

Le Sugar Camp 2016 de CASE IH, une expérience exceptionnelle et en direct de la récolte de la canne à sucre

Les clients de Case IH des marchés africains ont pu découvrir les récolteuses de canne à sucre de la série Austoft et les systèmes de guidage AFS, ainsi que les pratiques de culture durable et très pointues qui font le renom de l'Australie.

St. Valentin, le 28 juin 2016



Case IH a organisé un stage de perfectionnement pour ses plus gros clients sucriers d'Afrique et du Moyen-Orient. Ce stage a eu lieu en Australie, un des producteurs et exportateurs de sucre les plus efficaces et innovants du globe, et reconnu dans le monde entier pour ses technologies de pointe et sa culture durable de la canne à sucre.

Les participants ont visité plusieurs zones de culture pour mieux appréhender les différentes conditions et approches mises en œuvre. Ils ont pu observer comment Case IH aide ces leaders de l'innovation en partenaire de référence des sucriers les plus progressistes.

Le stage a commencé à Townsville, une région importante pour la culture de canne, par une présentation des récolteuses de canne à sucre Austoft et de la filière sucrière dans son ensemble. Les participants ont effectué plusieurs visites dans des plantations pour voir la récolte, les opérations de plantation et la préparation du sol. Ils ont ainsi pu observer le système de guidage AFS de Case IH à l'œuvre.

Le voyage s'est poursuivi par la visite des installations de la Sugar Research Australia Plant Breeding pour aborder la question de la sélection des plants et des variétés. Pour compléter ces informations présentées, la marque a organisé la visite d'une exploitation de polyculture légumes et canne à sucre à Cairns. Celle-ci a développé un terminal ferroviaire et un port majeur pour le marché agricole de la région des Atherton Tablelands, entre autres, pour l'exportation de la canne à sucre.

Après une journée dans les Atherton Tablelands, le Sugar Camp 2016 est parti pour Sydney, où l'équipe australienne de Case IH a accueilli ses clients d'Afrique et du Moyen-Orient. Ils ont alors pu partager leurs idées et expérience dans leurs industries régionales respectives.

PRESS RELEASE

« Le Sugar Camp 2016 a été une opportunité fantastique pour nos clients d'échanger sur les performances, la productivité et le savoir-faire de Case IH et, plus important encore, de découvrir la puissance et les solutions uniques que la marque a à offrir » commente Daniel Bordabossana, Directeur Marketing de Case IH pour l'Afrique et le Moyen-Orient.

Conrad King, Directeur Général de CLM Civil Contractors Limited, a été enthousiasmé par l'initiative : « Cela a été un voyage fantastique. J'ai trouvé vraiment passionnant de découvrir les différences entre l'Australie et l'Afrique dans la culture de la canne à sucre. En Afrique, toutes les opérations de plantation et la campagne sucrière se font à la main alors qu'ici ils n'utilisent pas de main d'œuvre. Tout est mécanisé. Je crois que dans les 5 à 10 ans à venir, l'Afrique devra investir dans la mécanisation si nous voulons rester concurrentiels ».

Entreprise de travaux agricoles au Mozambique, CLM Civil Contractors est un client fidèle de Case IH, qui exploite un parc composé de 9 Steiger, 4 Magnum et plusieurs tracteurs Case IH de plus petite cylindrée. L'entreprise a récemment été engagée pour préparer les champs en vue de la plantation sur les 15 000 hectares du Xinavane Sugar Estate, qui appartient à Tongaat Hulett Açúcar Limitada, et à Sena Sugar, qui fait partie de Tereos et compte aussi 15 000 ha.

« Les avantages des tracteurs Case IH sont clairs », explique Conrad King. « Ils sont concurrentiels au niveau du prix, extrêmement fiables et leurs performances surpassent celles des tracteurs de la concurrence. Sans compter que nous bénéficions d'un très bon service après-vente ».

Communiqués de presse et photos <http://mediacentre.caseiurope.com/>.

Avec plus de 170 ans d'expérience dans le secteur agricole, Case IH est le choix des professionnels. Une gamme large et puissante de tracteurs, de moissonneuses-batteuses et de presses supportée par un réseau mondial de concessionnaires professionnels pour offrir à nos clients des solutions hors pair en matière d'assistance et de performance afin de leur assurer la productivité et l'efficacité nécessaire au 21^{ème} siècle. Pour plus d'informations sur les produits et services Case IH, consultez le site www.caseih.com.

Case IH est une marque de CNH Industrial N.V., un leader mondial dans le secteur des biens d'équipement coté à la bourse de New York (NYSE : CNHI) et sur le « Mercato Telematico Azionario » de la bourse italienne (MI : CNHI). Pour plus d'informations sur CNH Industrial, consultez le site www.cnhindustrial.com.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Silvia Kaltofen

Tél. : +43 7435 500 652

Case IH Spécialiste de la communication Afrique & Moyen-Orient

E-mail : silvia.kaltofen@cnhind.com

www.caseih.com