

FARM FORUM



SIMA, NOUVEAUTÉS ET
INNOVATIONS SUR LE STAND
CASE IH

MAXXUM® CVX + AFS®,
LA BONNE ADÉQUATION
EN PULVÉRISATION

**AGRICULTURE
DURABLE**, L'ÉCLAIRAGE
DE BAYER CROPSCIENCE

ÉDITORIAL

L'AGRICULTURE, UNE PASSION PARTAGÉE

CHERS CLIENTS, CHERS LECTEURS,

Plus que jamais, chez Case IH, nous sommes persuadés qu'un constructeur leader se doit d'apporter en permanence à tous ses clients les meilleures réponses possibles à l'ensemble de leurs projets d'investissement, même... et surtout en période difficile.



Comme nous l'avons souvent évoqué au travers de nombreux éditos du Farm Forum Case IH, votre métier d'exploitant agricole est passionnant certes, mais délicat à bien des égards et notamment en matière de difficulté à prévoir, avec précision, vos futurs revenus.

En effet, quelles que soient vos activités, vous êtes tributaires de 2 facteurs essentiels, tout aussi déterminants qu'incontrôlables dans l'élaboration de votre résultat d'exploitation : la météo et le prix de vente de vos productions.

Plus que jamais, il est donc essentiel pour vous de choisir non seulement le meilleur matériel, c'est-à-dire celui le mieux adapté à vos besoins, mais également une marque forte, innovante et d'avenir qui s'appuie sur un réseau solide, proche et professionnel, et des services de qualité tant en matière de Service Après-Vente que de financement. Chez Case IH, nous mettons chaque jour tout en œuvre pour répondre au mieux à l'ensemble de ces attentes parce que nous les comprenons et les partageons pleinement avec vous.

Pour le vérifier, nous vous invitons sur notre stand du SIMA 2015. À cette occasion, vous pourrez découvrir en avant-première nos nouveaux Puma® et Magnum™, ainsi qu'un exemple très « exotique » illustrant notre très grande expertise de toutes les récoltes... Bien entendu, ce sera également l'occasion de dialoguer avec nos équipes produits et services et ainsi de préparer au mieux vos futurs investissements en matériels Case IH.

Rendez-vous donc sur notre stand pour partager ensemble, dans une ambiance à la fois conviviale et professionnelle, notre même passion de l'agriculture.

Case IH, plus que jamais à vos côtés.
Très bonne lecture !

Ludovic Pelletier
Directeur Commercial Case IH France

SOMMAIRE

CASE IH EN FRANCE

- 04** Machines, vidéos et témoignages de clients : le meilleur de la technologie. SIMA 2015, toute l'expertise Case IH, d'ici et d'ailleurs !
- 06** Grandes cultures : toujours à la recherche de puissance. Maxxum® CVX et AccuGuide™, un équipement gagnant !
- 08** Cormat a vendu la première Axial-Flow® série 40 commercialisée en France, à un agriculteur de Haute-Marne. La première série 40 sera destinée à la Champagne-Ardenne
- 10** Grâce au Magnum™ 340 CVX, de l'adhérence en toute circonstance. L'épandage en agriculture, un métier d'avenir
- 14** Vers une généralisation des systèmes d'agriculture de précision. De la coupe de tronçons au guidage : témoignage d'un agriculteur contaminé par le virus AFS®



- 16** Le Quadtrac® fait une réelle percée inattendue en France. Chez Olivier Denis, du champ au terrassement, le Quadtrac® est devenu le partenaire incontournable

CASE IH NEWS

- 19** Découverte garantie... Départ immédiat pour les USA ! Un voyage 100% agricole
- 20** Case IH lance sa saison 2015 avec de nombreuses nouveautés ! Le stand du SIMA va être bien rempli et les curieux, amateurs et professionnels seront ravis
- 22** À Étampes, réussite technique, économique et humaine. Un an après l'ouverture, le dépôt Pièces a tenu ses engagements

INSOLITE

- 24** Patrick Frandon, spécialisé dans la production de noix, est équipé d'un tout nouveau Quantum® 105 F. La noix de Grenoble servie sur un plateau

REGARDS

- 26** Comment Bayer accompagne les agriculteurs dans l'agriculture durable. Pas à pas, opter pour des modes de production plus durables

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°17 Février 2015. Crédit photos : constructeur, Lionel Beylot, Eric Malherbe et Florent Mabilat.

NOUVEAU MAXXUM® CVX SERVICE CONTINUU

NOUVELLE TRANSMISSION À VARIATION CONTINUE CVX

- Le confort de conduite grâce à la transmission à variation continue CVX et l'APM.
- 3 modèles entre 110 et 130 ch de puissance nominale.
- Une gamme complète d'équipements d'Agriculture de Précision.
- 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



Pour tous les travaux, la poignée Multicontroller, le tableau de bord intuitif ICP et l'écran tactile permettent une conduite du bout des doigts.

L'APM (gestion automatique de productivité) sélectionne pour chaque tâche le meilleur rapport et le régime moteur optimal.

hickory



MACHINES, VIDÉOS ET TÉMOIGNAGES DE CLIENTS :
LE MEILLEUR DE LA TECHNOLOGIE

SIMA 2015 : TOUTE L'EXPERTISE CASE IH, D'ICI ET D'AILLEURS !

VOUS ÊTES INVITÉS. CASE IH FRANCE VOUS ATTEND DU 22 AU 26 FÉVRIER PROCHAINS SUR SON STAND, HALL 6-B113, DU SALON INTERNATIONAL DE LA MACHINE AGRICOLE (SIMA) À VILLEPINTE. MIEUX CONNAÎTRE LE GROUPE CASE IH DANS LE MONDE, VOUS FAIRE PARTAGER LES ÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES DE LA MARQUE, VOUS FAIRE RÊVER SUR LES MACHINES... TELS SONT LES OBJECTIFS DE CE SIMA 2015.



Maquette du stand au SIMA 2015.



Hervé Réby,
Responsable Communication Case IH France.

SIMA
SIMAGENA SIMAVIP



Stand Case IH au SIMA 2013.

Un stand de 1 600 m² va accueillir le public toujours plus nombreux du SIMA. Ce stand jouera la carte de la clarté et de l'espace : « La volonté de Case IH sur ce SIMA est de pouvoir recevoir le public dans un environnement très qualitatif et accueillant. Nous présenterons une sélection de chacune de nos gammes afin que les visiteurs identifient facilement tout ce qui fait la force de Case IH : des technologies véritablement utiles, au service de nos agriculteurs, sur des machines de puissance modeste comme sur les modèles qui repoussent les limites de productivité » témoigne Hervé Réby, Responsable Communication Case IH France.

! L'EXPERTISE RÉCOLTE : LE BRÉSIL À L'HONNEUR

C'est probablement l'espace qui va surprendre le plus les visiteurs. Il mêle nouveautés produits, technique et exotisme.

Ici, vous réaliserez que l'expertise récolte de Case IH dans le monde ne se limite pas à l'imbattable Axial-Flow[®].

En effet, une récolteuse de canne à sucre sera exposée et c'est une première : « cette machine est vendue au Brésil et là-bas, Case IH a été élue marque la plus désirée par les agriculteurs » précise Hervé Réby. Ce modèle atypique sera entouré de deux Axial-Flow[®], un modèle de la série 140 et un modèle de la série 240 équipé des nouvelles chenilles entièrement suspendues, disponibles en option. À découvrir également, le moteur Cursor 16 qui équipe le modèle 9240, élu « Diesel de l'année 2014 » pour son rapport poids-puissance incroyable : « la puissance d'un moteur de 18 litres de cylindrée dans le gabarit d'un moteur de 13 litres. »

L'extrême polyvalence toutes récoltes des Axial-Flow[®] sera illustrée par des vidéos expliquant que leur fameux rotor est capable de tout récolter ; bien sûr le maïs, le blé, l'orge, le colza mais aussi le soja, le moutarde, le sarrasin et bien d'autres variétés. Tout récolter sans casser le grain ! Tout récolter en ayant un

coût de fonctionnement très faible du fait de la conception unique du rotor « small tube » de Case IH qui se caractérise par un nombre réduit de composants.

! CVX : LE MEILLEUR DE LA TRANSMISSION À VARIATION CONTINUE

La transmission à variation continue de Case IH fait l'unanimité auprès de ses utilisateurs. Elle est disponible sur les modèles Maxxum[®], Magnum[™] et Puma[®]. Hervé Réby précise : « Case IH propose une gamme particulièrement aboutie, bénéficiant d'une longue expérience et plusieurs dizaines de milliers de machines vendues depuis la sortie des premiers modèles CVX ! »

Sur le stand, vous pourrez découvrir deux grandes nouveautés produits : le nouveau Puma[®] CVX avec un moteur qui répond aux nouvelles normes environnementales Stage IV (Tier 4 final). Il sera à l'honneur et présenté sous une grande arche d'écrans vidéos avec des explications techniques, des témoignages clients...

Et l'autre grande nouveauté, est le Magnum[™] CVX qui vient de recevoir à l'EIMA (Bologne, Italie) le titre de « Tracteur de l'année 2015 ». Ce Magnum[™] répond aussi aux normes Tier 4. Sa motorisation a été optimisée pour une consommation réduite tout en préservant puissance, performance et simplicité d'utilisation. Elle se distingue toujours par l'absence de filtre à particules ou de vanne EGR, gage d'une efficacité inégalée. De nombreuses évolutions sur ces tracteurs ultra performants sont à découvrir par ailleurs.

Case IH dédie un espace à ses transmissions CVX car elles figurent aujourd'hui parmi les atouts majeurs de la marque. Conçue sur une base mécanique extrêmement fiable et une hydraulique de pointe, chaque transmission CVX assure des gains réels en termes de productivité, confort, et coûts de fonctionnement.

! DES CHENILLES QUI CONJUGENT MOTRICITÉ ET MANIABILITÉ

Découvrir des machines équipées de chenilles est toujours aussi impressionnant !

Seront présents sur le stand un Quadtrac[®], le plus connu des tracteurs à chenilles, la référence, mais aussi une nouveauté produit : le Magnum[™] dans sa version Rowtrac, équipé de chenilles à l'arrière, disponible fin 2015.

Le saviez-vous ? La pression au sol d'un Quadtrac[®] (26 tonnes !) équivaut à celle exercée par un homme en marchant (90 kg !). Cela s'explique par la très grande surface de contact au sol du Quadtrac[®], environ 6,5 m².

Des vidéos apporteront la preuve de leur efficacité en matière de préservation des sols, de maniabilité et de motricité. Aussi surprenant que cela puisse paraître, le Quadtrac[®] se révèle aussi maniable qu'un Magnum[™] grâce à ses 4 chenilles indépendantes et son châssis articulé. Les avantages des chenilles se retrouvent également sur les moissonneuses-batteuses Axial-Flow[®]. Il est même possible désormais de choisir des chenilles entièrement suspendues pour une motricité et un confort de haut niveau, même sur un terrain accidenté.

Enfin, pour conclure cette visite en avant-première, toutes les solutions d'agriculture de précision seront présentées au cœur du stand : outils de guidage, écrans, logiciels d'exploitation, abonnements et services... l'expérience et l'avancée technologique de Case IH qui vous permettent d'optimiser votre rentabilité tout en rendant la conduite plus simple. Bienvenue dans le monde AFS[®] !

Les raisons pour venir sur le stand Case IH ne manquent pas. Venez découvrir la marque sous un nouveau jour, résolument placé sous le signe de l'optimisme.



Thibaut Robin, agriculteur à Bage-La-Ville (01).

GRANDES CULTURES :
TOUJOURS À LA RECHERCHE DE PUISSANCE

MAXXUM® CVX ET ACCUGUIDE™ : UN ÉQUIPEMENT GAGNANT

THIBAUT ROBIN, EXPLOITANT EN GRANDES CULTURES SUR LA COMMUNE DE BAGE-LA-VILLE (01), JOUE LA CARTE DE L'EFFICACITÉ, DE LA PERFORMANCE ET DU CONFORT AVEC SON MAXXUM® CVX 130 ACQUIS EN MAI 2014, ET ÉQUIPÉ D'USINE DE L'ACCUGUIDE™.

QUELS ONT ÉTÉ LES CRITÈRES D'ACHAT DE CE MAXXUM® CVX 130 ?

Je suis installé sur l'exploitation familiale, en GAEC avec mon oncle, depuis 2002. Nous cultivons à deux, 325 ha de SAU et élevons 70 génisses. Notre temps est toujours compté. Il faut aller vite et bien. Nous avons

un parc matériels Case IH qui nous correspond bien, avec 2 CVX (195 et 140), une Axial-Flow® 6130 qui a fait sa première récolte cet été et une presse. L'ensemble de notre matériel est acheté chez notre concessionnaire de la marque rouge, les Éts Bouilloux et son agent Bresse Saône Agri, situé à 2 minutes de chez nous. La proximité est pour nous

un critère déterminant qui garantit de la réactivité et une qualité de service irréprochables. Le Maxxum® CVX 130 est arrivé dans la cour pour remplacer un Puma® 130 CVX. Nous recherchons un tracteur d'un gabarit compact, léger et très maniable.

I QUELLES EN SONT VOS UTILISATIONS ?

Ce Maxxum[®] est essentiellement dédié à la culture pour les travaux de pulvérisation, de semis ou d'épandage. Petit, léger, moins haut qu'un Puma[®] et très confortable, ce tracteur est d'une grande maniabilité et d'une incroyable facilité d'utilisation. Si demain, un stagiaire ou un salarié arrive sur l'exploitation, nous pourrions lui confier le tracteur sans souci. La prise en main se ferait immédiatement. Et la variation continue procure de gros avantages. La puissance du moteur 4 cylindres s'adapte automatiquement aux travaux demandés. Quand je suis sur la route pour aller dans une parcelle, je roule à 40 km/h à 1 450 tr/min. Quand j'amorce une côte, le tracteur s'adapte ; je roule à la même vitesse mais à 1 700 tr/min. Tout est géré automatiquement, au bénéfice du confort et de l'économie de carburant.

I ET EN CABINE, QUELS SONT LES AVANTAGES OBSERVÉS ?

Comme pour tous les nouveaux modèles Case IH, c'est appréciable de profiter de tous les efforts consentis en termes de confort et d'ergonomie au travail. La cabine est silencieuse, très bien suspendue. La visibilité est optimisée. On ne ressent pas d'à-coup, ni de ballant. Tout est à portée de main avec l'accoudoir Multicontroller auquel j'étais habitué avec le Puma[®]. De plus, j'ai pris en option, le moniteur AFS PRO 700[™] avec son grand écran, très lisible pour tous les réglages à faire et permettant de contrôler tous les travaux que je réalise aujourd'hui essentiellement avec la technologie GPS.

I ALORS JUSTEMENT, VOTRE MAXXUM[®] EST ÉQUIPÉ DE L'ACCUGUIDE[™], POURQUOI CE CHOIX ?

Cela fait 2 ans maintenant que j'ai opté pour les outils de guidage. J'ai d'abord installé la barre de guidage sur le Puma[®] avec la console Trimble, qui équipe aujourd'hui le CVX 195 pour tous les semis de céréales et de maïs. À la récolte, j'ai utilisé la barre de guidage dans l'Axial-Flow[®]. J'ai une barre de coupe de 6,70 m et il est évident qu'avec la barre de guidage, on optimise la récolte et cela, à chaque passage. Je suis en constante recherche de précision, d'efficacité et donc d'économies. Le pulvérisateur comme le semoir sont équipés de coupures de tronçons. Je suis alors certain que je ne passe pas deux fois au même endroit, pas de croisement, pas de zone non traitée ni en double densité. Mon travail est optimisé. Et depuis mai, avec le système GPS intégré AccuGuide[™], on va encore plus loin. J'ai opté pour la prédisposition d'usine du guidage, ce qui se traduit par l'installation d'un système d'électrovanne qui agit avec une extrême précision sur les vérins de direction. Les roues suivent la trajectoire programmée. Avec les 2 antennes RTK installées par les Éts Bouilloux, à 5 km et 10 km de l'exploitation, nous avons une couverture optimale qui nous garantit une précision d'1,5 cm.

I QUE PENSEZ-VOUS DE L'UTILISATION DE L'ACCUGUIDE[™] ?

C'est très simple. Habitué aux outils de guidage et à leur système de fonctionnement, son utilisation est très facile. Il est vrai qu'au départ, il faut paramétrer les outils sur l'AFS PRO 700[™], les gabarits des matériels, cartographier les parcelles. Ensuite, il suffit de sélectionner l'équipement, la parcelle avec un point de départ A et un point d'arrivée B et c'est parti ! Pendant les semis de maïs, l'usage de l'AccuGuide[™] est essentiel. Je sème sereinement sans avoir mon attention constamment sur le volant et les rangs. C'est l'assurance d'un travail bien fait, de la fatigue en moins et donc de plus d'efficacité avec davantage de sérénité. Et en plus le coût n'est pas prohibitif. Il faut compter 400 à 500 €/an d'abonnement annuel. Aujourd'hui, je ne saurais plus faire sans GPS. Je ne pourrais plus m'en passer !





Pascal Nezel (à gauche), concessionnaire Cormat et Hervé Champs (à droite) agriculteur à Dammartin-sur-Meuse (52).

CORMAT A VENDU LA PREMIÈRE AXIAL-FLOW® SÉRIE 40 COMMERCIALISÉE EN FRANCE, À UN AGRICULTEUR DE HAUTE-MARNE

LA PREMIÈRE SÉRIE 40 SERA DESTINÉE À LA CHAMPAGNE-ARDENNE

SUR SON EXPLOITATION DE DAMMARTIN-SUR-MEUSE, HERVÉ CHAMPS VIENT D'ACQUÉRIR UNE AXIAL-FLOW® 7240, ÉQUIPÉE D'UNE LARGEUR DE COUPE DE 10,70 M. UN MODÈLE QU'IL A RETENU POUR SES PERFORMANCES TECHNIQUES ET LA QUALITÉ DE SON TRAVAIL.

C'est en Haute-Marne que l'été prochain, la toute première Axial-Flow® série 40 commercialisée sur le territoire français, moissonnera ses premières parcelles de céréales, et plus précisément à Dammartin-sur-Meuse, à 30 km au nord-est de Langres, sur l'exploitation de l'EARL Malroy que gèrent Hervé et Fabienne Champs. C'est son concessionnaire Case IH, les Éts Cormat de Saint-Blin dans le même département, qui a assuré la vente. Cormat venait juste d'être repris par Pascal Nezel, lorsque le bon de commande a été signé.

UN TRÈS HAUT NIVEAU DE PERFORMANCE POUR L'AXIAL-FLOW® 7240

« Il s'agit d'une Axial-Flow® 7240, avec une largeur de coupe de 10,70 m, explique l'agriculteur haut-marnais dont l'exploitation s'étend sur 400 ha, 300 de grandes cultures et 100 de prairies. J'avais prévu de changer de moissonneuse-batteuse en 2015, mais la possibilité d'obtenir un prêt à taux zéro pour ce nouveau modèle, m'a finalement décidé à investir un peu plus tôt que prévu. Si j'ai

opté pour l'Axial-Flow® 7240, c'est surtout pour ses performances techniques et la qualité de son travail. Le broyage de la paille est plus fin et la menue-paille est éparpillée de façon plus homogène sur le sol. La machine est équipée en série d'un moteur de 500 ch. J'ai choisi la coupe Varicut hydraulique 3050, qui équipait déjà la machine que j'avais jusqu'à présent et qui fonctionne vraiment très bien. Avec ce type de coupe, plus de souci à avoir avec la hauteur de travail. Elle s'adapte aussi bien aux blés de 50 cm de haut, qu'aux triticales de 1,10 m. »

I LA CINQUIÈME AXIAL-FLOW® SUR L'EXPLOITATION

L'Axial-Flow® 7240 sera la cinquième Axial-Flow® qui entre sur l'exploitation depuis 2004. Hervé Champs disposait auparavant d'une moissonneuse-batteuse d'une autre marque et apprécie la simplicité des machines Case IH, leur bon rapport qualité/prix à l'achat et leur faible coût d'entretien. En tant qu'éleveur, il préfère aussi la paille moissonnée avec une Axial-Flow®. « Les vaches laitières l'apprécient aussi ». L'agriculteur de Haute-Marne préfère opter pour des machines neuves et un renouvellement fréquent, car il conduit seul son exploitation. Jusqu'en 2011, il était associé avec son frère et l'exploitation était une ferme de polyculture-élevage laitier avec un troupeau de 50 vaches laitières. Lorsque son frère a quitté l'EARL pour des raisons diverses, Hervé Champs et son épouse Fabienne, ont créé avec deux de leurs voisins, une société laitière et regroupé leurs troupeaux. La société laitière fonctionne aujourd'hui avec trois salariés pour 250 vaches. Sa création a permis à chacun des associés de se consacrer uniquement aux grandes cultures et à la production de fourrage.

I EN SEMIS DIRECT DEPUIS SIX ANS

L'assolement de l'exploitation est assez varié puisqu'il comprend du blé, de l'orge d'hiver et de printemps, du triticale, de l'avoine, du colza, des pois d'hiver et de printemps, ainsi que des féveroles... des cultures qui sont toutes récoltées à la moissonneuse-batteuse. « Je suis en non labour depuis 1999, et en semis direct pour l'ensemble des cultures, depuis six ans », précise l'agriculteur. « Il est toujours difficile de faire des comparaisons, mais avec maintenant six ans de recul, j'estime que le semis direct m'a plutôt fait gagner des quintaux ». Dans les bonnes terres de l'exploitation, son potentiel de rendement en blé est de 90 q/ha et dans les petites terres entre 60 et 70 q/ha.

I À CHEVAL SUR LA HAUTE-MARNE ET LA HAUTE-SAÔNE

La Haute-Marne est un département que découvre Pascal Nezel, à la tête des Éts Cormat depuis le 1^{er} août dernier, qu'il a rachetés au groupe Agricontact. L'agriculture est en revanche un secteur qu'il connaît bien, puisqu'il est issu de monde agricole et a ensuite toujours travaillé dans l'agro-équipement, d'abord en tant que salarié, comme commercial terrain chez un concessionnaire puis responsable du marché agricole chez un constructeur, ensuite comme chef d'entreprise en Franche-Comté. « Cormat était présent uniquement en Haute-Marne jusqu'à cet été, explique son nouveau propriétaire. À partir du siège de Saint-Blin, sa zone d'activité s'étendait sur l'ensemble du département à l'exception du canton de Saint-Dizier. Lorsque j'ai repris l'entreprise, Case IH m'a proposé d'étendre notre activité à l'ouest du département de la

Haute-Saône ». Cormat réalise un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros et s'appuie sur une équipe de 24 salariés, 10 techniciens, 4 commerciaux, 4 magasiniers, 3 personnes au service administratif, un comptable et un responsable de magasin. La concession Case IH dispose aujourd'hui de quatre points de vente, Saint-Blin, Rizaucourt-Buchet à l'est de Chaumont, Langres au sud et Choiseul à l'est, en Bassigny. « Notre objectif à court terme, est de nous appuyer sur trois implantations, en regroupant les sites de Saint-Blin et Rizaucourt-Buchet, à Chaumont, précise le concessionnaire. Nous avons prévu pour cela de construire une nouvelle infrastructure dans la zone de Plein'Est ». L'entreprise commercialise en moyenne 20 à 25 tracteurs par an et quatre à cinq moissonneuses-

batteuses. « Le marché est plutôt aux tracteurs de forte puissance », ajoute Pascal Nezel. « Nous sommes dans une région de grandes cultures qui a connu une forte restructuration. La Haute-Marne est le département avec la SAU moyenne par exploitation la plus élevée de France. Les agriculteurs sont engagés depuis longtemps dans les techniques culturales simplifiées et le semis direct, comme c'est le cas chez Hervé Champs. Le Magnum™ arrive en tête de nos ventes, mais nous commercialisons aussi beaucoup de Puma®. Nous sommes aussi dans une zone d'élevage, avec là encore, des tailles d'exploitation assez importantes, bovins laitiers et allaitants. Chez les éleveurs, nous vendons surtout des Maxxum® et des Puma® ».



HAUTE-MARNE, LA SURFACE MOYENNE PAR EXPLOITATION LA PLUS ÉLEVÉE DE FRANCE

Avec une surface moyenne de 180,6 ha* par exploitation, au dernier recensement, la Haute-Marne est le département où la SAU moyenne par exploitation est la plus élevée en France. 40% de de la surface agricole du département (SAU) est consacré aux céréales et 17% aux oléo-protéagineux. La Haute-Marne est aussi un département

d'élevage, notamment d'élevage bovin, laitier et allaitant, les cultures fourragères et les surfaces toujours en herbe y représentent un tiers des surfaces agricoles.

**Source Agreste, pour les moyennes et grandes exploitations.*



Emmanuel Croute, gérant de l'ETA JM Épandage à Giroussens (81).

GRÂCE AU MAGNUM™ 340 CVX, DE L'ADHÉRENCE EN TOUTE CIRCONSTANCE **L'ÉPANDAGE EN AGRICULTURE, UN MÉTIER D'AVENIR**

EMMANUEL CROUTE ET SON ASSOCIÉ ONT REPRIS JM ÉPANDAGE, UNE ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS L'ÉPANDAGE DE BOUES, DE COMPOSTS ET DE FUMIERS, À GIROUSSENS DANS LE TARN. ILS VIENNENT D'INVESTIR DANS UN TOUT NOUVEAU CASE IH MAGNUM™ 340 CVX ET NE REGRETTENT PAS LEUR CHOIX. EXPLICATIONS.

De nombreuses entreprises de travaux agricoles passent de l'agriculture aux travaux publics. Emmanuel Croute et Sylvain Rinaldo ont fait l'inverse. « Personnellement, je suis originaire du Cantal », explique Emmanuel. « J'ai fait un

peu tous les métiers dont celui de commercial dans le bâtiment qui m'a amené à rencontrer Sylvain. Devenus amis, nous avons décidé de créer ensemble en 2009, une entreprise de terrassement RC-TP à Monbrun dans le Gers ».

C'est ainsi que l'aventure a démarré pour les deux cogérants. Depuis 2013, ils ont eu l'opportunité de reprendre l'ETA JM Épandage, dans le Tarn, spécialisée dans l'épandage de boues, de lisiers, de composts et de fumiers.



Une activité qui a donné une nouvelle dimension à leur projet. « Un de nos collègues, Jean-Michel Gérémié, avait des ennuis de santé et ne pouvait plus conduire de tracteur, ni de camions », précise Emmanuel Croute. « Il a été obligé de vendre son entreprise. Nous l'avons rachetée, mais il est resté chez nous, et continue à gérer au bureau, les aspects commerciaux et logistiques, ainsi que la facturation ».

I DE CASTELNAUDARY À LECTOURE

Les deux jeunes entreprises s'appuient aujourd'hui sur six personnes, deux chez RC-TP et quatre chez JM Épandage, les deux associés compris. Si l'activité TP se cantonne en gros au département du Gers et dispose de trois pelles sur chenilles, celle d'épandage travaille sur pas moins de cinq départements, le Tarn, l'Aude, le Lot-et-Garonne, le Tarn-et-Garonne et le Gers. « Une grande partie du bassin de production du centre sud de la France, de Castelnaudary à Lectoure, en passant par Montauban ou Auch », précise le gérant. « Nous épandons, chaque année, des produits liquides ou solides sur 7 000 à 8 000 ha ». L'entreprise compte parmi ses clients, des groupes importants comme Véolia ou la coopérative agricole Arterris, mais aussi de nombreux agriculteurs ou éleveurs.

I DEUX ÉPANDEURS ET UNE TONNE À LISIER

JM Épandage dispose pour cela, de deux épandeurs à fumier Panien d'une capacité de 20 m³ et d'une tonne à lisier de 14 000 litres. « Ce sont des matériels précis qui permettent d'épandre entre 1,5 et 30 tonnes/ha », indique Emmanuel Croute. « Ils sont équipés d'un Dpa, débit proportionnel à l'avancement, qui fonctionne bien. Il suffit d'entrer la densité du chargement et le tonnage voulu à l'hectare, et le dosage est automatique ». Le tonnage chargé varie beaucoup selon la nature du produit, il peut aller de 9 à 10 tonnes par épandeur, pour des fientes de poule, à 13 ou 14 tonnes pour du compost et 17 à 18 tonnes pour du fumier.

I UN BESOIN DE PUISSANCE

Pour assurer les épandages, les deux gérants étaient équipés jusqu'à cette année, de quatre tracteurs mais ils avaient besoin d'en changer au moins un. « Nous avons opté pour un Magnum™ 340 CVX car il nous fallait un engin de ce gabarit et de cette puissance », indique le jeune entrepreneur. « À vide, l'épandeur pèse déjà 10,5 tonnes. Lorsqu'il faut le tirer, avec derrière le télescopique qui nous suit sur les chantiers, le convoi fait 40 tonnes au total ! Le Magnum™ présentait également un bon rapport qualité prix. Nous sommes allés chez Case IH, parce que nous avions déjà un Puma®

de 210 ch, et que je connaissais assez bien le concessionnaire, les Éts Nougadère. Installé à Gimont, il n'était pas non plus trop loin de chez nous, à douze kilomètres seulement ». Le Magnum™ 340 CVX a remplacé chez eux, deux tracteurs que le concessionnaire leur a repris au moment de l'achat du nouveau.

I GROS AVANTAGE DU MAGNUM™ 340 CVX, L'ADHÉRENCE

Le Magnum™ 340 CVX est arrivé chez JM Épandage début octobre. Fin novembre, il avait tourné 300 heures, ce qui donne déjà une bonne idée de sa prise en main. « Le gros avantage de ce modèle, c'est son adhérence », souligne Emmanuel Croute. « Nous devons intervenir assez souvent dans des parcelles en pente, en conditions difficiles, et nous n'avons eu aucun souci. C'est le seul du marché à offrir ce niveau d'adhérence. C'est un tracteur de conception américaine, lourd, avec un bon empattement, des pneus de 700 x 215 à l'arrière, 600 à l'avant... Exactement ce qu'il faut pour bien adhérer dans des pentes qui peuvent aller chez nous, jusqu'à 40% ». Pour les épandages, le tracteur tourne entre 15 et 18 km/heure. « Nous avons mesuré sa consommation, elle est raisonnable : 19 l/heure », précise l'entrepreneur. « Le Magnum™ 340 CVX est aussi confortable et agréable à conduire, même si ce n'est pas la priorité que nous cherchons le jour où l'on

achète un tracteur. Si je devais investir dans un deuxième tracteur, je reprendrais exactement le même modèle. Et je le conseillerais sans problème à un collègue ».

UNE ACTIVITÉ TRÈS SAISONNIÈRE

Sur le nouveau tracteur, les deux gérants ont opté pour un système GPS AFS® classique. « Nous n'avons pas besoin du RTK, car les agriculteurs chez qui nous intervenons, ne sont pas forcément couverts par le réseau », précise Emmanuel Croute. « L'AFS® nous apporte une précision de 10 cm, ce qui est parfait pour réaliser des épandages en général, sur une largeur de 11 m ». Un équipement appréciable lorsque l'on épand en moyenne 700 t/jour et

que le travail est concentré sur quelques mois. « L'épandage est une activité très saisonnière », ajoute-t-il. « Nous travaillons un peu entre février et avril, mais surtout après la moisson, à partir de début juillet, jusqu'à fin novembre. Sur cinq mois, les tracteurs fonctionnent 1 300 heures chacun. Entre deux, ils sont au garage ».

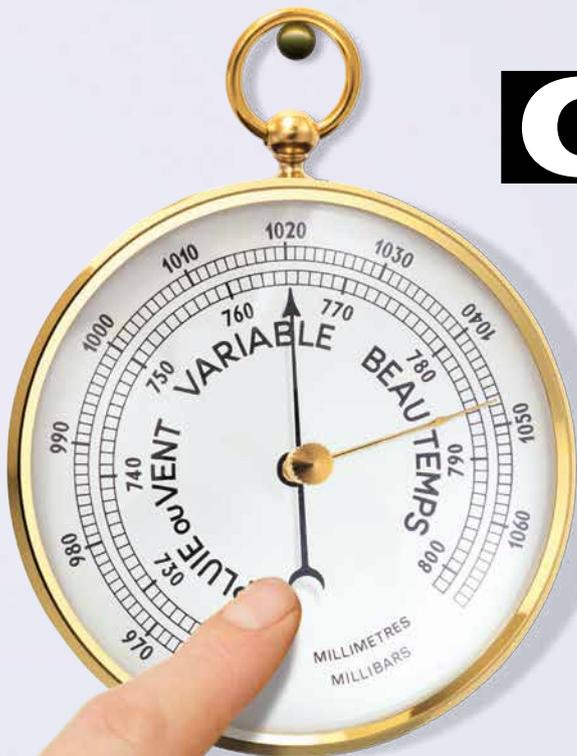
L'ÉPANDAGE, LE VENT EN POUPE

« Nous nous sommes installés fin 2009-début 2010, juste au début de la crise, et malgré cela, nous devons nous faire une clientèle », reconnaît Emmanuel Croute. « Depuis, les choses ne se sont pas si mal passées pour nous. Cela étant dit, aujourd'hui en TP, les perspectives ne semblent pas très bonnes. Pour le moment, 2015 s'annonce plutôt calme. Heureusement,

l'activité épandage a davantage le vent en poupe. Les entreprises cherchent de plus en plus à valoriser les déchets, et les agriculteurs qui voient le prix des engrais augmenter, sont de plus en plus intéressés par l'apport de fertilisants organiques sur leurs exploitations. Sans compter que des méthaniseurs sont en train de voir le jour. Nous sommes bien placés pour épandre les digestats qui restent à l'issue de la production de gaz. Le recyclage est une activité en plein développement ». Pour élargir sa clientèle dans ce domaine, JM Épandage vient d'investir dans un épandeur adapté à la vigne. La preuve aux yeux de ses deux gérants, que l'épandage est un métier d'avenir.



LE FINANCEMENT QUI S'ADAPTE AUX VARIATIONS DE VOTRE ACTIVITÉ



CAP FLEX

- Flexible : adaptez vos loyers à votre volume d'activité
- Simple : réaménagez votre financement sur simple demande
- Sécurisant : gérez vos loyers de façon évolutive



Offre soumise à conditions. Sous réserve d'acceptation du dossier de financement par CNH INDUSTRIAL CAPITAL EUROPE, SAS au capital de 88 482 297 €. 46-52 Arago, PUTEAUX. 413 356 353 RCS Nanterre. Dans la limite des normes fiscales en vigueur.

CNH
INDUSTRIAL | CAPITAL

www.caseih.fr



VERS UNE GÉNÉRALISATION DES SYSTÈMES D'AGRICULTURE DE PRÉCISION

DE LA COUPURE DE TRONÇONS AU GUIDAGE : TÉMOIGNAGE D'UN AGRICULTEUR CONTAMINÉ PAR LE VIRUS AFS®

IL Y A 3 ANS, LE RENOUVELLEMENT DU PULVÉRISATEUR DE L'EXPLOITATION A CONDUIT DAMIEN MAURICE À OPTER POUR LA COUPURE DE TRONÇONS AUTOMATIQUE. UN PREMIER PAS DANS L'AGRICULTURE DE PRÉCISION. DEPUIS, TOUTE LA FERME A ÉTÉ PROGRESSIVEMENT ÉQUIPÉE EN SYSTÈME DE GUIDAGE AFS®.



Damien Maurice, agriculteur associé en GAEC, en Seine-et-Marne (77).

Installé en GAEC en Seine-et-Marne, M. Maurice s'occupe de toute l'activité céréalière, tandis que son associé gère l'activité d'élevage de gibier. L'exploitation de grande taille, plus de 300 hectares, bénéficie d'un parcellaire plutôt avantageux et implante les cultures traditionnelles de son secteur : blé, orge de printemps, colza, betteraves, féveroles et maïs, des cultures conduites en système labour ou travail simplifié en fonction des années.

LE CHOIX D'UN GUIDAGE ASSISTÉ AVEC COUPURE DE TRONÇONS INTÉGRÉE

Sensible à la qualité des traitements et à leur efficacité, M. Maurice privilégie une pulvérisation avant le lever du soleil. À l'acquisition du pulvérisateur Evrard de 4 200 litres, Damien Maurice a adopté le système de coupe de tronçons intégré avec l'écran FM 750™ vendu par les Éts Depla SA, concessionnaire Case IH à Meaux. Il a opté pour le signal

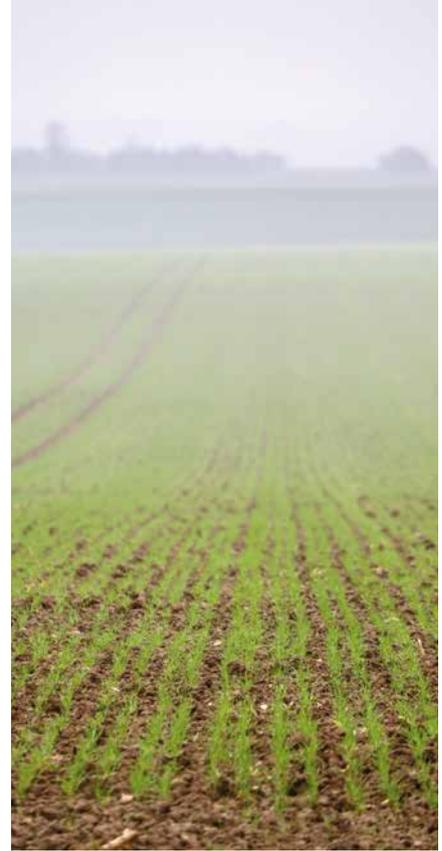
GPS Egnos d'une précision de 20 cm. Cette première expérience d'agriculture de précision lui a apporté une grande qualité de travail et un confort nettement amélioré, surtout la nuit. Comme il n'a plus besoin de préparer et d'utiliser plus de bouillie que réellement nécessaire, les économies sont au rendez-vous. Pour lui, « il serait maintenant difficile de revenir en arrière ». Depuis, traiter tôt le matin avec des conditions de visibilité réduite se fait en toute sérénité et avec l'assurance de réduire les manques et les recouvrements.

L'EZ-PILOT™ FAIT UNE ENTRÉE FRACASSANTE SUR L'EXPLOITATION

Après 3 saisons d'utilisation et une satisfaction totale, c'est tout logiquement que M. Maurice a eu envie de poursuivre l'expérience AFS®. Ainsi, avec l'arrivée au catalogue Case IH du système AFS EZ-Pilot™, M. Maurice est passé l'été dernier à l'autoguidage en équipant les matériels de l'exploitation. Aujourd'hui, le MX 170, le Puma® CVX 195 et l'Axial-Flow® 2388 sont dotés sur la colonne de direction de la bague qui permet de recevoir l'EZ-Pilot™. Le passage au signal RTK proposé par la coopérative a apporté le complément indispensable pour obtenir un guidage de qualité. Avec l'autoguidage, M. Maurice souhaitait retrouver les mêmes gains que ceux obtenus sur le pulvérisateur, soit utiliser à 100% sa barre de coupe de 6 m et optimiser son travail avec les outils de travail du sol. Faisant appel à des chauffeurs occasionnels, il consacre une part importante de son temps à la conduite, et pour lui « chaque

heure de tracteur économisée est bonne à prendre pour se consacrer aux autres tâches ! » Depuis la moisson, M. Maurice mesure le gain de confort. Pas de fatigue, possibilité de gérer les appels téléphoniques, plus de confusion de traceurs en mauvaises conditions : la liste des avantages est longue. En bref, « un vrai bonheur ! ». Et l'année n'est pas finie car les corvées de jalonnage sur labour appartiennent au passé.

« Avec cette première étape franchie et réussie, il est évident que les prochains matériels seront équipés d'usine du système AFS AccuGuide™ », précise M. Maurice qui souligne la qualité des conseils et la connaissance technique de Nicolas Camus en charge des systèmes AFS® chez son concessionnaire. De la mise en route au dépannage téléphonique, il y a toujours une réponse précise, ce qui apporte une réelle sérénité. Et M. Maurice ajoute : « le système AFS® avec le Puma® CVX, c'est l'accord parfait ! ».



INTERVIEW DE JÉRÔME MÉNÉTRIER, RESPONSABLE COMMERCIAL AGRICULTURE DE PRÉCISION POUR LA ZONE NORD FRANCE CHEZ CASE IH

I QUEL EST VOTRE RÔLE AU QUOTIDIEN ?

Mon rôle est d'assurer une bonne relation entre le concessionnaire et la marque pour les produits d'agriculture de précision. Mes principales missions résident dans le conseil sur les produits et le support à la vente en concession (barre de guidage, autoguidage, coupure de section, modulation de dose, Isobus...). Dans ce cadre, je gère la distribution de l'information sur les offres commerciales, la présentation des nouveaux produits, la formation et je veille à ce que le réseau de concessionnaires s'implique en agriculture de précision afin de bien orienter les clients, j'effectue si besoin des mises en route pour les produits spécifiques...

I DE PLUS EN PLUS D'AGRICULTEURS S'ÉQUIPENT, QUELLES SONT LES SOLUTIONS LES PLUS PRISEES ?

Il y a les solutions de première monte pour les nouveaux tracteurs – prédisposition AccuGuide™ sortie d'usine pour avoir un guidage intégré d'origine et donc de très bonnes performances grâce à l'hydraulique qui permet d'avoir une prise de ligne rapide et précise. Pour les tracteurs plus anciens, il y a

les solutions de seconde monte, et le système EZ-Pilot™ avec écran FM 1000™ ou FM 750™ remporte le plus de suffrages.

I L'EZ-PILOT™ PERMET D'ABORDER L'AUTOGUIDAGE SUR TOUT TYPE DE TRACTEUR, RÉCENT OU ANCIEN, CASE IH OU NON. QU'APPORTE CETTE SOLUTION EN PLUS DE L'EZ-STEER™ ?

Concrètement, un petit détail qui a son importance : l'intégration du moteur dans le volant est plus esthétique, plus ergonomique et moins encombrante et cela apporte plus de précision et de réactivité. Par ailleurs, l'EZ-Pilot™ propose un compensateur de roulis T3 contrairement à l'EZ-Steer™ en T2, ce qui permet d'améliorer encore la précision. Malgré les idées reçues, l'EZ-Pilot™ se déplace bien d'un tracteur vers une autre machine à condition de préparer le câblage au niveau de la machine susceptible d'intégrer le boîtier.

I QUELLES SONT LES TENDANCES EN TERMES DE SYSTÈMES AFS® ?

Globalement, l'Isobus est l'une des nouvelles tendances pour tous les constructeurs. L'autre tendance massive c'est la simplification pour toujours plus d'ergonomie et l'amélioration des écrans et des logiciels permettant de bénéficier



au plus vite des toutes dernières évolutions. Ainsi, l'AFS PRO 700™ (système AccuGuide™ complet) permet d'avoir un unique écran en cabine avec toutes les informations relatives à la machine, au guidage, à l'Isobus, à la coupure de section, la modulation... Notre dernier né, le XCN2050™ offre un nouvel écran développé sur une plateforme android, un écran multitouches de style smartphone, plus intuitif, plus ergonomique, avec une meilleure résolution...



Olivier Denis, agriculteur dans l'Yonne (89).

LE QUADTRAC® FAIT UNE RÉELLE PERCÉE
INATTENDUE EN FRANCE

CHEZ OLIVIER DENIS, DU CHAMP AU TERRASSEMENT, LE QUADTRAC® EST DEVENU LE PARTENAIRE INCONTOURNABLE

NOUS SOMMES PARTIS À LA RENCONTRE D'OLIVIER DENIS ET DE SON FILS PIERRE DANS L'YONNE QUI POSSÈDE UNE DOUBLE CASQUETTE : AGRICULTEUR D'UNE PART AVEC PRÈS DE 400 HA À TRAVAILLER ET CONDUCTEUR TP D'AUTRE PART AVEC 5 PERSONNES EN PERMANENCE ET JUSQU'À 8 HORS PÉRIODES DE POINTE ET DES CHANTIERS TRÈS VARIÉS. L'ATOUT DE M. DENIS POUR MENER À BIEN SES DEUX ACTIVITÉS AVEC UNE PERFORMANCE À TOUTE ÉPREUVE : LE QUADTRAC®.



■ CRÉATION DE DEUX ACTIVITÉS À GÉRER EN PARALLÈLE

Pour comprendre comment le Quadtrac® est arrivé dans l'Yonne un beau matin de septembre 2013, il est utile de revenir sur l'historique professionnel de M. Denis. Le début de l'histoire remonte à 1982, date à laquelle M. Denis saisit l'opportunité de reprendre 17 ha ! C'est peu mais c'est un début et il est enfin agriculteur... Problème, c'est malheureusement insuffisant pour vivre. Il travaille donc avec son oncle en terrassement et reprend à mesure des possibilités des parcelles qui permettent de constituer en 1992 une exploitation de 80 ha. Il décide de développer en parallèle et seul, une petite activité de TP avec l'achat d'une pelle sur pneus. Il acquiert ainsi une clientèle locale et travaille également avec la DDE. Pour faire face à la demande grandissante, il embauche son neveu et continue de développer l'exploitation. Résultat : il est aujourd'hui agriculteur, cultive 180 ha et son fils s'est installé à côté sur 200 ha cédés par un voisin. En parallèle, il est également entrepreneur aguerrri à la tête de la SARL Denis TP basée à Précy-sur-Vrin, près d'Auxerre, qui

intègre une équipe de 8 personnes intervenant dans le secteur TP auprès des géants nationaux pour tout type de chantier de terrassement, canalisation, déblaiement, plateforme, fouilles, création de chemins... et sa spécialité : le lavage haute pression sur des chantiers de réfection de bitume routier ! Eh oui cela existe. Pour pallier toutes les demandes, le parc de matériels comprend 6 pelleteuses de toutes tailles, des camions et des tracteurs avec tombereaux.

■ LE QUADTRAC® FINIT PAR S'IMPOSER POUR LA PLUS GRANDE SATISFACTION DES DENIS PÈRE ET FILS

L'activité roulait à merveille jusqu'à fin 2013 où... « Allo, M. Denis, 35 000 m² de terre à décaper, vous pouvez gérer ? » Deux solutions s'offraient à lui pour répondre positivement à cette énorme demande : faire intervenir une pelleteuse, plusieurs tombereaux et une niveleuse pour terminer le travail, ou gérer le tout uniquement avec un scraper (décapeuse de terre), matériel rare mais qui permet de grandes économies et une rapidité appréciée. Seul hic, le scraper devait être tracté par un gros engin bien robuste et fiable... Entre

les besoins sur l'exploitation et ceux émergeant sur l'activité TP, le Quadtrac® s'est imposé très vite et l'acquisition est immédiatement déclenchée ! C'est le modèle Quadtrac® 450 de Case IH, alors disponible sur le marché, qui fait son entrée chez les Denis fin 2013.

Première mission : décaper près de 20 000 m³ de terre en quelques semaines... mission accomplie ! Depuis, le scraper n'a pas eu de nouveau chantier mais il a trouvé une place de choix pour profiler les pistes forestières. Au niveau des deux exploitations, M. Denis et son fils trouvaient le temps long avec 380 ha à travailler ; ils ont donc décidé de changer les trains d'outils avec l'arrivée du Quadtrac® et ont ainsi retrouvé avec bonheur un débit de chantier adapté à la structure. Les travaux profonds sont ainsi confiés à un Tiger AS Horsch de 6 m qui occupe bien les 450 ch du tracteur dans les montées, et les travaux superficiels sont réalisés avec l'outil à disques indépendants Joker Horsch de 12 m. Ces outils valorisent pleinement le Quadtrac®, optimisent les chantiers et les premiers retours démontrent une réduction de près de 25% de la consommation de carburant sur le travail du sol (calcul réalisé par Pierre Denis).

Avec une année complète sur l'exploitation et 600 heures au compteur, la famille Denis est très satisfaite de la présence du Quadtrac® et relève les avantages certains de ce nouveau partenaire : moindre compaction des sols, débits

de chantier nettement améliorés, réduction des coûts de carburant à l'hectare et un confort de conduite particulièrement appréciable. Par ailleurs, la précision apportée avec l'autoguidage AccuGuide™ réduit les temps de travail en

plus des débits de chantier importants liés à la largeur des outils. Le temps ainsi dégagé peut être pleinement valorisé sur l'activité TP : le principe des vases communicants...



INTERVIEW DE SYLVAIN GARNIER, CHEF PRODUIT TRACTEURS CHEZ CASE IH FRANCE



I VOUS FAITES LE SUIVI DE LA MISE SUR LE MARCHÉ DES TRACTEURS ARTICULÉS QUADTRAC® ET STEIGER®. DEPUIS QUAND SONT-ILS COMMERCIALISÉS EN FRANCE ?

Nous les proposons au catalogue depuis 2008. Ils étaient alors homologués uniquement au Code du Travail. Ils sont désormais également homologués au Code de la Route.

I LE MARCHÉ FRANÇAIS SEMBLE AVOIR BIEN ACCUEILLI CE TRACTEUR ?

En effet, ce tracteur d'origine américaine s'adapte parfaitement au marché européen et répond aujourd'hui aux attentes de plus en plus d'exploitations et d'entrepreneurs.

I QUELS SONT LES ATOUTS DU QUADTRAC® ?

Son principal atout et signe distinctif est la présence des quatre trains de chenilles sur un tracteur articulé. Elles procurent une excellente répartition des masses, une faible compaction du sol et une capacité de traction impressionnante.

I POUR QUELLES RAISONS LES CLIENTS SE TOURNENT-ILS VERS CE TYPE DE TRACTEUR ?

Chaque client est unique mais les tendances sont de réduire éventuellement un parc de tracteurs traditionnels de forte puissance, gagner du temps lors des travaux avec un débit de chantier supérieur, réduire le nombre de chantiers (gestion de la main-d'œuvre) et limiter les dépenses de carburant. Pour ceux qui avaient déjà fait le saut et possédaient déjà un tracteur de très forte puissance, le Quadtrac® apporte entière satisfaction, notamment face à un modèle à deux trains de chenilles.

I QUELLES ÉVOLUTIONS PEUT-ON ATTENDRE ?

Le Quadtrac® est parfaitement équipé, relevage, prise de force, distributeurs hydrauliques en nombre, cabine confortable, puissance maximale jusqu'à 692 chevaux. Le Quadtrac® peut donc profiter de son avance technologique pour quelque temps ! En parallèle, nous déclinons le concept sur le Magnum™ Rowtrac avec deux trains de chenilles montés d'usine afin de répondre aux attentes en termes de compaction des sols et de traction.

DÉCOUVERTE GARANTIE... DÉPART IMMÉDIAT POUR LES USA ! UN VOYAGE 100% AGRICOLE

DU 31 MAI AU 7 JUIN 2015, CASE IH FRANCE ORGANISE UN NOUVEAU VOYAGE AUX USA POUR SES CLIENTS DANS LES ÉTATS DE L'ILLINOIS, DU WISCONSIN ET DU NEBRASKA. ENTIÈREMENT ENCADRÉS ET PRIS EN CHARGE AU NIVEAU ADMINISTRATIF, VOUS NE VOUS OCCUPEZ DE RIEN. LE PROGRAMME MÊLE AGRICULTURE, CULTURE ET PLAISIRS. CE VOYAGE EST UN PRÉTEXTE AUX VRAIS ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS AGRICOLES SUR LE MATÉRIEL, LES PRATIQUES CULTURALES, LES MARCHÉS, LES DÉBOUCHÉS, LES CONTRAINTES...

I LA BOURSE AUX GRAINS DE CHICAGO : LE POINT D'ORGUE DU VOYAGE

À Chicago, la visite de la Bourse aux Grains revêt un caractère exceptionnel. Pourquoi ? Parce que vous serez tout d'abord accueillis par des traders et ensuite parce que vous serez au milieu des brokers, dans les corbeilles, à l'étage inférieur. Les corbeilles constituent le cœur de l'action. C'est là que tout se joue. Les traders crient, signent selon un code bien distinct, consultent les écrans géants, lèvent le bras en fonction des prix qui évoluent chaque seconde. Sans l'accompagnement de Case IH, l'accès aux corbeilles est interdit aux visiteurs. Car un touriste ordinaire peut visiter la Bourse mais reste en hauteur, derrière des baies vitrées.

Vous serez attendus à 8h00. À 8h30, la cloche retentit, c'est le début des spéculations sur les céréales, tandis qu'à 9h05, la cloche sonne pour la viande. Grâce à des audio-guides et aux explications professionnelles des deux traders, vous vivrez en direct toute l'effervescence de cette ouverture.

Ensuite, vous serez réunis dans une salle de la Bourse pour un échange de questions et approfondir les explications si besoin.

I DE BELLES RENCONTRES AVEC LES AGRICULTEURS AMÉRICAINS

Deux rencontres sont prévues dans l'État du Wisconsin. La première, au sein d'une exploitation laitière qui a la certification « agriculture biologique » depuis 1990 pour le lait, la viande et les œufs. C'est une exploitation familiale de 140 ha avec 130 têtes. Le chef d'exploitation a un parcours atypique. Il est d'origine allemande, a fait ses études en Allemagne et s'est installé aux USA en 1986. Aujourd'hui, il est éleveur avec sa femme américaine et leurs deux enfants.

Cette seconde visite symbolise le gigantisme américain. C'est une exploitation familiale de 2 428 ha où seules 4 personnes travaillent. Le parc matériels est impressionnant avec des modèles dont les dimensions de longueur de

rampes ou de largeur de coupe n'ont rien de commun avec les modèles français. L'accueil y est très chaleureux et convivial. En fin d'après-midi, un barbecue géant sera organisé sur l'exploitation avec burgers, chips et boissons à volonté.

Les accompagnateurs du voyage et du siège Case IH seront toujours là pour jouer les interprètes et pour vous faciliter les échanges.

I LA VISITE DE DEUX USINES CASE IH

Vous saurez tout du Magnum™ et de l'Axial-Flow® grâce aux deux visites, respectivement à Racine et à Grand Island. Accueillis en visiteurs privilégiés, vous serez reçus par les responsables d'usine pour une présentation des lieux, puis par des ingénieurs pour la visite sur les chaînes d'assemblage. Le détour par le Fan Shop de Racine en fin de visite reste incontournable.

I AUTRES TEMPS FORTS

La visite chez un concessionnaire américain Case IH, l'université de Lincoln à Omaha à vocation agricole, le musée Harley Davidson de Milwaukee très ludique et le dîner surprise du dernier soir dans un lieu magique !

Si vous êtes intéressé par ce somptueux voyage, contactez votre concessionnaire Case IH (places selon disponibilités).



Lusine de Grand Island.



La Bourse aux Grains de Chicago.



La ville de Chicago.

CASE IH LANCE SA SAISON 2015 AVEC DE NOMBREUSES NOUVEAUTÉS !

LE STAND DU SIMA VA ÊTRE BIEN REMPLI ET LES CURIEUX, AMATEURS ET PROFESSIONNELS SERONT RAVIS

PROFITANT DE L'EXTENSION DE LA NORME STAGE IV, CASE IH PRÉSENTERA SUR LE SIMA LA NOUVELLE GAMME PUMA® AUX CÔTÉS DE LA NOUVELLE GAMME MAGNUM™, LE MAGNUM™ ROWTRAC EN AVANT-PREMIÈRE, LES NOUVELLES AXIAL-FLOW® ET SA NOUVELLE OFFRE DE BARRES DE COUPE FLEXIBLES ET À TAPIS. UN PROGRAMME TRÈS RICHE ET TRÈS ALLÉCHANT !

I MOTORISATIONS STAGE IV

L'une des grandes nouveautés pour 2015, c'est le passage pour de nouvelles tranches de puissance à la dernière phase des normes antipollution : le Stage IV (Tier 4 Final). Cette dernière étape concerne de nouveaux matériels, tracteurs et moissonneuses-batteuses, qui se voient automatiquement dotés d'une nouvelle motorisation afin de réduire drastiquement les émissions polluantes pour un bénéfice certain au niveau environnemental et pour la santé humaine. Case IH a choisi dès le départ de s'orienter sur le SCR et sa stratégie a été payante : tous ses moteurs satisfont aux normes sur la baisse des émissions et s'avèrent d'une fiabilité à toute épreuve. Pour atteindre le Tier 4 Final, Case IH reste fidèle à sa stratégie et conserve le système de traitement de gaz d'échappement SCR avec additif. Développée en interne par CNH Industrial et les spécialistes moteur de FPT Industrial, la nouvelle technologie HI-eSCR utilisée par Case IH permet de réduire les émissions de 95% pour répondre à cette dernière phase. Pour qu'il soit encore plus efficace, le HI-eSCR se dote de plusieurs capteurs qui mesurent avec précision la qualité de l'AdBlue®, la quantité de NO_x et les reliquats d'ammoniac afin de doser au millilitre la quantité d'additif quelle que soit la charge du moteur. Ce dispositif antipollution est donc encore plus efficace et sans changement pour l'utilisateur dans la conduite de matériels.

I DES PUMA® MOINS NOMBREUX MAIS PLUS PUISSANTS

La gamme Puma® de Case IH, bien que récente, est déjà légendaire de par son succès à travers les plaines d'Europe. Apprécié par les utilisateurs pour son confort, le Puma® apporte toute la

puissance nécessaire au champ et la nervosité sur route. Avec la nouvelle motorisation conforme à la norme Tier 4 Final, l'offre est désormais composée de 6 modèles de 150 à 240 ch de puissance nominale auxquels s'ajoutent 30 à 45 ch de puissance maximale supplémentaire avec le Boost.

Cette nouvelle gamme de Puma® reçoit un nouveau toit design qui intègre désormais des phares à LED portant le nombre total de phares de travail à 14 (en option) pour un éclairage à 360°. En cabine, l'opérateur peut intervenir directement sur le réglage de la nervosité de l'inverseur et dispose d'un nouvel automatisme de fourrières.

I NOUVEAU MAGNUM™

Le tout aussi légendaire Magnum™, synonyme de puissance de traction et de fiabilité, se voit également amélioré, donnant naissance à une nouvelle gamme aux puissances surprenantes. Avec le Tier 4 Final et le HI-eSCR, les nouveaux Magnum™ affichent des performances moteur sans égales de 250 à 380 ch de puissance nominale et peuvent atteindre les 435 ch de puissance maximale avec gestion de puissance. Avec une cylindrée de 8,7 litres, le couple est encore augmenté à bas régime.

Le Magnum™ reçoit également un nouveau toit de cabine, plus moderne et qui intègre les phares de travail à LED avec comme résultat jusqu'à 60% d'efficacité supplémentaire. Depuis son siège, le conducteur profite de toutes les améliorations apportées en termes de réduction de bruit (67dB), d'agrément de conduite et d'aménagement comme l'accoudoir avec boutons rétro-éclairés : de là à préférer travailler de nuit, il n'y a qu'un pas ! À noter que le Magnum™ 380 CVX a été élu « Tracteur de l'année 2015 » sur le salon EIMA

(Italie 2014), une belle récompense pour la marque et ses équipes.

I LE MAGNUM™ ROWTRAC EN AVANT-PREMIÈRE SUR LE SIMA !

Case IH va présenter sur son stand pour une première européenne le Magnum™ Rowtrac. Le virus de la chenille continue son avancée... Case IH en est un fidèle défenseur et dispose d'une solide expérience avec le Quadtrac®. Pour la première fois, un tracteur conventionnel sera équipé d'usine avec 2 trains de chenilles à la place des roues arrière. Imaginée pour les cultures en lignes aux États-Unis, afin de concilier traction et faible empreinte au sol, la solution répond aussi aux exigences du marché européen.

La gamme Magnum™ Rowtrac, comprenant 3 modèles, sera disponible avec quatre largeurs de chenilles (460, 610 et 760 mm) et un choix de quatre voies (1,95, 2,05, 2,25 et 3,05 m environ). Cette nouvelle version s'inscrit dans une stratégie globale de réduction des effets du roulage dans les champs. Les Magnum™ Rowtrac 310 et 340 seront disponibles avec la transmission Full-Powershift ou la transmission CVX au choix. Le 380 sera proposé uniquement avec la version CVX. Avec cette offre chenillée du Magnum™, Case IH répond concrètement aux limites rencontrées avec les tracteurs standard de cette catégorie de puissance : capacité de traction inégalée, compaction limitée, transmission de puissance maintenue dans les virages, maniabilité et excellente visibilité sur les outils, le tout dans un gabarit contenu !

I AXIAL-FLOW® SÉRIES 140 ET 240

Les machines suivent les attentes des agriculteurs et offrent toujours plus de puissance afin de

mieux exploiter des fenêtres météo réduites. Cette puissance accrue permet de travailler avec des barres de coupe atteignant 12,5 m. Du jamais vu ! Les dernières-nées sont dotées d'une motorisation conforme aux normes Stage IV (Tier 4 Final) avec des puissances s'étirant désormais de 312 à 634 ch. Rappelons que le Cursor 16 équipant le modèle 9240 a été élu « Diesel de l'année » en 2014.

Pour les 6 modèles de la nouvelle gamme, les ingénieurs ont repensé certains points de la machine en améliorant les accès, le confort de conduite et même, l'automatisation de certaines fonctions comme le nettoyage de la machine ! Là aussi, Case IH renforce son offre de chenilles avec une version suspendue et des capacités encore supérieures. L'Axial-Flow® 9240 est d'ailleurs uniquement proposée sur chenilles.

Autre événement inédit, Case IH profite de son expérience et de ses succès outre Atlantique pour proposer sur le marché européen des barres de coupe flexibles pour des cultures émergentes comme le soja et des barres de coupe à tapis pour augmenter le débit de récolte.



Fort de son expérience avec les chenilles sur le Quadtrac® et sur les Axial-Flow®, Case IH propose désormais le concept sur le Magnum™ afin de répondre aux attentes de ses clients en termes de capacité de traction et de faible impact au sol.



Impressionnante, la barre de coupe flexible suit le terrain pour récolter au plus près du sol, indispensable pour la culture du soja. L'offre de barres de coupe s'enrichit aussi avec des possibilités de coupe télescopique 3050 de 12,5 m de large et à tapis pour plus de débit.



Toujours plus puissantes pour des chantiers rapides et efficaces, 6 Axial-Flow® composent la nouvelle gamme qui culmine à 634 ch en puissance nominale.



Les Puma® reçoivent une nouvelle motorisation conforme à la norme Tier 4 Final. De nombreuses améliorations l'accompagnent, dont le nouveau toit, plus moderne avec éclairage LED.

À ÉTAMPES, RÉUSSITE TECHNIQUE,
ÉCONOMIQUE ET HUMAINE

UN AN APRÈS L'OUVERTURE, LE DÉPÔT PIÈCES A TENU SES ENGAGEMENTS

DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2014, LE DÉPÔT D'ÉTAMPES EST OPÉRATIONNEL. C'EST LA PLATEFORME POUR LA FRANCE DE TOUTES LES PIÈCES CASE IH, DU SIMPLE ÉCROU À LA BARRE DE COUPE DE 10 MÈTRES.



Carine Bouvier, Directrice et Didier Aubert,
Responsable des expéditions urgentes,
au dépôt Pièces d'Étampes.

UNE MONTÉE EN PUISSANCE

Anciennement dédié au packaging des pièces, le dépôt d'Étampes (dans l'Essonne) s'est totalement transformé pour devenir la plateforme pièces du Groupe. Il a fallu un an de travaux sans jamais que l'activité ne cesse.

De janvier à mai 2014, le transfert des pièces du Plessis-Belleville (dans l'Oise) à Étampes s'est effectué progressivement, sans problème. « On est passé de 100 à 8 500 lignes en expédition à fin juin. Notre challenge était d'être totalement prêts pour la saison des récoltes. Ce fut le cas. C'est une réussite humaine. On a beaucoup communiqué avec les collaborateurs et tous ont joué le jeu. Aujourd'hui, nous disposons d'un

outil de travail performant. Les conditions de travail sont optimales avec un dépôt totalement rénové, lumineux et chauffé en hiver. Nous avons le Wi-Fi dans tout le bâtiment ; ce qui permet l'usage d'outils sans fil et de solutions de radiofréquence, tels les pistolets ou bagues avec lecteurs de codes-barres ou encore les écrans embarqués et les imprimantes mobiles dans les racks. Ce sont des outils majeurs pour les entrées et les sorties des pièces en termes de réception, rangement, préparation, colisage, palettisation et expédition. Nous avons gagné en flexibilité, productivité, fiabilité et surtout en conditions de travail » précise Carine Bouvier, Directrice du dépôt.

LE SERVICE CLIENTS AU CŒUR DU DISPOSITIF

En haute saison de juin à septembre, un accueil est réservé pour les clients qui viennent retirer leur commande passée par le concessionnaire. On les accueille chaleureusement dans une salle dédiée à ces visites. Si la commande est prête, le client repart immédiatement, sinon il attend mais ça va généralement très vite. Cet été, le dépôt a accueilli, en moyenne, 30 personnes par jour (avec des pics à 70 personnes). Ce sont généralement des clients de la région mais pas seulement. Sinon, divers départs sont programmés dans la journée selon le degré d'urgence de la commande. « Notre objectif est d'offrir à nos clients

un service irréprochable. Toute commande doit être honorée quels que soient la pièce et le jour. Notre taux de commandes expédiées sans erreur est de 99,99% ! Selon un premier audit interne (POE) réalisé en octobre dernier, nous avons obtenu la note de 58 alors que la moyenne est de 40. La meilleure note de 62 a été attribuée au dépôt de Modena, en Italie, à leur 3^{ème} POE » affirme Didier Aubert, Responsable des expéditions urgentes. Soixante personnes travaillent aujourd'hui sur le site et cent en haute saison, l'été. Il y a eu 17 embauches. Tous jouent la polyvalence des tâches et passent de la réception des pièces à la mise en casier jusqu'à la préparation de commandes. Le dépôt fonctionne en équipes de 2 fois 8 heures ; c'est nouveau pour nous. L'été, une permanence est assurée 24h/24 avec des équipes le week-end et la nuit.

LES INGRÉDIENTS DE LA RÉUSSITE

« La sécurité, un des trois piliers, est l'affaire de tous ! » souligne Didier Aubert. À Étampes, en fin d'année, la direction est heureuse d'annoncer 565 jours sans accident de travail alors que potentiellement dans les dépôts de logistique, les risques d'accidents sont importants. Tous les jours, les salariés sont sensibilisés à la sécurité. À chaque briefing, un responsable en rappelle les risques et les mesures de prévention. Le dépôt a été reconfiguré pour minimiser au maximum les accidents : des allées larges, des postes de travail repensés, une signalétique de prévention omniprésente ».

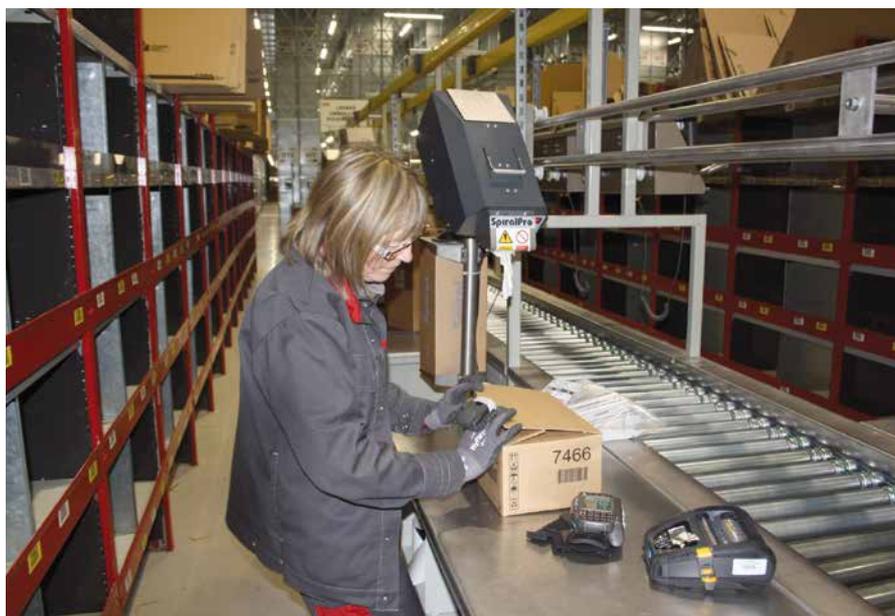
Ensuite, la qualité de service avec un ratio de moins d'une erreur observée pour 1 000 lignes expédiées. Notre challenge est de devenir le premier dépôt d'Europe » annonce Carine Bouvier. Et enfin, de ces deux critères découle naturellement et de façon évidente une réelle productivité. Communiquer, échanger, écouter, faire adhérer... ce sont les leitmotives de la direction du dépôt envers leurs collaborateurs pour garantir les engagements avancés, les taux de satisfaction élevés et donc, un service clients irréprochable.

QUELQUES CHIFFRES

- 120 à 150 000 références stockées
- 18 000 m² de stockage intérieur et 20 000 m² en extérieur
- 5 000 lignes ou 2 000 colis traités par jour
- 99,99% de commandes honorées sans erreur
- 60 salariés



90% des pièces sont présentées en mezzanine.



Préparation de commandes avec les outils de radiofréquence.

PATRICK FRANDON, SPÉCIALISÉ DANS LA PRODUCTION DE NOIX, EST ÉQUIPÉ D'UN TOUT NOUVEAU QUANTUM® 105 F

LA NOIX DE GRENOBLE SERVIE SUR UN PLATEAU

C'EST DANS LA VALLÉE DE L'ISÈRE, JUSTE À LA LIMITE DES DÉPARTEMENTS DE L'ISÈRE ET DE LA DRÔME, QUE PATRICK FRANDON, PRODUIT DEPUIS UN PEU PLUS DE TRENTE ANS, DES NOIX DE GRENOBLE. UNE ACTIVITÉ QU'IL APPRÉCIE.



Patrick Frandon, producteur de noix à Chatte (38).

Patrick Frandon est installé dans le petit village de Chatte, en Isère, à deux pas de Saint-Marcellin, sur une exploitation tournée pratiquement exclusivement vers la production de noix. Sur les 35 ha de SAU qu'il exploite, il a implanté 32 ha de noyers. « J'ai repris la ferme de mes parents en 1982, et à l'époque, elle était assez diversifiée, puisqu'elle comprenait un élevage de bovins allaitants, des céréales, du tabac, des fleurs, et déjà 12 ha de noix », explique l'agriculteur isérois. « Puisque la production de noix marchait bien, j'ai petit à petit replanté des arbres et depuis 2000, toutes les parcelles sur lesquelles je pouvais produire

des noix ont été implantées en vergers. Les 3 ha qui restent ne sont pas mécanisables ». Patrick Frandon dispose aujourd'hui de 25 ha de noyers en AOP noix de Grenoble, et le reste en production classique.

I DE 90 À 400 PIEDS/HA

« Les vergers sous AOP sont implantés avec des variétés spécifiques à raison de 90 à 100 pieds/ha », précise le producteur. « Nous avons retenu pour les autres parcelles, des variétés hybrides qui sont implantées à une densité plus élevée, entre 300 et 400 pieds/ha ». Il a réalisé lui-même toutes les plantations, à la tarière. Les noyers

entrent en production au bout de dix ans et donnent des noix pendant quarante ou cinquante ans et même davantage. La production monte en puissance progressivement, elle est optimale lorsque les arbres ont entre vingt et vingt-cinq ans. « Après la plantation, nous devons surtout intervenir pour maintenir la parcelle propre, et réaliser la taille de formation des arbres, en deux ou trois passages par an », souligne l'agriculteur. « Une fois que le verger est entré en production, une taille tous les deux ans suffit.

I EN PROTECTION RAISONNÉE

Le verger doit être désherbé sur les lignes d'arbres mais il est enherbé entre les lignes. Nous l'entretiens alors par passages d'un broyeur ». Les autres interventions consistent en une protection fongicide en deux à cinq applications selon les années pour protéger les arbres contre les bactérioses et l'antracnose. Patrick Frandon intervient également contre les ravageurs, avec deux à quatre insecticides par an contre le carpocapse ou vers de la noix, et éventuellement un à trois traitements contre la mouche du brou, un parasite plus récent des noyers. « Nous sommes depuis très longtemps en protection raisonnée, nous déposons des pièges pour repérer la présence des ravageurs et n'intervenons que si nécessaire » indique-t-il.

I UNE RÉCOLTE ÉCHELONNÉE SUR TROIS SEMAINES

Le gros du travail est bien sûr la récolte. Elle démarre en général à la fin septembre et s'échelonne sur environ trois semaines. « Nous ramassons les noix sur le sol en trois ou quatre fois, parfois cinq, ce qui permet de les



récolter à maturité optimale », détaille Patrick Frandon. « Nous utilisons pour cela une machine spécifique, sorte de pickup avec des doigts de caoutchouc et un rouleau qui font grimper les noix sur un tapis puis dans une trémie. Les noix sont en général débarrassées du brou. S'il n'a pas complètement disparu, il est déjà fissuré et au lavage, il part très facilement. Nous disposons également d'un vibreur qui nous permet de récupérer les noix qui ne sont pas tombées toutes seules de l'arbre mais nous l'utilisons le moins possible ». Le rendement varie beaucoup d'une année à l'autre, et se situe en moyenne entre 1,5 et 3 tonnes/ha. Les noix sont ensuite lavées dans une station de lavage sur l'exploitation, puis séchées sur place le jour même, ou le lendemain, grâce à un système d'air pulsé chauffé au gaz. « L'objectif est d'atteindre un taux d'humidité de 10 à 12%, pour une bonne conservation », précise le producteur.

I LES NOIX SONT STOCKÉES ET CONDITIONNÉES SUR PLACE

Les noix sont ensuite calibrées et réparties

en six calibres de - 27 mm à + 32 mm, avant d'être stockées en caisses palox dans un hangar fermé. Les 32 hectares de vergers sont tous en production, ce qui permet à Patrick Frandon de disposer d'un volume de 60 à 100 tonnes de noix par an. Il commercialise la totalité de la production en conditionnements de 5, 10 et 25 kg, auprès du groupement de producteurs Atout Noix. « 90% de la production est destinée à l'exportation, essentiellement vers l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et la Grèce... », remarque l'agriculteur isérois. « Mais elles peuvent être expédiées dans le monde entier. Des pays comme la Chine commencent à en consommer. »

I UN TOUT NOUVEAU QUANTUM® 105 F SUR L'EXPLOITATION

Pour la conduite de son exploitation, Patrick Frandon dispose de deux tracteurs Case IH, un Quantum® 95 C, sur l'exploitation depuis 2005, et un tout nouveau Quantum® 105 F qu'il a acheté en mai 2014. « Je l'ai eu en démonstration au printemps, j'en ai été très satisfait. Il correspondait bien à ce que je cherchais, je l'ai

donc gardé », explique-t-il. « Il est équipé de pneus larges basse pression pour éviter de tasser le sol, et d'une cabine climatisée avec filtre car c'est le tracteur qui sert à la pulvérisation ». Son concessionnaire Ets Equip Agri, a aussi équipé le nouveau Quantum® d'arceaux de protection, pour guider les branches et protéger la cabine. Ce tracteur peut également être utilisé avec le vibreur au moment de la récolte, et bien sûr avec tous les matériels spécifiques liés à l'entretien ou à la récolte des noix. « Il dispose d'une puissance de 105 ch, ce qui correspond bien à mes besoins », ajoute l'agriculteur. « C'est un tracteur très agréable à conduire, confortable et très maniable. Depuis que je l'ai, il a tourné 300 heures sur l'exploitation, et devrait fonctionner entre 400 et 500 heures par an en moyenne ». Patrick Frandon travaille seul tout au long de l'année, sauf pendant deux mois à partir de la récolte, où il se fait aider de trois ou quatre personnes. « La noix est une production intéressante », résume Patrick Frandon. « Elle reste pour le moment déficitaire, nous n'avons aucun souci pour écouler notre récolte. »

LA NOIX DE GRENOBLE, UNE AOP RÉPUTÉE DANS LE MONDE ENTIER

L'aire géographique de l'AOP Noix de Grenoble couvre 261 communes sur les trois départements de l'Isère, la Drôme et la Savoie, dont 184, en Isère. Les surfaces de vergers s'étendent sur 6 800 ha. Avec une production moyenne de 12 000 tonnes sur les dix dernières années, la noix de Grenoble représente un tiers de la production française de noix. Depuis 2008,

la production sous AOP atteint régulièrement 13 000 à 14 000 tonnes. La noix de Grenoble est très appréciée hors de nos frontières, 62% de la production est aujourd'hui exportée, en premier lieu en Europe. Les marchés allemand et italien arrivent en tête des exportations.



COMMENT BAYER ACCOMPAGNE LES AGRICULTEURS DANS L'AGRICULTURE DURABLE

PAS À PAS, OPTER POUR DES MODES DE PRODUCTION PLUS DURABLES

PHYTOBAC®, BONNES PRATIQUES DE SEMIS, PRÉPARATION AU CERTIPHYTO, RÉSEAU DE FERMES DE RÉFÉRENCES, SÉCURITÉ DES OPÉRATEURS, GESTION RESPONSABLE DES HERBICIDES... LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION DES PLANTES A ENGAGÉ DEPUIS LONGTEMPS DES DÉMARCHES POUR CONTRIBUER, AUX CÔTES DES AGRICULTEURS, À UNE AGRICULTURE PLUS RESPECTUEUSE DE L'ENVIRONNEMENT ET DES HOMMES. FRÉDÉRIC DEROLEZ, RESPONSABLE DÉPARTEMENT EXPERTISE ET STEWARDSHIP EN FRANCE POUR LE GROUPE, NOUS EN DIT UN PEU PLUS.



Frédéric Derolez, Responsable Département Expertise et Stewardship Bayer CropScience France.

VOUS ÊTES RESPONSABLE DU DÉPARTEMENT EXPERTISE ET « STEWARDSHIP » CHEZ BAYER, QU'EST-CE QUE SIGNIFIE EXACTEMENT CE TERME ANGLAIS ?

Le Stewardship est un terme que nous utilisons à l'échelle mondiale et qui englobe tout ce qui concerne l'agriculture durable. Le cœur de notre métier est de mettre à la disposition des agriculteurs, des solutions de protection des plantes. En parallèle, nous avons engagé depuis une quinzaine d'années, une politique pour accompagner durablement les produits que nous commercialisons, et surtout les agriculteurs qui sont amenés à les appliquer. Nous avons résumé cette politique de la façon suivante : « notre engagement pour une gestion responsable des pratiques d'utilisation et de mise en œuvre durables des produits sur l'exploitation agricole et

au champ, pour le respect de l'environnement et de la sécurité humaine. »

À QUAND REMONTE CETTE PRÉOCCUPATION CHEZ BAYER ?

Pendant très longtemps, la lutte contre les risques de pollution consistait surtout à répondre aux exigences des dossiers d'homologation, en termes de toxicologie et écotoxicologie. Depuis les années 1990, l'entreprise et les agriculteurs ont pris conscience de l'importance de la qualité des applications et de la protection des opérateurs pour leur santé. Dans le domaine environnemental, les premiers tests de Phytobac®, remontent à 1995. Depuis, cette préoccupation n'a cessé de monter en puissance. Nous avons défini des bonnes pratiques et conduit depuis le début des années 2000, des réunions d'information très pédagogiques sur le respect de l'environnement ou sur la sécurité des applicateurs, en complément des actions mises en place par l'UIPP⁽¹⁾. Depuis quatre ans, nous avons créé au sein de l'entreprise, un département dédié à cette mission. Auparavant, ces actions étaient conduites par différentes personnes dans la société.

COMMENT FONCTIONNE VOTRE DÉPARTEMENT AUJOURD'HUI ?

Le Département Expertise et Stewardship est aujourd'hui composé de huit personnes à Lyon au siège de l'entreprise, et de six ingénieurs agriculture durable en région. Au siège, l'équipe comprend des responsables par métier, avec un expert environnement, un expert écotoxicologie qui suit notamment les dossiers abeilles et oiseaux, un responsable des filières agroalimentaires, un spécialiste des techniques du semis, deux responsables de projets, un ingénieur en charge des actions bonnes pratiques et un responsable de l'information réglementaire

et de la formation. Notre particularité est de travailler en partenariat avec de nombreuses autres structures, les instituts techniques ou de recherche comme Arvalis-Institut du végétal ou l'Irstea (ex-Cemagref), les prescripteurs, les associations, les fédérations de chasseurs, les distributeurs, les industries agroalimentaires ou encore la grande distribution.

POURRIEZ-VOUS CITER DES EXEMPLES D'ACTIONS CONCRÈTES MISES EN PLACE ?

Nous avons édité des fiches de bonne pratique dans le cadre d'une action appelée « Gestes Pro », sur la prévention du ruissellement ou la gestion responsable des herbicides par exemple. Nous proposons des démonstrations avec le Phyto'Fluo qui permet de visualiser le risque d'exposition aux produits.

Nous travaillons actuellement à la diffusion d'une charte de bonnes pratiques entre agriculteurs et apiculteurs. Nous nous sommes rapprochés des fabricants de pulvérisateurs pour optimiser l'application des produits phytosanitaires. Nos échanges ont d'ailleurs déjà abouti à la mise au point avec le groupe Exel, d'un prototype d'injection directe des produits, le Clean Sprayer, présenté au SIMA 2013, ou encore à une journée consacrée à la pulvérisation qui s'est déroulée en février 2014, dans le cadre de l'Université Bayer. Dans le même esprit, nous avons travaillé avec des fabricants de semoirs sur la qualité du semis. Notre objectif est d'optimiser la levée des plantes et de supprimer les risques d'exposition des oiseaux ou des pollinisateurs au traitement de semences. Nous avons initié avec le réseau Farre, Arvalis-Institut du végétal, le Gnis⁽²⁾ et Sulky, un groupe de travail sur le semis. Nous avons également créé en 2011, un réseau de six Fermes de références, en région.



© Bayer

Optimisation des applications au champ pour une gestion responsable de l'environnement.

I OÙ SE TROUVENT CES FERMES DE RÉFÉRENCES ET QUEL EST LEUR OBJECTIF ?

Le réseau est composé de six fermes qui se situent près d'Amiens, Dijon, Lyon, Chartres et Rennes, en grandes cultures, auxquelles il faut ajouter celle de Bordeaux en viticulture. Il s'agit d'exploitations conduites par un agriculteur qui a accepté de travailler sur certains sujets avec nous, ou plus concrètement avec, dans chaque région concernée, notre ingénieur agriculture durable. Ces fermes servent d'exploitation pilote, pour vérifier la faisabilité de certaines pratiques. L'agriculteur nous dira très vite, si un dispositif présente ou pas un intérêt, s'il est facile à mettre en place ou trop compliqué à gérer, s'il coûte trop cher ou quels sont les bénéfices apportés... Les fermes nous servent aussi de lieu de rencontre avec des parties prenantes, des responsables politiques, acteurs locaux ou nationaux ou toute autre personne à qui nous souhaitons montrer sur le terrain, les démarches qui peuvent être initiées.

I VOUS PARLIEZ DE PARTENARIATS AVEC LES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES OU LA GRANDE DISTRIBUTION. DANS QUELS DOMAINES ?

Les industriels et la grande distribution sont très attentifs à la présence de résidus dans les aliments. Nous conduisons avec eux de nombreuses analyses en légumes, pommes de terre, orge de brasserie... qui permettent

de les rassurer quant à la qualité du travail des agriculteurs. Nous avons travaillé par exemple depuis quatre ans, avec la Chambre d'Agriculture du Gard, sur des analyses de résidus dans les vins de la région, qui se sont avérées très largement inférieures aux LMR, les Limites Maximales de Résidus. Les résultats de nos travaux ont montré que les viticulteurs travaillaient très bien, mais ils avaient besoin de le prouver.

I COMMENT SENSIBILISEZ-VOUS LES AGRICULTEURS AUX DÉMARCHES QUE VOUS METTEZ EN PLACE ?

En plus de nos participations aux réunions des distributeurs ou à de nombreux salons, nous avons créé un portail sur internet, Bayer-Agri.fr, accessible à tous, avec des documents, des vidéos et des outils d'aide à la décision. Les agriculteurs ont par exemple accès sur le site, aux outils Phyto'Progress qui leur permettent de se préparer en ligne au Certiphyto ou Phyto'Diag développé avec l'Acta⁽³⁾ qui donne la possibilité aux agriculteurs de réaliser des autodiagnostic de leurs connaissances dans certains domaines, par exemple, la sécurité de l'opérateur. Nous communiquons aussi au travers de la presse. Actuellement, nous publions régulièrement dans la France Agricole, des publi-rédactionnels « Bayer Agir » sur les pratiques de stockage des produits phytos, l'optimisation du semis, les gestes de prévention, la gestion des effluents sur l'exploitation...

I COMMENT MESUREZ-VOUS LES RETOMBÉES DE TOUTES CES ACTIONS ?

Grâce à des enquêtes ou à d'autres indicateurs, nous savons que les pratiques s'améliorent et que le nombre de réclamations ou d'incidents signalés diminue. L'outil de formation Phyto-Progress par exemple, qui fonctionne très bien, a déjà permis à 80 000 personnes de tester leurs connaissances en ligne, avant de passer le Certiphyto. Nous remarquons aussi que des gens qui communiquent, reprennent nos messages. Nous sommes conscients que tout n'est pas parfait, que les agriculteurs n'utilisent pas encore tous les Équipements de Protection Individuels qui sont à leur disposition, qu'ils n'ont pas tous installé un dispositif de type Phytobac[®] dans leur corps de ferme et que sur certains aspects, le chemin est encore long. Mais aujourd'hui, les fondamentaux sont compris et pas à pas, pierre par pierre, nous contribuons à aider les agriculteurs à améliorer leurs pratiques et leurs modes de production.

(1) l'UIPP est le syndicat professionnel des industriels de la protection des cultures.

(2) Le Gnis est le Groupement National Interprofessionnel des semences.

(3) L'Acta est une association de coordination technique agricole.

Phytobac[®] : marque déposée et cahier des charges Bayer CropScience. Certification ISO 9001 – version 2008.



VOTRE **MAIN** N'A JAMAIS EU AUTANT DE POUVOIR.

Le Puma® CVX est si facile à utiliser ! Toute la puissance nécessaire passe par votre main via le Multicontroller, une merveille d'ergonomie. Sélectionnez la marche avant/arrière. Immobilisez votre Puma® CVX en côte grâce au Stop Actif. Variez à l'infini la vitesse de la très économique transmission CVX. Pilotez les distributeurs, commandez le relevage ou la gestion automatique des fourrières. Et configurez même les valeurs de vitesses cibles.



PUMA®. L'agriculture intelligente

www.caseih.com

