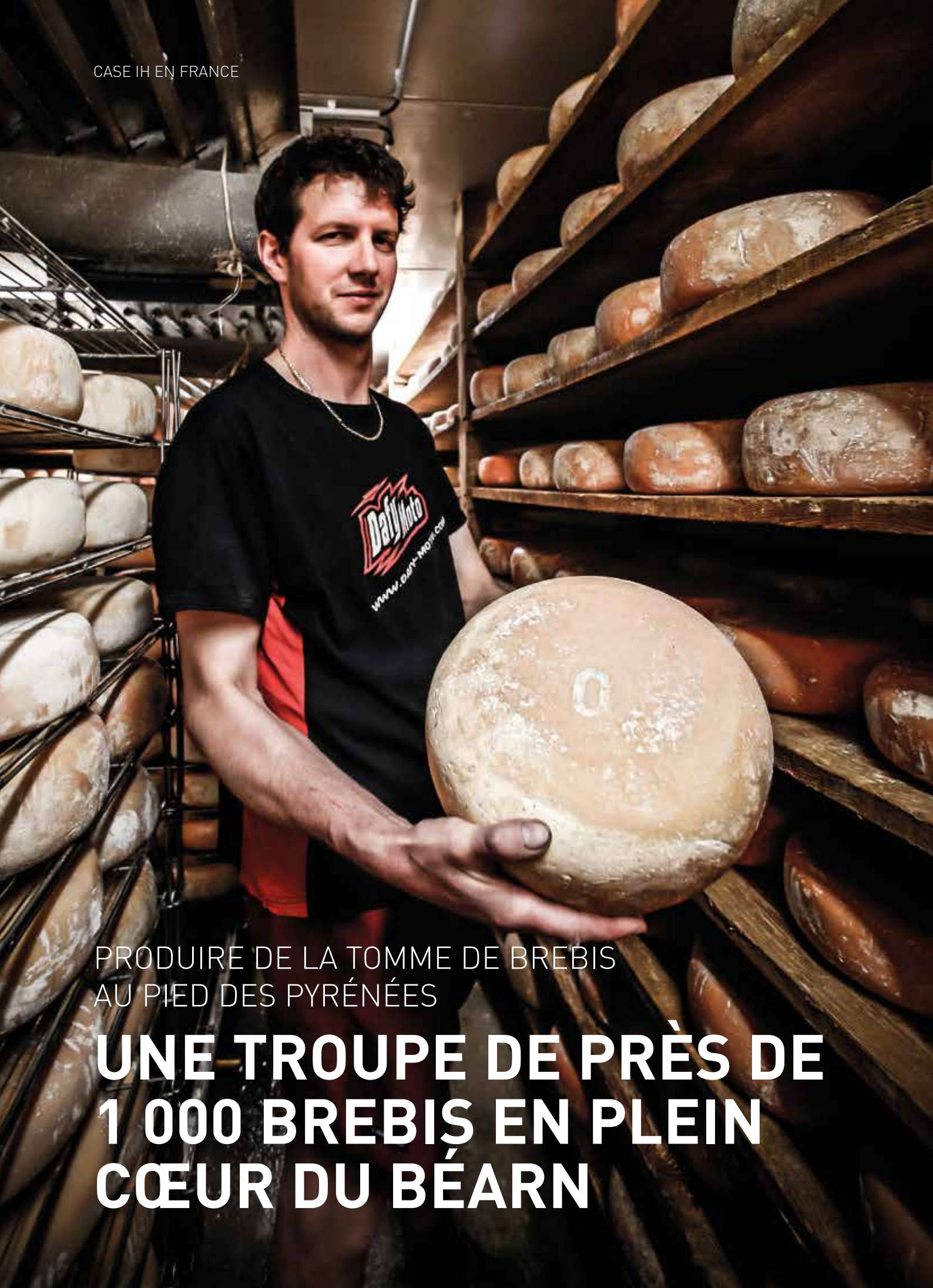
conduite sur route. Le modèle CVX 230 est équipé, en option, d'une prise de force avant pour l'attelage d'une faucheuse frontale de 3 mètres. Olivier Fonteneau ajoute : « Avec cette faucheuse, le concessionnaire Jarny nous a préconisé un inverseur de pales (Eco Fan), pour chasser un maximum de débris végétaux afin d'éviter la surchauffe du moteur. C'est ce qu'on appelle la valeur ajoutée d'un concessionnaire ! Il n'est pas seulement là pour vendre mais aussi et surtout pour nous conseiller. »
Au niveau de l'entretien, les 3 mécaniciens de la CUMA assurent au quotidien le graissage, le dépoussiérage et les vidanges. Et, en cas de problèmes mécaniques plus sérieux, le camion atelier se déplace rapidement. Par téléphone aussi, à la concession, le chef atelier peut poser un diagnostic selon les éventuels codes erreurs affichés sur le tableau de bord de la machine. On gagne ainsi en efficacité et en rapidité pour l'intervention. « Le défi dans une CUMA est d'immobiliser un tracteur le moins longtemps possible. Un tracteur stoppé c'est un chantier qui n'avance pas avec des conséquences financières qui peuvent être importantes. Le service de tracteur de courtoisie mis en place par la concession est un atout majeur pour nous. On sait que l'on peut compter sur une machine neuve de remplacement en cas de problème », conclut M. Fonteneau.

ÉRIC BOISSINOT

TÉMOIGNAGE D'ÉRIC BOISSINOT, COMMERCIAL TRACTEURS À LA CONCESSION JARNY

Les Ets Jarny, concessionnaire Case IH dans les domaines agricoles et viticoles, couvrent la Vendée, la Loire Atlantique et le Maine-et-Loire pour une expertise viti-vini et agricole. Éric Boissinot est commercial tracteurs sur la Vendée depuis 19 ans, à la concession Jarny. C'est l'interlocuteur privilégié de la CUMA La Croisière.

« Nous travaillons avec cette CUMA dans un climat de totale confiance et d'échange. Une réelle proximité s'est établie entre eux et nous… consolidée par le voyage de l'an passé, avec la visite de notre usine en Autriche. Cette CUMA, première de Vendée, est une référence non seulement pour la Fédération des CUMA mais aussi pour nous. L'ensemble des adhérents est très soucieux de la technique et ouvert à toutes nouveautés et innovations en matière de machinisme agricole. La Croisière a choisi des Puma® CVX après étude de la concurrence et grâce à un rapport qualité/prix inégalé. La technologie du Puma® CVX, sa variation continue, sa consommation faible et son confort de cabine ont fait la différence et le qualifie de très polyvalent. Enfin, notre service est un atout majeur pour La Croisière et notamment la mise en place d'un tracteur de courtoisie, les astreintes, les formations utilisateurs. Service, confiance, proximité et échange... autant d'atouts qui pérennisent la relation client. »



PRODUIRE DE LA TOMME DE BREBIS
AU PIED DES PYRÉNÉES

UNE TROUPE DE PRÈS DE 1 000 BREBIS EN PLEIN CŒUR DU BÉARN

RÉGIS PUJALET ET SES PARENTS ÉLÈVENT 800 BREBIS ET 200 AGNELLES À LYS DANS LES PYRÉNÉES ATLANTIQUES. ILS TRANSFORMENT LA TOTALITÉ DE LEUR LAIT EN FROMAGE, LA CÉLÈBRE TOMME DE BREBIS DES PYRÉNÉES.

À 400 m d'altitude, au pied des Pyrénées, Régis Pujalet, trente-six ans, conduit avec ses parents Maryse et Jean, un élevage de près de 1 000 têtes, 800 brebis et 200 agnelles de race locale, basco-béarnaise. Installée au cœur du Béarn, à 30 km au sud-ouest de Pau, le GAEC Pujalet transforme sur place, la totalité de sa production de lait, environ 150 000 litres par an en Tomme de brebis, un fromage à pâte pressée non cuite qu'ils préparent et affinent minutieusement chaque jour dans leur cave.

UNE ALIMENTATION À BASE DE FOIN

L'élevage bénéficie d'un environnement verdoyant toute l'année, puisque les Pyrénées-Atlantiques figurent parmi les quelques départements où il pleut le plus chaque année en France et avec une répartition très régulière des précipitations, tout au long de l'année. La ferme de 70 ha compte 64 ha de pâture et 6 ha de maïs grain consommé par les animaux. Sur les 64 ha de prairies naturelles réensemencées de dactyle, trèfle et ray-grass anglais, 25 ha maximum sont pâturés chaque année par les brebis et les agnelles. Le reste est coupé en foin. L'essentiel de l'alimentation repose sur des fourrages produits sur l'exploitation, en particulier sur le foin récolté en boules sèches, le foin de première coupe et le « regain », c'est-à-dire le foin de deuxième coupe. Le GAEC n'achète en gros, à l'extérieur, que des tourteaux de soja et de colza.

LA CONDUITE EN ESTIVE AU PRINTEMPS

La troupe est conduite en deux bandes de 400 brebis dans deux bâtiments d'environ 500 places chacun. L'hiver, les brebis et les agnelles restent toutes sur l'exploitation. Au printemps, une bonne partie d'entre elles sont conduites en estive à 54 km de Lys, dans des parcelles qui peuvent monter jusqu'à 2 400 m d'altitude. « Nous ne gardons que les 200 à 300 brebis qui sont encore en production, toutes les femelles taries sont expédiées en montagne où elles resteront environ trois mois », souligne le jeune agriculteur. Régis Pujalet et ses parents traient leurs brebis deux fois par jour, dans une toute nouvelle salle de traite de deux fois 24 postes, un investissement qu'ils jugent très appréciable. « Au pic de la production, il nous faut environ deux heures et quart pour assurer à trois, la traite de l'ensemble des brebis », explique l'éleveur béarnais. « Avec l'ancienne salle de traite de deux fois 12 postes, il fallait compter au moins une heure de plus. La traite nous mobilisait parfois tous les trois, près de six heures par jour ! ».

DES TOMMES AFFINÉES AU MOINS TROIS MOIS

Le lait des deux traites d'une même journée est stocké et réfrigéré pour être transformé en fromage le lendemain matin. « Le lait ensemencé de présure est chauffé à 32°C », explique Régis Pujalet. « Au bout d'une heure, le caillé est tranché et le tout est chauffé à nouveau à 40°C. Après une dizaine de minutes de repos, nous déposons le caillé dans des moules de 30 cm de diamètre et de 15 cm de haut. Nous laissons ensuite égoutter le tout pendant une journée complète ». Le lendemain, les éleveurs pressent la pâte puis la démoulent, la salent et la retournent une opération qu'ils renouvelleront cinq jours de suite. Les futures Tommes vont ensuite être affinées en cave

pendant au moins trois mois, mais l'affinage peut durer jusqu'à sept à huit mois pour les fromages les plus vieux. Le lait de brebis est plus concentré et plus riche que le lait de vache, il suffit de 20 à 25 litres de lait de brebis pour fabriquer une Tomme de 4 kg.

LA TOTALITÉ DE LA PRODUCTION EN VENTE DIRECTE

Régis Pujalet et ses parents commercialisent la totalité de leur production en vente directe sur deux marchés de la région, mais aussi sur l'exploitation dans un petit local qu'ils ont aménagé en magasin. Pour compléter la production de fromage de brebis, ils achètent également du lait de vache à un éleveur voisin, qu'ils transforment aussi en Tomme, mais en Tomme de vache cette fois. Ils produisent selon la saison entre 150 et 200 Tommes de brebis par semaine, et 25 à 50 Tommes de vache. Si l'essentiel du chiffre d'affaires de l'exploitation est réalisé avec le fromage, les associés du GAEC commercialisent également les agneaux mâles et une bonne partie de leurs agneaux femelles, auprès d'un abattoir de la région, à l'âge de trois semaines à un mois. Les animaux pèsent alors aux alentours de 11 kg. Comme les agnelages sont répartis sur plusieurs mois, les agneaux quittent la ferme à partir du 20 novembre et jusque la fin juin. Les Pujalet conservent chaque année, les 200 plus belles agnelles pour la reproduction. Chaque année, environ 500 brebis sont inséminées artificiellement, ce qui permet d'améliorer plus rapidement la génétique de l'élevage. L'exploitation a un bélier pour le reste de la troupe.

UN TOUT NOUVEAU MAXXUM® 110 CVX

Régis Pujalet est un fidèle client Case IH puisque, pour la conduite des cultures et la gestion du fourrage sur l'exploitation tout au long de l'année, il est équipé d'un parc de six tracteurs Case IH. Il dispose comme tracteur de tête d'un Puma® 185 qu'il a acheté en 2012, qu'il vient de compléter par un tout nouveau Maxxum® 110 CVX arrivé sur l'exploitation en novembre 2013. « Un 110 ch avec une boîte de vitesse à variation continue, c'est vraiment le tracteur que j'attendais depuis plusieurs années », souligne le jeune agriculteur. « J'avais testé la variation continue sur un tracteur plus puissant mais il n'en existait pas dans cette gamme de puissance. Dès que mon concessionnaire, les Ets Seby de Pau, m'a dit que Case IH allait en sortir un, j'ai passé commande et je suis vraiment très satisfait de mon choix. La boîte apporte réellement un grand confort de conduite. C'est un tracteur facile à prendre en main, très agréable à conduire, super-maniable dans les bâtiments, bien stable dans les pentes, avec une boîte de vitesse sûre… J'en suis enchanté ». Le Puma® 185 sert surtout aux cultures, en particulier à la préparation du sol et au pressage du foin. Régis Pujalet utilise surtout son nouveau Maxxum® CVX pour faner et andainer le foin ainsi que pour assurer la manutention des balles de foin. « J'avais besoin d'une fourche fiable pour manier les balles de foin qui sont lourdes puisqu'elles pèsent entre 400 et 450 kg », indique-t-il. « Le Maxxum® CVX est équipé d'un chargeur frontal Case IH LRZ 220 vraiment génial, avec un débit hydraulique impressionnant qui permet un travail précis et très efficace. Je ne regrette vraiment pas mon investissement. »

PUMA® CVX
PRODUCTIVITÉ INÉGALÉE

PROFITEZ D'UN RAPPORT POIDS-PUISSANCE IMBATTABLE

- Système de gestion automatique de la productivité.
- Technologie 100% SCR pour un maximum d'efficacité.
- 8 modèles de 130 à 230 ch.
- Une gamme complète d'équipements d'Agriculture de Précision.
- Solutions de financement sur mesure avec CNH Industrial Capital.
- Un réseau de 195 points de vente et service.

EFFICIENTPOWER EP
PLUS DE PUISSANCE · MOINS DE CARBURANT

AFS

hickory

CASE IH AGRICULTURE

CNH INDUSTRIAL CAPITAL

MAX SERVICE

www.caseih.fr

ET MAINTENANT, LE U PRO,
DANS LA FAMILLE DES FARMALL®

LANCEMENT RÉUSSI POUR LE FARMALL® U PRO ! TÉMOIGNAGE DE GUILLAUME VAYSSIÈRE, ÉLEVEUR DANS LE TARN-ET-GARONNE.

SORTI L'AN PASSÉ, LE MODÈLE U PRO DE LA GAMME FARMALL® REMPORTE UN VIF SUCCÈS. IDÉAL DANS LES EXPLOITATIONS DE POLYCULTURE-ÉLEVAGE, IL EST PRÊT À TOUT ET POUR TOUT.

Guillaume Vayssière, jeune exploitant de 22 ans sur le GAEC familial « GAEC de Poussou », dans la commune de Lavaurette (Tarn-et-Garonne), figure parmi les premiers clients et utilisateurs de la gamme Farmall® U PRO. Sur cette exploitation, cette nouveauté vient compléter le travail du Maxxum® Multicontroller 125 qui assure les chantiers nécessitant beaucoup plus de puissance comme le semis, le labour ou en combiné presse-faucheuse. De son Farmall® U PRO 95 livré en août 2013, Guillaume nous fait partager ses premières impressions.

POURQUOI AVOIR CHOISI UN FARMALL® U PRO ?

Fidèle à la marque Case IH, j'ai été séduit par cette nouveauté, parfaitement conseillé par Thierry Daros, commercial de la concession Socotam à Montauban. La compacité, le rayon

de braquage très court et une parfaite visibilité en cabine ont été déterminants. Sans oublier les 4 roues motrices de ce Farmall®, indispensables pour travailler en toute sécurité dans notre région, faite de coteaux et de vallons. Je fais tout avec ce nouveau tracteur. Ça me change la vie. C'est mon valet de ferme ! Pour nourrir mes 85 broutards, je l'utilise tous les jours. Il se manœuvre très facilement dans les bâtiments. Pour les travaux aux champs, épandage de fumier, pulvérisation…, le Farmall® U PRO est tout aussi efficace et performant. Ce tracteur présente un excellent rapport qualité-prix.

L'AVEZ-VOUS DOTÉ D'ÉQUIPEMENTS SPÉCIFIQUES ?

Pour les besoins de mon exploitation de polyculture-élevage, j'ai fait monter d'usine un chargeur frontal Case IH LRZ 120. Je l'ai également équipé, en option, de la pompe hydraulique 100 litres/min et du relevage avant. J'ai une garantie de puissance optimale de levage. En circuit fermé et même si le tracteur est au ralenti, le Farmall® U PRO m'offre ainsi une capacité de levage hors pair. Nous avons un télescopique sur la ferme. Mais, avec l'arrivée du Farmall® U PRO, on ne l'utilise presque plus. Autre option que j'ai demandée, le crochet ramasseur. Sans descendre de la cabine, et depuis la fenêtre arrière ouverte, j'actionne une manette qui fait descendre un crochet pour accrocher un plateau et une remorque. Je gagne en temps, en productivité, surtout pendant notre période de fenaison, très chargée.

COMMENT VOUS SENTEZ-VOUS EN CABINE ?

Même si mon modèle de cabine n'est pas suspendu, je suis tout à fait bien installé dans ce tracteur. Je fais de la route pour aller chercher de la paille à 30 km de l'exploitation, plusieurs fois par an. Ce n'est pas un problème. La conduite est agréable et même chargé, je me sens en sécurité. Le toit arrondi de la cabine est vraiment un avantage. Avec une surface vitrée totale, j'ai une visibilité parfaite de mon travail au chargeur. Je me suis très bien adapté au levier Multicontroller, placé à droite. C'est intuitif, facile à manipuler. J'ai à portée de main la transmission, l'inverseur, l'embrayage, les commandes de relevage arrière... Et pour manipuler le chargeur, je dispose d'un joystick dédié, parfaitement intégré aux autres commandes.

ET POUR CE QUI EST DE L'ENTRETIEN ?

Mon Farmall® U PRO a aujourd'hui 330 heures au compteur. Je fais l'entretien moi-même. L'accessibilité moteur est facile. Sans être un mécanicien chevronné, on se débrouille très bien... en tous les cas, en dehors de grosses pannes qui ne vont pas arriver !

Volume, visibilité, confort et ergonomie caractérisent la cabine du Farmall® U PRO.
Tout est pensé pour réduire la fatigue, y compris avec la version de cabine suspendue.

Guillaume Vayssière est devenu l'ambassadeur du Farmall® U PRO dans sa région.
Il accueille et fait des démonstrations pour les exploitants intéressés par cette nouveauté.

Thomas Sallembien, technico-commercial AFS chez Agri Santerre, concessionnaire Case IH.

FOCUS SUR LES SYSTÈMES D'AGRICULTURE DE PRÉCISION AFS DE CASE IH

DES GAINS À TOUS LES NIVEAUX

L'OFFRE EN SYSTÈMES DE GUIDAGE ET AGRICULTURE DE PRÉCISION DE CASE IH EST AUJOURD'HUI INCONTOURNABLE : TRÈS COMPLÈTE, ACCESSIBLE ET SIMPLE À UTILISER, ELLE EST EN PLUS ÉVOLUTIVE ET ADAPTABLE.

Nous sommes partis à la rencontre de Thomas Sallembien, technico-commercial spécialisé en solutions AFS chez Agri Santerre, concessionnaire Case IH de la Somme et d'une partie de l'Oise.

Ce concessionnaire a vite compris et saisi l'opportunité que Case IH offrait en termes de systèmes d'agriculture de précision. Dans cette région de grandes cultures, dont certaines sont à forte valeur ajoutée (pommes de terre, betteraves, légumes...), le guidage prend tout son sens. Agri Santerre a décidé de déployer un réseau complet de balises RTK : 25 balises couvrent à ce jour son secteur. De plus, la concession a choisi de structurer l'activité agriculture de précision avec un service commercial dédié, des techniciens experts formés à l'installation des systèmes AFS. Une équipe terrain est chargée des mises en route, de l'accompagnement utilisateur et du réseau RTK. Rencontre et entretien avec Thomas Sallembien.

QUELLES SONT LES OFFRES QUE VOUS PROPOSEZ EN MATIÈRE D'AGRICULTURE DE PRÉCISION DE CASE IH ?

L'offre AFS de Case IH va des barres de guidage, toujours en vogue pour certaines applications de jalonnage, jusqu'aux systèmes de dernière génération, complets et parfaitement intégrés, permettant de gérer l'autoguidage, l'acquisition de données et la gestion des outils comme la modulation ou la coupure de tronçons. De plus, cette technologie est accessible pour toutes marques et tous types de matériels (de la moissonneuse-batteuse au semoir). Aujourd'hui, sur notre secteur, ce sont ces solutions les plus complètes qui sont plébiscitées par nos clients. En parallèle, la marque assure toutes les offres possibles en termes de signaux permettant d'obtenir la précision ultime de 2,5 cm via le RTK ! Quelle que soit la solution choisie par le client, il pourra l'utiliser facilement avec des fonctions essentielles de guidage et pour celui qui est plus aguerri, aller beaucoup plus loin dans les paramètres et fonctions d'utilisation avec un large choix d'écrans compatibles ISOBUS pour les plus complets.

Avec l'offre AFS de Case IH, il est possible de sélectionner un système qui permettra de prendre en main la technologie sans être limité en matière d'évolutions, ce qui donne la possibilité d'accéder au guidage à moindre coût et progressivement. Cette offre large permet au client de moduler le matériel AFS au fil de ses besoins, c'est donc un véritable atout.

QUELS SONT LES ARGUMENTS ET LES AVANTAGES QUE VOUS METTEZ EN AVANT FACE À DES EXPLOITANTS DE MIEUX EN MIEUX INFORMÉS ET DE PLUS EN PLUS EXIGEANTS ?

Notre région, où beaucoup de cultures en lignes sont pratiquées, permet de valoriser des systèmes assez complets d'autoguidage avec

une précision de 2,5 cm, basés sur notre réseau RTK. Si les arguments en termes de confort de travail sont toujours valables et indéniables, ceux qui finissent de convaincre sont ceux concernant les perspectives d'économies : les systèmes AFS permettent de supprimer les chevauchements et donc d'économiser sur les semences et les plants. Les traitements phytosanitaires et les épandages d'engrais sont plus précis donc plus économiques. La précision engendre aussi moins de passages à l'hectare donc un gain sur le carburant et globalement, avec toutes ces améliorations, c'est aussi un gain de temps passé. C'est un système qui permet également une meilleure sécurité et un meilleur confort pour le chauffeur.

Sans surprise, plus l'exploitation est importante et plus vite l'investissement matériel + RTK peut être amorti. Le délai de retour sur investissement sera par exemple de 2 à 3 ans sur une exploitation type pommes de terre de 200 ha.

LE SERVICE EST-IL AUSSI UN ARGUMENT QUI COMPTE ?

C'est certainement l'un des plus importants finalement quand le projet est sur le point d'aboutir. Les exploitants sont confrontés à des systèmes de plus en plus complexes que ce soit au bureau ou sur les matériels avec, en plus, une utilisation saisonnière. Il est donc impératif qu'une personne puisse répondre rapidement au téléphone s'il manque une information ou un conseil d'utilisation. Le service est primordial et nous assurons des permanences en saison. Les produits AFS Case IH ont beau être simples d'utilisation, il faut que l'utilisateur se familiarise avec les fonctions de base avant d'utiliser les fonctions plus avancées. Pour ce faire, nous organisons des formations utilisateurs sur des demi-journées et en fonction des boîtiers choisis afin d'être au plus près des attentes de chacun. Ces formations thématiques sont primordiales et permettent de rassurer les clients et de les rendre, eux-mêmes et leurs opérateurs, de suite opérationnels et efficaces. Par ailleurs, pour faciliter le référencement des parcelles pour les utilisateurs du RTK, nous proposons la location d'un quad équipé d'un récepteur RTK afin d'enregistrer le contour de chaque parcelle et que le client puisse démarrer le travail rapidement et sereinement avec les bonnes données intégrées de suite dans son système AFS.

Concrètement, la question du service lié aux systèmes d'agriculture de précision fera de plus en plus la différence dans les années à venir puisque nous constatons déjà que, lors de l'achat d'un nouveau tracteur, celui-ci est systématiquement équipé et il est bien probable que dans quelques années, ce sera en standard, comme la climatisation…

ÉRIC DUPUY

TÉMOIGNAGE D'ÉRIC DUPUY, AGRICULTEUR À PROXIMITÉ DE ROYE ET CLIENT CASE IH CHEZ AGRI SANTERRE

« Lors de l'acquisition de notre Puma® 215 CVX, nous nous sommes équipés du système AFS 350 avec AccuGuide™ et signal RTK sur le réseau Agri Santerre. Ce tracteur est en copropriété. Une fois en service, le troisième associé, réticent lors de l'achat, a finalement opté lui aussi pour partager la facture ! C'est le deuxième printemps que nous avons cet équipement et nous ne pourrions plus nous en passer, plus particulièrement lors de la plantation des pommes de terre. À l'usage, les gains sont multiples et même un chauffeur moins expérimenté fournit un beau travail. Avec l'autoguidage, nous travaillons en planches ce qui réduit considérablement les temps de manœuvres. C'est donc un gain de temps, mais aussi d'intrants. J'estime cette économie à environ 5%. Sur certains champs vallonnés, nous avions des écarts de billons de pommes de terre de 20 à 30 cm. Sur 1 km de long, ça représente un gros volume de récolte ! Sur les autres travaux comme des semis de blé, le guidage a permis de supprimer les traceurs avec plus de confort de travail et un fonctionnement parfait à faible vitesse. Pour nous, le bilan est très positif, j'apprécie le choix d'avoir un système intégré d'usine au tracteur. Au renouvellement du prochain tracteur, il en sera certainement équipé lui aussi ! »

POUR VALORISER TOUTE LA PUISSANCE DANS TOUTES LES CONDITIONS : 4 CHENILLES SINON RIEN !

RENCONTRE D'UN ENTREPRENEUR QUI A OPTÉ POUR LE QUADTRAC® 600 POUR LES TRAVAUX DE PRÉPARATION DU SOL

L'ETA GERNEZ DANS L'AISNE INTERVIENT POUR TOUS TYPES DE TRAVAUX. ELLE COMPTE 4 ACTIVITÉS ESSENTIELLES : LA RÉCOLTE DE CÉRÉALES ET DE MAÏS, L'ARRACHAGE DES BETTERAVES, LES ÉPANDAGES DE MATIÈRES SOLIDES ET LIQUIDES ET LA GESTION DE FERMES DE A À Z.

Pour l'activité de gestion de fermes, dont la surface d'intervention a doublé il y a 6 ans et qui continue de progresser, Ludovic Gernez, responsable de l'ETA, a souhaité faire plus, tout en conservant un seul chantier de préparation de sol et semis. Cette solution lui permet de garder une équipe à l'échelle de l'entreprise mais aussi d'avoir à suivre un seul chantier de 2 tracteurs et non 4 avec la suite logistique que cela implique !

UNE DÉMARCHE EN PLUSIEURS ÉTAPES… POUR TROUVER LE BON MATÉRIEL

C'est en 2008 que la volonté d'acquérir un tracteur de très forte puissance se fait jour. Partant du principe qu'un tracteur conventionnel ne pouvait pas apporter la solution pour passer plus de 400 ch aux roues, M. Gernez a étudié de suite les solutions à chenilles. Un premier tracteur à chenilles entre ainsi dans l'entreprise dès 2008. Ce tracteur de 550 ch a apporté une réelle solution pour le débit de chantier lors des déchaumages mais arrivé à l'automne, dès que les conditions climatiques ont rendu la terre plus humide, la capacité de traction s'est effondrée et le chauffeur se retrouvait dans l'incapacité de tenir le cap... En effet, l'action sur le volant réduit la motricité d'une des 2 chenilles. Ainsi, à pleine puissance, avec une adhérence poussée à ses limites, une seule chenille ne peut plus assurer l'avancement et le tracteur s'immobilise de fait. « Il a fallu travailler avec 8 corps de charrue sur 12 pour s'en sortir », nous précise M. Gernez, « et parfois laisser le tracteur aller où il voulait pour sortir d'une zone difficile ». Impossible donc de réaliser des prestations de service dans ces conditions.

Résultat immédiat : en 2009, nouveau tour des matériels disponibles sur le marché. Cette fois, M. Gernez opte pour un tracteur articulé avec roues jumelées. Nouvelle solution pour les mêmes effets : en conditions sèches, le matériel est satisfaisant avec un bémol lors des travaux à grande vitesse avec une traction maximale puisque le tracteur avait tendance à rebondir… Et à l'automne, en conditions plus rudes, la traction restait correcte mais il ne fallait surtout pas regarder derrière soi et ne pas s'attarder sur l'état de dégradation du sol ! Pour aller chercher l'adhérence, le tracteur creusait et créait de belles ornières... Là aussi, impossible de continuer sur cette lancée vis-à-vis des clients et par respect pour la terre. Tenté par le montage de 4 trains de chenilles, M. Gernez a rapidement abandonné cette voie compte-tenu des modifications à apporter au tracteur, le tout sans garantie finale. À l'automne 2011, l'entrepreneur fait l'essai du Quadtrac® 485 et tombe sous le charme : les défis sont relevés dans toutes les conditions. Les limites sont atteintes en conditions extrêmes mais malgré tout, le champ n'est pas dégradé ! La décision est donc prise pour l'achat d'un Quadtrac® 600. En attendant la livraison début 2013, un 485 est loué pour la saison 2012.

ADOPTÉ, PLÉBISCITÉ, LE QUADTRAC® 600 A RÉUSSI SON INTÉGRATION !

Depuis son arrivée, le tracteur a largement conquis l'entrepreneur et ses chauffeurs.

Crédit photo : Case IH

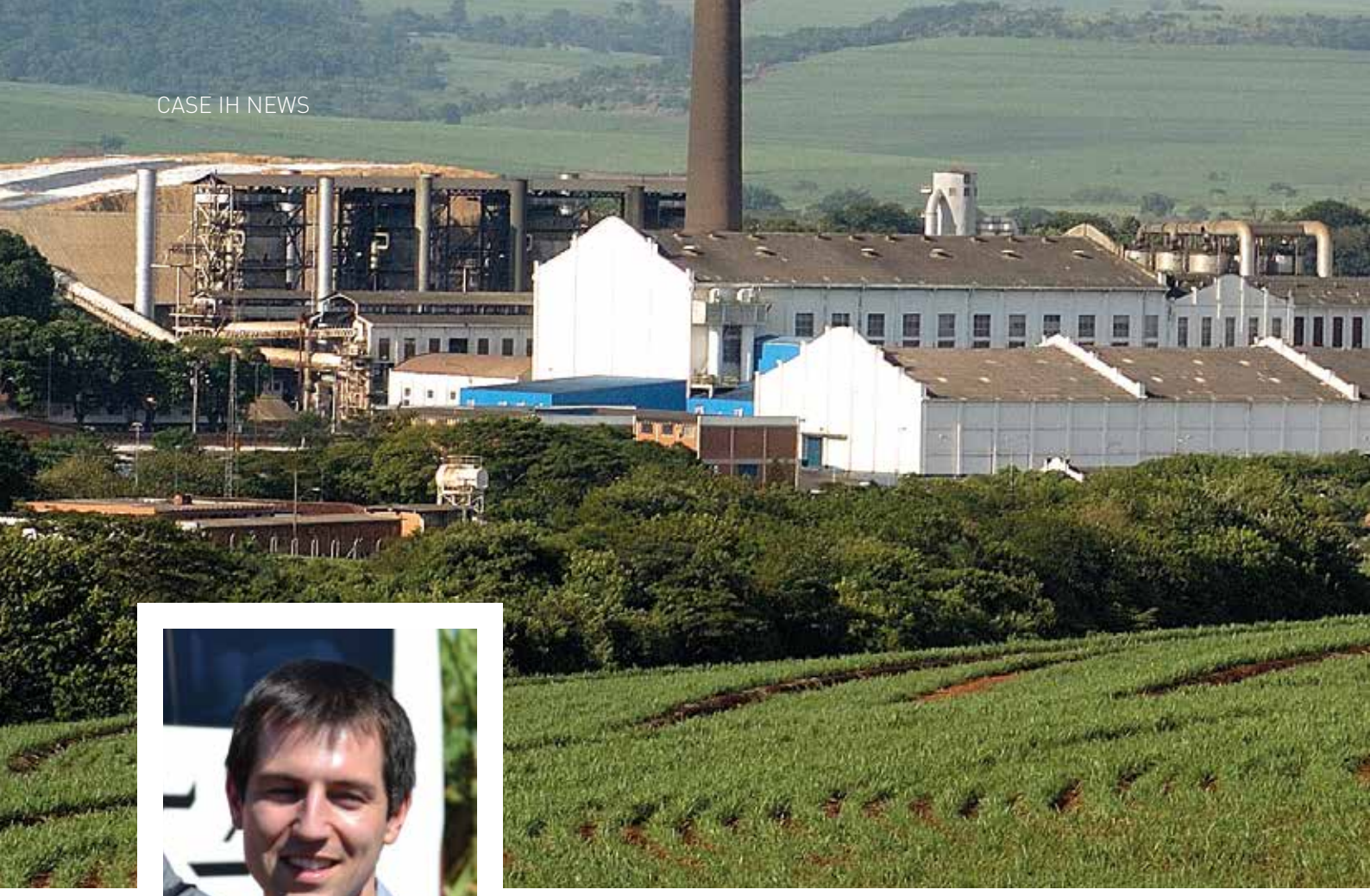
Le Quadtrac® 600 intervient dans les travaux de préparation de sol avec une charrue Grégoire-Besson 12 corps hors raie (qui peut aussi travailler dans la raie), un Terrano Horsch pour les déchaumages et préparation de sol avant semis d'automne et un Gigant Lemken, tous deux en 12 m de largeur. Avec de telles largeurs à une vitesse de 10 à 15 km/h selon les travaux et conditions, les 600 ch du tracteur sont occupés. M. Gernez ajoute : « le blocage de différentiels sur les essieux arrière et avant procure un avantage considérable en termes de traction tout en conservant une direction précise ». Autre atout de taille du Quadtrac® : son équilibre des masses, avec 60% du poids sur l'avant en statique. Au travail, le tracteur reste parfaitement équilibré et toute la surface des chenilles reste en contact avec le sol, garantissant une motricité et une flottaison maximales, ce qui fait toute la différence avec les matériels utilisés précédemment.

Le chauffeur principal du tracteur plébiscite lui aussi le comportement du Quadtrac® au champ. M. Lebeau nous précise : « l'environnement de conduite est agréable et confortable et, malgré son gabarit, il est parfaitement maniable dans les petites comme dans les grandes parcelles ». Par ailleurs, l'importante capacité du réservoir permet d'assurer quasiment 2 journées de travail. Au champ, M. Lebeau se laisse guider par le système AccuGuide™, il crée ainsi une ligne avec un léger biais par rapport à l'intervention précédente et réalise des planches pour optimiser les demi-tours.
M. Gernez conclut notre entretien en nous répétant à plusieurs reprises qu'il serait impossible pour lui de revenir en arrière en termes d'organisation de chantier ! « Le Quadtrac® permet aujourd'hui à l'entreprise de réaliser une économie sur les chantiers de 7 à 15% par rapport à un système avec tracteur conventionnel de moindre puissance. Le débit de chantier de 120 à 150 ha par jour permet d'assurer toutes les implantations dans les temps et d'alimenter un combiné herse rotative de 6 m de largeur même en faisant 2 passages préalables. Au bout d'un an d'utilisation, le tracteur affiche 1 000 heures au compteur, c'est un minimum à réaliser pour amortir un tel tracteur » tempère M. Gernez qui compte sur le Quadtrac® pour plusieurs années encore…

M. Gernez surveille de près l'entretien du matériel pour ne rien laisser passer. Le moindre incident en pleine saison peut vite prendre des proportions… Nettoyage après les travaux, surveillance quotidienne et chauffeur attitré sont à la base d'une efficacité maximale. Émilien, sur la photo, est l'un des chauffeurs de l'entreprise.

QUADTRAC® 620, UN PETIT DERNIER MUSCLÉ !

Au vu des capacités du Quadtrac®, de sa construction simple et éprouvée, où tout est largement dimensionné, Case IH n'hésite pas à augmenter la puissance disponible sur ces tracteurs dédiés à la traction. Avec les 4 trains de chenilles, le Quadtrac® 620 est capable de valoriser les 620 chevaux de puissance nominale et les 682 chevaux de puissance maximale délivrés par un moteur de 12,9 litres de cylindrée.



Gustavo Luis Teixeira, gérant de l'activité agricole de l'usine de Sao Martinho.

UNE PLANTATION DE PRÈS DE 130 000 HA AU BRÉSIL

LA PLUS GRANDE EXPLOITATION DE CANNE À SUCRE DU MONDE

LE GROUPE SUCRIER SAO MARTINHO EXPLOITE LA PLUS IMPORTANTE UNITÉ DE PRODUCTION DE CANNE À SUCRE AU BRÉSIL, MAIS AUSSI SUR LA PLANÈTE. UNE ENTREPRISE DE PRÈS DE 130 000 HA À L'ORGANISATION VRAIMENT IMPRESSIONNANTE. VISITE GUIDÉE.

À partir de début avril, lorsque la récolte démarre, et jusqu'à la fin novembre, les 52 machines de récolte de canne à sucre travaillent 24 heures sur 24 sur l'exploitation du groupe sucrier Sao Martinho de Pradópolis, au plein cœur de la zone de production de sucre du Brésil, à 330 km au nord-ouest de Sao Paulo. Entre les parcelles de l'exploitation agricole et la sucrerie, un balai incessant de camions achemine la canne dans l'usine Sao Martinho, l'une des quatre usines du groupe industriel, qui lui a d'ailleurs donné son nom.

Il faut dire que l'usine de Pradópolis, avec plus de 10 millions de tonnes de canne broyée chaque année, est la plus grosse unité de transformation de canne sur la planète et que l'exploitation agricole d'environ 130 000 ha qui lui est rattachée, est aussi la plus grande unité de production de canne du Brésil, et même au monde ! « Le groupe Sao Martinho est propriétaire de 75 000 ha », précise Gustavo Luis Teixeira, gérant de l'activité agricole de l'usine de Sao Martinho. « Le reste de la surface appartient à des propriétaires indépendants qui nous revendent la canne. Même si certaines parcelles sont isolées, elles sont dans l'ensemble bien regroupées et se situent à une distance moyenne de 32 km autour de l'usine. »

UNE FAMILLE D'ORIGINE ITALIENNE

L'histoire du groupe Sao Martinho a démarré à la fin du 19ème siècle, lorsque plusieurs membres de la famille d'origine italienne Ometto, ont décidé d'immigrer au Brésil. Ils ont construit leur première unité de transformation de canne en 1914 sur leur ferme d'Olaria et ont produit du sucre de canne pour la première fois sur leur ferme de Boa Vista à Limeira à 150 km au nord-ouest de Sao Paulo. Depuis, l'entreprise familiale a racheté plusieurs usines de transformation de canne en sucre ou en éthanol, dont celle de Sao Martinho à Pradópolis. Pour conforter son développement, le groupe a fait le choix en 2007 d'entrer en bourse. Il est coté depuis, à la bourse de Sao Paulo.

DE LA PLANTATION À LA RÉCOLTE

La canne à sucre est implantée en moyenne pour six ans. « Il est possible de repiquer les plants toute l'année », explique le gérant de l'exploitation. « Mais nous préférons concentrer les plantations pendant la saison des pluies. Nous assurons nous-même la totalité du travail dans les champs, de la préparation du sol à la plantation qui peut-être manuelle ou mécanique, en passant par l'application d'un insecticide avant plantation et les apports d'engrais minéraux et organiques. Nous utilisons également des méthodes de protection biologiques des cultures, des herbicides et nous utilisons comme engrais de la vinasse de canne à sucre, sous-produit de l'usine ». L'exploitation produit essentiellement de la canne à sucre, mais pour couper la rotation entre deux plantations de canne, des légumineuses type cacahuètes, soja ou crotalaria, une plante de la famille des fèves, sont également implantées. Le gros du travail sur l'exploitation est bien sûr la récolte de la canne qui s'échelonne sur huit mois. « Le rendement s'est élevé l'an dernier ici à Sao Martinho, en moyenne à 106 tonnes de canne/ha, avec une richesse en sucre comprise entre 130 et 135 kg/t » ajoute le responsable de l'exploitation. Ce qui correspond à un rendement en sucre de 13,8 à 13,9 t/ha, l'équivalent d'un rendement en betteraves de 86 à 87 t/ha à 16% de richesse.

PLUS DE 300 MACHINES CASE IH

Pour faire tourner l'exploitation, le groupe Sao Martinho a mis en place une organisation sans faille « qui fait référence aujourd'hui au Brésil, par son efficacité » précise Gustavo Luis Teixeira. Le parc de matériels qui

appartient en totalité à Sao Martinho, est impressionnant. Il est composé de plus de 240 tracteurs, 52 automotrices récolteuses de canne, plus d'une douzaine de planteuses de canne et 4 pulvérisateurs automoteurs Patriot 350… de la marque Case IH ! Avec plus de 300 machines Case IH, Sao Martinho est l'un des plus importants et des plus fidèles clients de la marque dans le monde. « Nous travaillons avec plusieurs modèles de tracteurs de 90 à 340 ch », précise Luis Gustavo Teixeira. « Nous les gardons entre huit et dix ans, avant de les remplacer. Autrefois, la totalité de la canne était brûlée avant la récolte, car elle était récoltée à la main. Par souci de préservation de l'environnement, le groupe a mécanisé progressivement la récolte de la canne. « Nous sommes aujourd'hui à 93% de récolte mécanisée pour l'ensemble du groupe, indique-t-il. 95% ici sur le site de Sao Martinho et notre objectif d'ici à la fin de 2015 est de passer à 100% ». L'exploitation de Pradópolis possède aussi d'autres types de machines, comme des semoirs, moissonneuses-batteuses, distributeurs d'engrais, pulvérisateurs… sans oublier la flotte de camions qui peuvent transporter jusqu'à 60 tonnes de canne, pour les plus gros.

L'avantage de la canne par rapport à la betterave sucrière, est la « bagasse », les fibres ligno-cellulosiques qui restent après l'extraction du sucre de la canne. Les industriels brésiliens utilisent la bagasse comme source d'énergie pour faire tourner leurs sucreries et leurs usines de production d'éthanol. « Le fait d'utiliser la bagasse nous permet d'être autosuffisant en énergie », souligne Gustavo Luis Teixeira. « Mais nous n'utilisons pas toute la bagasse pour nos propres besoins. Le surplus sert à la production d'électricité que nous revendons à l'extérieur. Avec la canne, absolument rien n'est perdu ! »

SAO MARTINHO, LA PLUS GROSSE USINE DU GROUPE

Sao Martinho qui a donné son nom au groupe industriel, est l'une des quatre usines du groupe. Elle produit à la fois du sucre et de l'éthanol comme celle d'Iracema alors que l'usine de Boa Vista est spécialisée dans la production d'éthanol. Ces trois unités industrielles utilisent la bagasse comme source d'énergie. Le surplus d'énergie produite est transformé en électricité et revendu à l'extérieur. La quatrième unité industrielle du groupe Omtek produit, quant à elle, de l'acide ribonucléique et des levures destinés au marché de l'alimentation humaine et animale.

L'unité de Sao Martinho, la plus grosse usine du groupe broie 10,5 millions de tonnes de canne à sucre par an, avec 4 000 personnes. Le groupe Sao Martinho, quant à lui, emploie 13 000 salariés et a produit en 2013-2014, 986 000 tonnes de sucre, 640 000 m^3 d'éthanol et 442 MWh.

CHOIX DES PNEUMATIQUES

PAS DE BON TRAVAIL SANS BONS PNEUS !

À L'OCCASION DE L'ACHAT D'UN TRACTEUR, LA QUESTION DU CHOIX DES PNEUMATIQUES SE POSE. SI L'EXPÉRIENCE PEUT GUIDER CERTAINES ORIENTATIONS, L'ACQUISITION D'UN TRACTEUR DE FORTE PUISSANCE OU D'UN TRACTEUR RÉPONDANT À DE NOUVEAUX BESOINS, DE NOUVELLES ACTIVITÉS, EXIGE DE SE PENCHER SÉRIEUSEMENT SUR LA QUESTION DES ROUES, CAR L'EFFICACITÉ TERRAIN DE LA MACHINE EN DÉPEND GRANDEMENT. MÊME LE MEILLEUR TRACTEUR DU MARCHÉ SANS ROUES ADAPTÉES À VOS BESOINS NE POURRA DONNER ENTIÈRE SATISFACTION ET DÉLIVRER TOUTE SA PUISSANCE… IL FAUT DONC MIEUX Y RÉFLECHIR À DEUX FOIS.

LE CHOIX DES PNEUMATIQUES EST COMPLEXE MAIS IL PEUT RAPPORTER GROS !

Bien que cela soit évident, rappelons que le pneumatique agricole assure la liaison entre le tracteur et le sol. Or cette liaison est de plus en plus complexe alors que la puissance du tracteur augmente. Les contraintes en sont décuplées ! Les pneus doivent à la fois porter la charge du tracteur et des outils, et transmettre la puissance au sol tout en contribuant au respect des différents sols. Par ailleurs, le pneumatique doit prendre en compte le confort du chauffeur en filtrant les vibrations et irrégularités du terrain et il doit aussi préserver la mécanique tout en restant suffisamment rigide pour un bon comportement routier, le tout bien sûr avec la meilleure longévité possible ! Le pneumatique agricole est donc obligatoirement un compromis.

« Avec tous ces impératifs, comment choisir un pneumatique ou plutôt une roue (pneu + jante) ? Il s'agira de prendre en compte la puissance du tracteur, les travaux auxquels se destine le tracteur, la part du temps sur la route, la sensibilité des sols et les charges à porter. Attention, trop de tracteurs sont mal exploités faute du bon choix de pneumatique », nous rappelle François Daunnat, Chef des Ventes seconde monte chez Trelleborg. « Ce qui se traduit par une déception face à un tracteur incapable de développer tout son potentiel. À l'inverse, qui dit bons pneumatiques dit respect des sols, moindre compaction donc meilleurs rendements, réduction du taux de glissement donc économie de carburant et de temps, globalement optimisation de l'efficacité du tracteur. »

QUELS SONT LES CHOIX GAGNANTS ET LES TENDANCES DU JOUR ?

Vous savez quels sont vos besoins et exigences concernant le travail : c'est cela qui va déterminer votre type de pneu, sa hauteur (diamètre extérieur), sa largeur (section), le diamètre de jante (diamètre intérieur)… Pour que ce choix ne devienne pas un casse-tête insurmontable, les manufacturiers ont dû s'adapter et trouver des solutions technologiques offrant des capacités d'adaptation et de polyvalence similaires aux tracteurs finalement. L'augmentation des puissances des machines et donc de leur poids, additionnée à des outils encore plus lourds, a poussé les fabricants à développer de nouvelles technologies pour répondre aux besoins des exploitants, à savoir un pneumatique tout terrain respectueux des sols et capable de rouler efficacement sur route avec une charge importante. Une des solutions les plus souples réside dans la technologie dite "IF" (Improved Flexion) et "VF" (Very High Flexion), qui autorise une pression de gonflage réduite de 20 à 40% par rapport à un pneumatique standard à capacité de charge égale. Techniquement, la prouesse réside dans la carcasse du pneumatique avec une capacité de flexion supérieure des flans qui se traduit par une surface d'empreinte au sol plus importante en largeur mais aussi en longueur. On parle alors d'un "effet chenille" qui procure plus d'adhérence au tracteur et une réduction de l'effort de roulement.

En parallèle, le télé-gonflage pourra être une réponse parmi d'autres au prix d'un équipement sur le tracteur qui remportera plutôt l'adhésion des entrepreneurs capables de l'amortir. En parallèle, n'oublions pas les pneumatiques basse pression disposant d'un très grand volume d'air, idéal pour les travaux de surface ainsi que le jumelage qui s'avère également une excellente solution si le parcellaire est groupé tandis que les pneumatiques industriels sont parfaitement adaptés au roulement intensif sur route. Mais ces dernières solutions sont moins polyvalentes.

QUELLES ÉVOLUTIONS POUR DEMAIN ?

« 200, 300, 400 chevaux sur un tracteur conventionnel ! Ces seuils sont franchis et les pneumatiques doivent suivre. Pour cette raison, l'une des tendances est à l'augmentation de l'offre en termes de dimensions avec notamment des diamètres disponibles de plus en plus importants », nous précise Christophe Chezau, Expert Produit chez Michelin. « Le cap des 2 m a été passé par Michelin en 1999 et la marque propose aujourd'hui un pneumatique agraire de 2,32 m. Les autres axes de progrès concernent la longévité, le profil de crampons pour une adhérence et un respect des sols toujours meilleurs ainsi que l'utilisation de ressources naturelles et recyclables… Encore plein de belles évolutions en perspective ! »

François Thabuis, Président du Syndicat des Jeunes Agriculteurs

REGARD SANS TABOU DE FRANÇOIS THABUIS, PRÉSIDENT DES JA

« LE MODÈLE FAMILIAL POUR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES, UN MODÈLE RÉSOLUMENT MODERNE »

ALIMENTATION, ÉNERGIE, AGRO-ÉCOLOGIE, RARÉFACTION DES TERRES, CHANGEMENT CLIMATIQUE… POUR FRANÇOIS THABUIS, PRÉSIDENT DU SYNDICAT JEUNES AGRICULTEURS, L'AGRICULTURE FRANÇAISE A UN BEL AVENIR DEVANT ELLE, ET LES AGRICULTEURS ONT DE GRANDS DÉFIS À RELEVER. IL DÉFEND FAROUCHEMENT LA PLACE DES JEUNES ET LE MODÈLE FAMILIAL POUR L'AGRICULTURE FRANÇAISE, CONVAINCU QU'IL RESTERA À LA FOIS LE PLUS PERFORMANT ET LE PLUS SOLIDE EN CAS DE DIFFICULTÉS. EXPLICATIONS.

COMMENT VOYEZ-VOUS SE DESSINER L'AVENIR DE L'AGRICULTURE POUR LES JEUNES QUI S'INSTALLENT AUJOURD'HUI ?

Je pense que l'agriculture française a un bel avenir et que même si des difficultés vont devoir être surmontées pour passer certains caps, de nombreux défis s'offrent aujourd'hui aux jeunes agriculteurs pour les années à venir. L'un des plus importants est celui de l'accroissement de la population mondiale et de la nécessité de produire. La fonction alimentaire de l'agriculture doit être réaffirmée. C'est un défi auquel nous allons devoir répondre avec moins de foncier disponible, parce les villes empiètent sur les surfaces agricoles, mais aussi parce que les phénomènes de changement climatique risquent de réduire les surfaces de terres arables disponibles à l'échelle de la planète. Les agriculteurs vont aussi devoir utiliser de façon plus efficace les ressources fossiles. Et dans ce domaine, un champ d'investigation énorme s'ouvre à nous dans ce que l'on peut qualifier d'agro-écologie. Nous allons devoir reconjuguer entre eux facteurs naturels, écologie et économie… et en quelque sorte, réinventer le métier d'agriculteur. Les agriculteurs vont aussi devoir répondre au défi de l'énergie. Jusqu'à présent, nous sommes consommateurs d'énergie, nous devons devenir à moyen terme fournisseur d'énergie. L'économie ne peut pas fonctionner sans énergie. L'agriculture par rapport aux besoins en énergie de la société, doit être considérée comme une solution, pas comme un problème. Je suis convaincu que nous, les agriculteurs, devrons être dans les décennies à venir des fournisseurs de solutions ! Et que nous allons vivre une période passionnante !

L'AGRICULTURE FRANÇAISE A-T-ELLE TOUTES LES CARTES EN MAIN POUR RELEVER CES DÉFIS CONSIDÉRABLES QUI S'OFFRENT À ELLE ?

Le premier challenge en France sera de garder des agriculteurs sur tout le territoire et il faudra pour cela une vraie politique en faveur de l'installation. Aujourd'hui, la moitié des producteurs de vaches, allaitantes par exemple, ont plus de 50 ans. Si ces exploitations ne sont pas reprise par des jeunes qui poursuivent l'élevage, voire le développent, le volume de production de viande dans un secteur donné risque de chuter et dans la foulée, les filières risquent de s'affaiblir. Nous avons besoin pour éviter ce type de situations d'une vraie ambition politique. On sent d'ailleurs chez nos concitoyens, une prise de conscience en ce sens.

On constate aussi des démarches différentes de la part des consommateurs. C'est tout à fait de bon augure pour les agriculteurs. Je suis convaincu qu'avec une politique bien adaptée, on va parvenir à recréer de la valeur ajoutée. C'est très encourageant pour les jeunes agriculteurs.

LE MODÈLE FAMILIAL QUE LA FRANCE A TOUJOURS FAROUCHEMENT DÉFENDU, EST-IL VIABLE À TERME, LORSQUE L'ON VOIT LA VITESSE À LAQUELLE LES EXPLOITATIONS S'AGRANDISSENT HORS DE NOS FRONTIÈRES, Y COMPRIS EN EUROPE OCCIDENTALE ?

Nous y croyons fortement. Et les jeunes agriculteurs des autres pays agricoles y croient aussi. Le modèle familial est un modèle résolument moderne. 2014 a d'ailleurs été décrétée année internationale de l'agriculture familiale par l'ONU*. Nous organisons une rencontre mondiale de grande envergure sur le sujet, du 4 au 7 septembre, à Saint-Jean-d'Illac en Gironde, pendant le Concours de Labour. Nous avons également écrit un manifeste pour défendre l'exploitation agricole à caractère familial. Ça peut paraître désuet dans une économie où prédominent les multinationales, mais nous sommes convaincus qu'il faut préserver une agriculture à visage humain et que l'homme doit rester le centre du système d'exploitation. Les exploitations qui grossissent deviennent de plus en plus difficiles à transmettre et filent tout droit vers ce que certains appellent « agriculture de firmes ». La taille n'est pas forcément un critère objectif de jugement, il vaut mieux parler de transmissibilité des exploitations. Une exploitation familiale est une exploitation qui peut se transmettre facilement d'une génération à une autre, ou à un jeune de l'extérieur, sans mobiliser des capitaux considérables.

LA TAILLE PERMET POURTANT DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE ?

Pas forcément. Beaucoup d'études montrent que les économies d'échelle ont leurs limites. En lait par exemple, on atteint un certain optimum aux alentours de 80 à 100 vaches laitières. Au-delà, le système perd de nouveau en efficacité. L'exploitation familiale est un gage de responsabilité. C'est aussi un modèle plus résilient. En cas de coup dur, elle permet de mieux passer le cap. Je crois qu'il serait trop risqué de miser uniquement sur une approche financière de l'agriculture qui ne résisterait pas en cas de crise. On constate aussi ces dernières années que des agriculteurs qui arrivent à l'âge de la retraite confient leur exploitation à des entreprises de travaux agricoles, plutôt que de la libérer pour des jeunes agriculteurs. Ce n'est pas du tout un modèle que nous défendons. Il correspond davantage à une approche patrimoniale de l'agriculture, il est moins performant et conduit à une perte de valeur ajoutée. C'est la raison pour laquelle nous nous battons pour un renforcement de la politique des structures et pour que soit bien défini ce que doit être un agriculteur. Nous avons obtenu une première réponse dans le cadre de la loi d'Avenir.

MAIS EST-CE QUE L'ON NE RISQUE PAS DE PERDRE PIED EN TERMES DE COMPÉTITIVITÉ ?

Sortis d'exploitation, nos produits sont en général très compétitifs par rapport à ce que l'on voit chez nos principaux concurrents. C'est au stade de la transformation que nous sommes distancés. Nous devons réaliser de gros efforts pour moderniser nos filières. En porcs par exemple, nos outils tournent en sous-régime. Les tonnages traités ne sont pas suffisants pour écraser les coûts de transformation. C'est aussi un vrai challenge que les filières doivent relever. Il faut que l'on s'intéresse aussi à la distribution de nos produits. Et je ne parle pas seulement des circuits courts, bien sûr… On ne va pas vendre toute la production de Reblochon en Haute-Savoie. Aujourd'hui, l'essentiel de la valeur ajoutée d'un produit acheté par le consommateur revient au maillon de la distribution. Sur 1 € de produit acheté, 0,11 € va à la transformation et 0,07 € à la production agricole… Tout le reste à la distribution !

QUELLE SERA LA PLACE DE LA FEMME DANS L'AGRICULTURE ?

Les femmes jouent déjà un grand rôle dans l'agriculture. Elles représentent actuellement 30% des installations aidées, et plus encore des installations non aidées. Pour nous, l'essentiel est le niveau de formation, de préparation de son projet et de motivation. Et dans ce domaine, les femmes sont aussi bien armées que les hommes, et même parfois mieux. Les femmes se sont battues pour obtenir un véritable statut, jusqu'au GAEC entre époux, qui a été autorisé en 2010. Aujourd'hui, les femmes ont tous les outils pour s'installer et être associées d'exploitation exactement comme les hommes. Et la génération des jeunes agricultrices les utilise sans problème.

COMMENT VOYEZ-VOUS ÉVOLUER LES ÉQUIPEMENTS EN MACHINISME AGRICOLE DES EXPLOITATIONS ?

Les technologies nouvelles apportent des moyens d'informations beaucoup plus ciblés et permettent des interventions beaucoup plus précises. Ce sont là encore des outils que les jeunes vont s'approprier rapidement. Ce sont parfois des équipements qui peuvent revenir très cher individuellement mais, achetés à plusieurs, sont accessibles. De toute façon, dans la gestion du parc de matériels, on va travailler de plus en plus fréquemment en commun. On remet du collectif dans le travail de l'exploitation, dans la gestion des équipements pour gagner en efficacité. Il faut aussi que l'on remette du collectif et du faire ensemble, à bien d'autres échelons, la distribution par exemple. Nous pilotons actuellement en ce sens, un projet avec Coop de France.

**ONU, Organisation des Nations Unies*

FRANÇOIS THABUIS

PRODUCTEUR DE REBLOCHON ET DE TOMME, PRÈS D'ANNECY

Le parcours de François Thabuis n'est pas tout à fait classique. Fils d'enseignants, il est installé depuis 2004, après deux BTS en production animale et en gestion à Serraval, à proximité du Lac d'Annecy en Haute-Savoie, sur une exploitation laitière de la chaîne des Aravis. Seul au départ, il a été rapidement rejoint dans l'aventure par Frédéric, puis Jérôme avec qui il a créé le GAEC « Le vent des Cimes ». Aujourd'hui, l'exploitation dispose d'un élevage de 60 vaches laitières de race Abondance et de 45 chèvres laitières. Elle s'étend sur une surface de 45 ha dans la vallée dont une trentaine mécanisable et 135 ha en alpage. Le GAEC produit sur l'exploitation du Reblochon fermier, de la Tomme de vache, du Chevrotin en AOC et de la Tomme de chèvre. Elle a également développé une activité d'hébergement en refuge l'été dans les alpages. Les fromages sont vendus dans un magasin de vente directe dans le centre d'Annecy qui commercialise les produits d'une quinzaine de producteurs.

AXIAL-FLOW® **L'UNIQUE**

FAITES CONFIANCE À L'INVENTEUR DU BATTAGE AXIAL

- Des machines puissantes avec de faibles coûts d'utilisation.
- Une productivité maximum sans compromettre la qualité du grain.
- L'assistance Max Service 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.
- Une gamme complète d'équipements d'Agriculture de Précision.
- Des solutions de financement et de location sur mesure avec CNH Industrial Capital.
- Un réseau de 195 points de vente et service pour vous accompagner.

EFFICIENTPOWER EP
PLUS DE PUISSANCE • MOINS DE CARBURANT

AFS

CNH INDUSTRIAL CAPITAL

MAX SERVICE

www.caseih.fr

CASE IH AGRICULTURE