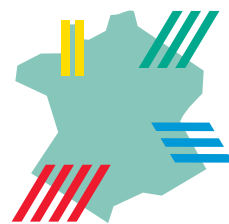


# ENTREPRENEURS des Territoires



M A G A Z I N E



**Chargeurs  
frontaux :  
une alternative  
intéressante**

## PROFESSION

Vignes : la crise,  
un défi pour les ETV



## VIE SYNDICALE

Congrès EDT à Dax :  
se préparer à la  
concurrence européenne

## DOSSIERS

Ensileuses :  
course à la puissance

Choisir  
sa débroussailleuse

**24** avril 2007 - 11 €

LA REVUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS DE SERVICES AGRICOLES, FORESTIERS ET RURAUX

# ACMAWEB

Le portail du Machinisme Agricole



**Découvrez la nouvelle version du site internet dédié à l'annuaire ACMA**  
**[www.acmaweb.fr](http://www.acmaweb.fr)**

Accédez en quelques clics à l'information que vous recherchez grâce à son moteur de recherche détaillé : thématique, alphabétique, libre.

Mise à jour de vos informations professionnelles, Commandes d'annuaires ou d'insertions publicitaires... gagnez du temps en vous connectant sur notre site !



[Contact@annuaire-acma.fr](mailto:Contact@annuaire-acma.fr)

ACMA 18 avenue Parmentier  
75011 Paris

Tél. : 01 53 36 20 40  
Fax : 01 49 29 95 99

## Entrepreneurs des Territoires MAGAZINE

### Directeur de la publication

Gérard Napias  
Président de la fédération  
Entrepreneurs des Territoires

### RÉDACTION

#### Éditeur délégué et rédacteur en chef

Jacques Fitamant  
sr@fitamant.fr

#### Rédacteurs

Pages Vie syndicale : Patrice Durand  
p-durand@e-d-t.org  
Lina Haddad  
Hélène Coulombeix  
Erwan Charpentier

Yann Kerveno  
François Delaunay  
Olivier Fachard  
Jacques Labit  
Frédéric Ripoché  
Gérard Vromandt

#### Secrétaire de rédaction

Virginie Le Pape, Gaëlle Poyade  
gaelle.poyade@fitamant.fr

### PUBLICITÉ-DIFFUSION

2 rue F. Le Dantec  
29000 Quimper

#### Directrice commerciale

Hélène Loudéac  
Tél. 02 98 98 01 40  
helene.loudeac@fitamant.fr

#### Chef de publicité

Arnaud Ropars  
Tél. 02 98 98 01 41  
pub.edt@fitamant.fr

#### Assistante commerciale

Véronique Walliser  
Tél. 02 98 98 01 40  
com@fitamant.fr

#### Relations abonnés

Isabelle Alexandre  
Katell Fouron  
Tél. 02 98 27 37 66  
abo@fitamant.fr

### FABRICATION

#### Mise en page

Maud Sévin

#### Impression

Calligraphy-print



ISSN 1278 3927  
CCAP N° 1005 T 85572  
Dépôt légal : avril 2007  
N° 639000

Entrepreneurs des Territoires Magazine est  
la revue officielle du mouvement des  
entrepreneurs de services agricoles,  
forestiers et ruraux.

Entrepreneurs des Territoires  
44, rue d'Alésia  
75 014 Paris  
Tél. 01 53 91 44 98



Entrepreneurs des Territoires Magazine est  
édité par les Éditions Fitamant  
(8 numéros par an)

ÉDITIONS  
Fitamant

rue Menez-Caon  
BP 16  
29560 Telgruc-sur-Mer  
Tél. 02 98 27 37 66  
Fax 02 98 27 37 65

Crédit photo de la couverture : Quicke

5

## Éditorial

### Vie syndicale

- 6 • 75<sup>e</sup> congrès des Entrepreneurs à Dax : se préparer à l'ouverture de la concurrence européenne
- 8 • Un groupe de travail sur l'amortissement par composant
- 9 • Une meilleure prévention des accidents de la circulation
- 10 • ENFE : la place des entrepreneurs dans le développement rural
- 11 • Les ETF d'Aquitaine créent un logiciel "coût de revient"
- 12 • Compétences et emploi dans les entreprises de travaux agricoles, forestiers et ruraux
- 14 • Actualités



### Profession : Spécial ETV

- 18 • ETV Trespeuch/Val 3T : une transmission assurée
- 24 • Nécessaire diversification dans le Sud de la France
- 27 • Pyrénées-Orientales : 10 % de vignes en moins en 2 ans

30

### Gestion

- Le pacte d'associés

31

### Actualités

- Travaux ruraux : l'analyse d'un marché

### Dossier

- 35 • Ensileuses : trente ans de course à la puissance
- 37 • Chargeurs frontaux : une alternative intéressante
- 41 • Choisir sa débroussailleuse selon ses besoins



45

### Gros plan sur...

- L'enrubannage

48

### EDT Occa

**Le prochain numéro d'EDT  
sera publié fin mai 2007**

# ENTREPRENEURS des Territoires



M A G A Z I N E

LA REVUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS DE SERVICES AGRICOLES, FORESTIERS ET RURAUX

La revue officielle  
de la Fédération  
des Entrepreneurs  
des Territoires

8 fois par an ne manquez pas  
la seule revue exclusivement  
dédiée aux entrepreneurs de **Services Agricoles, Forestiers et Ruraux**

## Entrepreneurs des Territoires c'est :

### LA VIE SYNDICALE

Réunions, compte-rendu et décisions de la fédération nationale sont rapportés fidèlement. C'est aussi la rubrique des adhérents qui peuvent s'y exprimer.

### LES DOSSIERS

A chaque numéro, plusieurs dossiers présentent les matériels incontournables du métier d'entrepreneur. Le point de vue des concepteurs comme des utilisateurs (nouveaux accessoires, maniabilité, conditions d'utilisation optimale) donne le regard professionnel sur les machines et leur potentiel.

### LA PROFESSION

Portrait d'un entrepreneur et de son équipe au moyen d'interviews, de reportages sur les chantiers. La création de la société, son parcours historique, les activités de l'ETA et son parc de matériel sont présentés par nos journalistes qui rencontrent, dans toutes les régions de France, dans tous les secteurs d'activité (agricole, forestier, viticole, environnemental), les Entrepreneurs des Territoires.

### LES SALONS

Un agenda des plus importantes dates mis à jour à chaque numéro. Des salons d'envergure nationale et internationale qui donnent le pouls d'une profession. Ils sont l'occasion de présenter les toutes dernières nouveautés.

### L'ACTUALITÉ

La vie des grandes marques (fusions/rachats/création de nouvelles gammes) est passée au peigne fin. Les événements marquants de la profession sont rapportés et analysés.

### LE SOCIAL

Les horaires de travail, l'évaluation des risques, les obligations de l'employeur, le recrutement... Des experts reconnus sont chargés de cette rubrique qui renseigne sur la législation et les règles à appliquer.

### LE FISCAL

Aides à l'embauche, amortissements et provisions, les assurances... autant de sujets sur lesquels nous faisons le point et donnons des conseils utiles.

### LES NOUVEAUTÉS MATÉRIELS

De la herse rotative au semoir en semis simplifié en passant par les broyeurs forestiers, c'est une véritable vitrine de toutes les innovations qui vous est présentée.



## BULLETIN D'ABONNEMENT

### Je suis adhérent

au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires.

Je m'abonne au tarif "spécial adhérents" pour :

1 an (soit 8 numéros) au prix de 23 €

Je joins mon règlement par chèque bancaire à l'ordre des Entrepreneurs des Territoires

Je souhaite recevoir une facture acquittée.



44, rue d'Alésia • 75014 PARIS  
Pour tout renseignement :  
Tél. 01 53 91 44 98

### MES COORDONNÉES

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

### Je ne suis pas adhérent

au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires.

Je m'abonne pour :

1 an (soit 8 numéros) au prix de 45 €

Je joins mon règlement :

Chèque bancaire à l'ordre des Editions Fitamant

Carte bancaire N° \_\_\_\_\_

Je souhaite recevoir une facture acquittée.

Date d'expiration \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_



Rue Menez Caon  
BP 16 • 29 560 TELGRUC SUR MER  
Pour tout renseignement : Katell Le Corre  
Tél. 02 98 27 37 66

### ACTIVITÉ

- Entrepreneurs de travaux agricoles     Concessionnaires  
 Entrepreneurs de travaux forestiers     Constructeurs de matériels  
 Entrepreneurs de travaux ruraux     Centre de formation  
 Entrepreneurs de travaux publics     Autres (préciser) \_\_\_\_\_



## Cultures génétiquement modifiées : garder la confiance des clients

30 000 à 50 000 hectares de maïs génétiquement modifié sont annoncés pour cette année dans notre pays, contre quelques milliers l'an passé. Génétiquement modifiée ou non, la semence passe de la même façon dans le semoir et dans la batteuse.

Pourquoi donc s'inquiéter de l'autorisation qui vient d'être donnée par plusieurs décrets, qui transposent, avec 5 ans de retard, la directive européenne 2001/18 sur les cultures génétiquement modifiées ? Les décrets du 20 mars les organisent (déclaration obligatoire, etc.), au terme d'une directive qui fixe à 0,9 % le taux maximum de contamination entre les cultures génétiquement modifiées et les autres. Attention : pas question de trouver, dans une trémie, 45 kg de l'une pour 5 tonnes de l'autre. Il suffit à chacun d'imaginer la situation au bout du champ.

Les décrets du 20 mars ne règlent pas la question de la coexistence entre les cultures et le régime de responsabilité du producteur et des prestataires. Il faudra une loi. Dans un article paru en avril 2006 (page 14), *EDT Magazine* abordait déjà la question de la responsabilité de l'entrepreneur qui sème, traite et récolte des cultures génétiquement modifiées. Cette question avait été débattue au Sénat au printemps dernier en marge du projet de loi qui finalement n'a pas vu le jour.

Les entrepreneurs doivent conserver la confiance de tous leurs clients, quelles que soient leurs cultures : génétiquement modifiées ou non, bio, semences, autres. L'entrepreneur est rarement le prescripteur vis-à-vis du client, excepté en travaux de A à Z.

Les entrepreneurs ont donc intérêt à actualiser leurs contrats de travaux en la matière, à anticiper les questions de leurs clients. Un guide des bonnes pratiques orienté production constitue une première référence avec les décrets parus en mars, à utiliser dans les contrats entre les entrepreneurs et leurs clients.

EDT va plus loin avec une table ronde sur les travaux spéciaux au congrès le 31 mai à Dax et la mise à disposition des informations disponibles sur l'espace adhérent EDT du site Internet.

Gérard Napias, Président d'EDT

**ALLIANCE** Une Gamme Complète à la Hauteur de vos Exigences.

**AGRAIRE  
FLOTATION  
FORESTIER  
AGRO-INDUSTRIEL**

**SOCAH**  
1947 Fête des 60 Ans 2007

**SOCAH DIVISION PNEUMATIQUES**

NORD Tél : 02 99 00 83 83 - Fax : 02 99 00 74 88 nord.pneus@socah.fr SUD Tél : 04 67 88 48 48 - Fax : 04 67 88 02 27 sud.pneus@socah.fr  
EXPORT Tél : 33 4 67 88 92 48 - Fax : 33 4 67 96 05 40 export.pneus@socah.fr

**75<sup>e</sup>**  
**congrès**



**ENTREPRENEURS  
DES TERRITOIRES**

75<sup>e</sup> congrès EDT à Dax les 31 mai, 1<sup>er</sup> et 2 juin 2007

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

À remplir et retourner avec votre chèque à :

EDT Landes  
158, chemin du Barrot  
40170 LIT-ET-MIXE

Cachet de l'entreprise

Département : .....

Nom de la société : .....

Nom, prénom du congressiste : .....

Adresse : .....

.....

Tél. : ..... Fax : .....

Courriel : .....

Nom et prénom du ou des accompagnants : .....

Adresse : .....

.....

(Écrire en majuscules)

**Participation totale au congrès les 31 mai, 1<sup>er</sup> et 2 juin 2007 :**

(le cachet de la poste faisant foi)

Inscription et paiement avant le 1<sup>er</sup> mai : ..... **225,00 €**

Inscription et paiement après le 1<sup>er</sup> mai : ..... **250,00 €**

**Participation partielle au congrès :**

**Jeudi 31 mai :** Journée de travail, soirée de fête landaise au cœur des arènes avec animation musicale, bandas, danses sur échasses, un repas de travail, un repas de fête..... **75,00 € par personne**

**Vendredi 1<sup>er</sup> juin :** Journée de travail, anniversaire de la fédération, soirée de gala avec spectacle music-hall, orchestre, un repas de travail, un repas gastronomique..... **110,00 € par personne**

**Samedi 2 juin :** Journée détente, découverte de travaux forestiers, pêche océane, démonstration et jeux de vachettes, un repas cochon de lait à la broche, un repas d'adieu..... **75,00 € par personne**

- |  |                          |                                 |
|--|--------------------------|---------------------------------|
| Journée du 31 mai                                    | <input type="checkbox"/> | 75 € X..... personnes =..... €  |
| Journée du 1 <sup>er</sup> juin                      | <input type="checkbox"/> | 110 € X..... personnes =..... € |
| Journée du 2 juin                                    | <input type="checkbox"/> | 75 € X..... personnes =..... €  |
| Les 3 journées (payées avant le 1 <sup>er</sup> mai) | <input type="checkbox"/> | 225 € X..... personnes =..... € |
| Les 3 journées (payées après le 1 <sup>er</sup> mai) | <input type="checkbox"/> | 250 € X..... personnes =..... € |

**TOTAL GÉNÉRAL à payer : ..... €**

Dès réception du paiement à l'ordre d'EDT Landes,  
une facture acquittée vous sera adressée (EDT Landes n'est pas assujettie à la TVA).

**Contact Congrès EDT 2007 : M. Alain Dupin, tél. 05 58 42 80 34, [ste.forestiere.litoise@wanadoo.fr](mailto:ste.forestiere.litoise@wanadoo.fr)**

Le congrès se déroulera au Parc des Sports, bd des Sports, 40100 Dax.



# Congrès EDT : se préparer à l'ouverture de la concurrence

Le congrès EDT 2007 des 31 mai, 1<sup>er</sup> et 2 juin prochain abordera la question de l'ouverture à la concurrence européenne.

Avant l'échéance de 2013 sur l'avenir de la politique agricole commune, il en est une autre : celle du 28 décembre 2009, date fixée par la directive européenne sur les services, dite Bolkestein. EDT propose aux entrepreneurs de se préparer à cette échéance.

Est-il besoin d'accroître la concurrence dans le secteur de la prestation de services agricoles, forestiers et ruraux ? La réponse est négative. En raison de la restructuration en cours de l'agriculture, les prix des prestations sont stables depuis des années. Les entreprises ont dû batailler ferme pour tenter de répercuter en 2005-2006 la hausse du prix du carburant et des salaires dans leurs tarifs.

## Supprimer les entraves

Bien sûr, la directive européenne sur la libre circulation des services en Europe a été revue à la suite de la polémique suscitée en 2005. A-t-elle pour autant été rendue inoffensive ? L'objectif de la directive sur les services est de réaliser un véritable marché intérieur des services en supprimant toutes les barrières juridiques et administratives entravant le développement des activités de service entre les États membres. Ce texte entend s'attaquer aux réglementations nationales de tout ordre, qui freinent le développement des services entre États membres. La liste est impressionnante. Un exemple : les règles de signalisation des engins. À cet égard, l'entrepreneur visitant le Sima en mars dernier pouvait apprécier les multiples modes d'application du nouvel arrêté français sur la circulation des engins avec des panneaux carrés rouges aux normes françaises pour certains, aux normes allemandes pour d'autres. Ces réglementations nationales sont tout à la fois un frein au développement de la prestation de services européenne mais aussi un coût supplémentaire pour l'acheteur national de la machine. À quand une harmonisation européenne de la signalisation routière des engins ? À quand une harmonisation des règles sociales, de l'hygiène et de la sécurité ?

La directive couvre un large éventail de services différents fournis aux consommateurs ou aux entreprises. La Commission estime difficile de donner des chiffres exacts en raison de la faiblesse des statistiques sur les services. Tel est le cas de la prestation de services agricoles, forestiers et ruraux, tout à tour noyée dans la production agricole ou mise en lumière comme nouvelle activité prometteuse pour les producteurs. Aucune étude n'a été conduite à ce jour, semble-t-il,

par la direction générale de l'agriculture sur l'impact de la directive services, répondaient les représentants de la Commission sur le stand du Sia, à Paris.

## Quatre tables rondes

Le 1<sup>er</sup> juin, 3 tables rondes feront débat sur l'ouverture à la concurrence européenne des fondamentaux de la prestation de services : les hommes, les machines, les compétences et la formation, animées par Philippe Caldier, journaliste spécialisé.

Une première table ronde abordera la question de la libre circulation des hommes : "s'installer dans un pays de l'Union, travailler à plein temps, temporairement ?" Une deuxième table ronde traitera de la libre circulation des machines : "y a-t-il une Europe des machines agricoles ? des composants, des pièces détachées ?" Elle se déroulera en présence de représentants de constructeurs, de fabricants et d'experts européens. Une troisième table ronde débattrait des compétences et de la formation des hommes. Quelles sont les formations en Europe, les programmes en cours, l'hygiène et la sécurité dans les entreprises de travaux ? Des représentants de formations de pays membres et des experts répondront à ces questions. La table ronde de conclusion, avec des invités européens, parlementaires, entrepreneurs de pays membres de l'Union, représentants de la Commission, achèvera cette journée sur la prestation de services agricoles, forestiers et ruraux, à l'heure de la concurrence européenne.

## Gérer le risque avec Catherine Destivelle

*Alpiniste de réputation mondiale, Catherine Destivelle fera partager sa passion et son expérience aux congressistes de Dax, le jeudi 31 mai à 16 h 30.*

## Jeudi 31 mai après-midi : travaux spéciaux

*Les travaux en zones sensibles, la récolte des cultures génétiquement modifiées, l'application des produits phytosanitaires sont autant de travaux techniques devenus "spéciaux". Si la responsabilité du client ou du bénéficiaire est parfois limitée ou spécifique, la responsabilité des prestataires de service est de droit commun. Catherine Deger, directrice de la rédaction du magazine Référence environnement, animera une table ronde sur ce thème le 31 mai à partir de 14 heures.*

## Un groupe de travail sur l'amortissement par composant

Face à la complexité d'application des règles comptables relatives à l'amortissement par composant, la fédération Entrepreneurs des Territoires, à la demande des comptables et fiscalistes, vient de mettre en place un groupe de travail qui tentera d'élaborer un guide de réflexion pratique sur le sujet.

Les règles comptables applicables depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005 comprennent de nouvelles règles sur les amortissements, et notamment sur les amortissements par composant (lire *EDT magazine* n°11, septembre-octobre 2005). Deux ans après cette réforme, des comptables s'interrogent encore sur l'application de ces nouvelles règles d'amortissement en ce qui concerne les engins agricoles. La méthode d'amortissement par composant a fait l'objet d'une instruction fiscale, datée du 30 décembre 2005 et dite "4 A 13 05", dont les 88 pages "précisent les modalités d'articulation entre les nouvelles normes comptables en matière d'actifs et les règles fiscales".

Les fiscalistes et les comptables étant dans l'incapacité de déterminer avec précision les composants éventuels d'une machine, ils se tournent naturellement vers les fédérations professionnelles par activité. La Fédération nationale va réunir un groupe de travail sur ce dossier, en donnant mission au groupe de travail fiscalité, présidé par Jean-Marie Lefort, vice-président agricole, de conduire la réflexion.

### Une appréciation entreprise par entreprise

La détermination des composants soulève plus de questions pour les amortissements des engins agricoles et forestiers que pour les immeubles (locaux, hangars, ateliers, etc.). Les immobilisations susceptibles d'être décomposées sont celles dont la valeur est significative et qui contiennent des éléments ayant une durée d'utilité propre, c'est-à-dire des éléments identifiés et principaux qui feront l'objet d'un ou plusieurs remplacements d'un montant significatif en cours d'utilisation. Il est admis comme significatif le composant dont la valeur est d'au moins 15 % du prix de revient de l'immobilisation dans son ensemble pour les meubles et 1% pour les immeubles.

Cette appréciation est à faire entreprise par entreprise, en fonction du montant du poste des immobilisations, de la manière d'utiliser les engins, de la politique de remplacement des engins. En l'absence de décomposition type des composants des engins ou d'une impossibilité de constituer des listes d'engins, une méthode doit être élaborée, ce dont le groupe de travail se chargera dans les mois à venir. Il ne s'agit



Le train de pneus, un composant significatif ?

pas de rechercher des solutions type mais d'élaborer un guide de réflexion offrant des règles pratiques de présentation de la valeur des investissements, en tenant compte des utilisations spécifiques. Chaque entrepreneur devra tenir compte de sa réalité pour appliquer avec clairvoyance cette réglementation.

### Rappel : déclaration de la TVA obligatoire en ligne

Les redevables dont le chiffre d'affaires ou les recettes réalisés au titre de l'exercice précédent sont supérieurs à 760 000 € HT ont l'obligation, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007, d'utiliser TéléTVA, le site de paiement sécurisé par Internet du Minefi, pour réaliser leur déclaration de la TVA. Pour cela, le redevable doit souscrire à la téléprocédure TVA par le biais d'un formulaire disponible auprès de la recette ou du centre des impôts dont il dépend, ou encore sur le site du Minefi. La réglementation concernant la souscription à TéléTVA figure sur le site du ministère des Finances : <http://tva.dgi.minefi.gouv.fr>. Pour toute question fiscale ou tout renseignement sur TéléTVA, contactez les services de la DGI (recette des impôts, correspondant TéléTVA de votre département, centre des impôts).



# Une meilleure prévention des accidents de la circulation

En 2005, 320 accidents de la route ont impliqué des tracteurs agricoles. Ils ne représentent que 0,2% des accidents sur le territoire, mais 12 personnes y ont perdu la vie. Rappel de règles simples de circulation.

Depuis les années 1970, le nombre de tracteurs agricoles impliqués dans les accidents de la route n'a pas cessé de diminuer et tend à se stabiliser actuellement. Un arrêté daté du 4 mai 2006 clarifie les règles de circulation des engins dont le gabarit dépasse les limites réglementaires, dans le but de prévenir les accidents. Cependant, sa mise en application ne dédouane aucunement le conducteur d'appliquer la réglementation commune à tous.

Le non-respect des règles élémentaires du code de la route et les comportements irresponsables sont les premières causes d'accidents. D'après les données statistiques de l'année 2005, fournies par l'Observatoire national interministériel de la sécurité routière, un tiers des accidents se déroulent alors que le véhicule est en train de tourner à gauche. Les accidents sont liés, pour la plupart, à un changement de direction non signalé. On notera également que dans 47% des cas, les accidents proviennent de tentatives de dépassement de l'engin. Peu d'accidents surviennent aux intersections.

## Grande longueur, grande largeur, faciliter le croisement

Le danger lié au dépassement est particulièrement difficile à écarter par les conducteurs des engins agricoles, car la responsabilité incombe le plus souvent au véhicule qui amorce le dépassement, alors que celui-ci est dangereux ou interdit. Il s'agit le plus souvent de voitures particulières ou de deux roues. Rappelons d'ailleurs que sur les voies à double sens de circulation, lorsque la visibilité n'est pas suffisante (virage ou dépassement en haut d'une côte), le dépassement est interdit car particulièrement dangereux.

**L'article R. 419-9** du code de la route rappelle que, lorsque la largeur de la chaussée, son profil ou son état ne permettent pas de dépasser en toute sécurité, tout conducteur de véhicules de plus de 2 mètres de largeur ou 7 mètres de longueur, remorque comprise, doit réduire sa vitesse et, au besoin, s'arrêter ou se garer pour laisser le passage aux véhicules de dimensions inférieures.

Dans la mesure du possible, le conducteur de l'engin agricole sur le point d'être dépassé doit ser- rer sur sa droite sans accélérer l'allure. Cependant, il doit apprécier le risque lié à cette manœuvre, qui

peut être plus dangereuse que le dépassement lui-même (glissement dans le fossé, manœuvre de réinsertion dans la circulation).

Quant au changement de direction, le conducteur qui s'apprête à modifier la trajectoire de son véhicule doit en avertir les autres usagers, notamment lorsqu'il va se porter à gauche et traverser la chaussée (article R. 412-10). L'usage du clignotant est obligatoire. Le conducteur qui avertit tardivement les autres usagers est également en infraction. En effet, l'avertissement doit précéder la manœuvre et non être concomitant. Au reste, il ne suffit pas d'avertir de son changement de direction : le fait de mettre son clignotant ne saurait octroyer un droit de passage. Même si le conducteur est autorisé à changer de direction, il doit être vigilant et vérifier qu'il respecte les conditions de sécurité avant de tourner.

70% des engins agricoles accidentés circulaient depuis plus de 10 ans et les incidents mécaniques sont facteurs d'accidents.

## Des engins en bon état et homologués

Les contrôles techniques sont obligatoires et la moindre défaillance du système de freinage doit dissuader le conducteur de prendre la route. En ce qui concerne les engins remorqués et les machines automotrices, ils doivent être réceptionnés par la Drire. Une remorque routière ne peut être attelée sur un tracteur agricole car elle n'est pas réceptionnée pour cela, les systèmes de freinage n'étant pas compatibles. Il est d'ailleurs interdit de circuler avec des engins qui auraient été modifiés sans avoir été réceptionnés par la Drire.

Les statistiques montrent que les points de choc se situent principalement à l'avant et à l'arrière des engins agricoles. Les chocs frontaux s'expliquent par le manque de maîtrise de l'engin et le freinage tardif, le conducteur ayant été surpris par une manœuvre inattendue de la part du véhicule le précédant. La meilleure prévention ici est de respecter les limites de vitesse et de laisser une distance de sécurité suffisante entre les véhicules pour pouvoir anticiper et réagir à temps.

**Hélène Coulombeix** ■

*Source : Observatoire national interministériel de la sécurité routière.*

## ENFE : la place des entrepreneurs dans le développement rural

L'association européenne des entrepreneurs de travaux forestiers, l'European network of forest entrepreneurs (ENFE), a tenu sa 22<sup>e</sup> conférence européenne en présence de 2 nouveaux membres : la Roumanie et la Bulgarie. Le thème de la place des entrepreneurs dans le monde rural y a été débattu.

C'est à l'écomusée d'Alsace, sélectionné par François Pasquier, vice-président d'EDT Forêt, que la Fédération Entrepreneurs des Territoires a accueilli la conférence de l'ENFE. Cette dernière a réuni plus de 30 représentants de 10 états de l'Union européenne, parmi lesquels des membres de la Ceettar, l'association européenne des entreprises de travaux agricoles, un délégué de l'UEF, l'association européenne de forestiers, ainsi qu'un représentant de la Commission européenne, Tamas Szedlak.

La rencontre a débuté par une présentation de la filière locale, animée par Sacha Jung (Fibois Alsace, Interprofession forêt-bois d'Alsace). Celle-ci a ensuite été comparée à la filière finlandaise, décrite par Simo Jaakkola, de Koneyrittäjien. La conférence a notamment délivré un message clé : les entrepreneurs sont les acteurs essentiels de l'économie rurale. Gérard Napias, président d'EDT, a souligné le rôle important des entreprises de travaux face aux demandes exprimées par la société civile au regard de la multifonctionnalité des territoires agricoles et forestiers.

### Mutations futures

Évoquant le positionnement des entreprises vis-à-vis du développement rural européen, Gérard Napias a précisé que *"la réforme de la politique agricole commune de juin 2003 et d'avril 2004 a introduit de profonds changements susceptibles d'avoir des conséquences considérables sur les économies rurales, notamment en terme de modèles de production agricole. Ces changements portent également sur les modes de gestion des terres et d'emploi, et, plus largement, sur les conditions socio-économiques de ces zones."* Et de poursuivre : *"Ces mutations, qui agiront inévitablement sur nos entreprises, sont contenues pour une grande partie dans un instrument unique de financement de la politique de développement rural : le Fonds européen agricole pour le développement rural (Feader)."* Celui-ci est entré en fonction le 1<sup>er</sup> janvier 2007.

Ce fonds unique a pour vocation d'améliorer la compétitivité des secteurs agricoles et forestiers, d'accorder plus d'attention à l'environnement, à la gestion de l'espace rural et à la qualité de vie, ainsi que d'accompagner la diversification des activités



Visite de chantier pour les participants au séminaire.

dans les zones rurales. Là encore, que les acteurs soient bénéficiaires directs ou indirects, les entrepreneurs doivent trouver les ressources pour les accompagner dans ces nouveaux défis.

### Un avenir européen

Lors de ce colloque, l'actualité européenne ne s'est pas résumée aux seuls fonds structurels. Ainsi, le président de l'ENFE, Barrie Hudson, a estimé que *"l'Europe plaçait les entrepreneurs dans le défi de l'élargissement"*. Il a salué l'adhésion de la Roumanie et de la Bulgarie à l'Union européenne. Cette actualité a incité les participants à échanger au sujet de la directive européenne sur la libéralisation des services, définitivement adoptée et qui entrera en vigueur tout début 2010. *"Ainsi et dans l'intérêt de tous, nous devons travailler ensemble à ce que les critères qui définissent le socle de notre métier soient partagés par tous. Pour toutes ces raisons, il est de notre rôle, notamment par l'intermédiaire de nos représentations européennes, d'être force d'anticipation et de proposition pour accompagner ces nouvelles mutations et la capacité de l'Union à maintenir l'élan de l'intégration européenne."* Le message relayé visait à défendre le développement durable des entreprises de travaux.

**Erwan Charpentier** ■

# Les ETF d'Aquitaine créent un logiciel "coût de revient"

De la bonne gestion de l'entreprise de travaux dépend sa pérennité et celle des emplois qu'elle crée. Avec le logiciel conçu par les ETF d'Aquitaine, les entrepreneurs ont accès à un outil de calcul de prix. Il permet de réaliser des devis et d'estimer les bénéfices prévisionnels d'un chantier, afin d'éviter le travail à perte.

La multiplication des coûts liés à l'entretien des machines et des locaux, imposé par les normes de qualité et de sécurité sur lesquelles les entreprises de travaux forestiers ont fait le choix de s'aligner, a des conséquences sur le fonctionnement des entreprises et vient s'ajouter à d'autres paramètres économiques (fiscaux, bancaires, remboursements des emprunts, cotisations diverses et frais de fonctionnement) pour augmenter les charges que supportent les entreprises. Pour faciliter la gestion quotidienne des entreprises de travaux forestiers, l'Association des entrepreneurs de travaux forestiers d'Aquitaine a réalisé, avec le soutien du conseil régional d'Aquitaine, de la Draf d'Aquitaine et des conseils généraux de Dordogne, de Gironde, des Landes et des Pyrénées-Atlantiques, un outil informatique utile et facile d'utilisation, validé par le centre de gestion agréé Game : il s'agit d'un logiciel "coût de revient", spécifiquement adapté aux entreprises de travaux forestiers. Celui-ci permet une meilleure visibilité au quotidien des variables et des contraintes, et donc de maîtriser les répercussions sur l'entreprise de l'augmentation de certains postes, particulièrement le prix du carburant et des produits indexés, les réparations, etc.

## Éviter de travailler à perte

Cet outil de rationalisation des choix propose, d'après l'association des ETF d'Aquitaine, "d'estimer à tout instant le coût de revient d'un chantier (annuel, mensuel, hebdomadaire, journalier et horaire)", dans le but d'éviter le travail à perte dans les entreprises. Plus qu'un outil d'aide à la décision, il s'agit d'une véritable méthode d'anticipation des risques dans l'entreprise. Cet outil propose plusieurs fonctionnalités, telles que la réalisation des devis en fonction du matériel utilisé et du personnel nécessaire sur le chantier, afin de calculer le coût horaire et de connaître, pour ce chantier, le bénéfice ou la perte prévisionnelle. Enfin, le logiciel "coût de revient" permet de visualiser graphiquement la répartition des coûts de votre propre entreprise. Bien évidemment, ce logiciel s'inscrit dans une politique globa-

le de la profession visant au développement durable dans les entreprises.

Le tarif du logiciel diffère selon que l'acheteur est adhérent ou non de l'association ETF d'Aquitaine, et adhérent ou non d'EDT. Un accompagnement est proposé aux utilisateurs.

**Lina Haddad ■**

*Pour toute information, vous pouvez contacter Tamouz Eñaut Helou, délégué régional de l'Association des entrepreneurs de travaux forestiers d'Aquitaine, maison d'Aliénor, 22, avenue d'Aliénor, 33830 Belin-Beliet, tél-fax : 05 56 88 05 38.*

## Groupe de travail Entrepreneurs Bois énergie

*La Fédération Entrepreneurs des Territoires a réuni le 3 avril dernier, dans le cadre de sa commission Forêt, un groupe de travail Bois énergie. Composé d'entrepreneurs engagés dans le bois énergie (plaquette et bois bûche), le groupe animé par François Pasquier a travaillé sur l'identification des entreprises et de leurs activités, ainsi que sur la structuration en cours du marché. La rencontre étant ouverte à des intervenants extérieurs, les participants ont dialogué avec des représentants du Comité interprofessionnel du bois énergie et de la Fédération nationale des communes forestières.*



## Compétences et emploi dans les entreprises de travaux

Le 8 février, Entrepreneurs des Territoires organisait un colloque sur les compétences et l'emploi dans les entreprises de travaux. Après un 1<sup>er</sup> article dans son dernier numéro, *EDT magazine* achève la présentation de la rencontre.

Système alliant théorie et pratique, le recours à l'alternance, est, pour une fédération professionnelle, à soutenir sous certaines conditions. Une étude relative à l'apprentissage des travaux agricoles, forestiers et ruraux a été réalisée en Midi-Pyrénées. Elle vise à renseigner sur les différents acteurs de l'apprentissage : apprentis, maîtres d'apprentissage, directeurs de centres de formation d'apprentis et entrepreneurs qui ne sont pas maîtres d'apprentissage. C'est dans ce cadre que les intervenants ont souhaité faire un point réaliste sur le positionnement des entreprises de travaux au regard de l'apprentissage.

Par ailleurs, la validation des acquis de l'expérience (VAE) est apparue comme un dispositif adéquat offrant la possibilité de convertir une expérience professionnelle en diplôme ou en qualification professionnelle. Pour EDT, la VAE est un outil à valoriser, en portant une attention certaine aux non salariés, et en particulier à ceux du secteur forestier. Pour autant, les participants sont conscients que ce dispositif rencontre des obstacles qui freinent encore son plein essor. Le manque d'information, les difficultés rencontrées dans l'élaboration du dossier individuel de validation, les frais de gestion demandés au candidat et les délais d'instruction de la demande représenteraient les principaux handicaps identifiés. C'est pour cela qu'EDT suit avec attention la mise en place du plan VAE, qui aurait pour vocation de lever ces principaux obstacles par des solutions pragmatiques.

### La parole aux ministères

L'après-midi a également laissé la parole aux représentants institutionnels de différents ministères. Ainsi, les échanges avec Michel Bouttier, de la direction générale de l'enseignement et de la recherche du ministère de l'Agriculture, ont permis d'établir la place de l'enseignement agricole et l'importance qui doit être donnée aux échanges avec les représentants professionnels.

Paul-Edmond Medus, de la direction générale de l'emploi et de la formation professionnelle, s'est ensuite exprimé sur les outils collectifs et individuels liés à la GPEC, laissant la parole à Jean-Pierre Mazery, sous-directeur de l'emploi au ministère de l'Agriculture, qui a évoqué l'accord cadre et en particulier le travail en réseau. Pour les signataires

de cet accord, l'animation du réseau passe par une concertation entre les fédérations professionnelles et les coordonnateurs régionaux pour l'emploi, basés dans les directions régionales de l'agriculture et

### L'avis de Nelly Desavires

*Pour Nelly Desavires, animatrice à EDT Midi-Pyrénées, "les conclusions de cette étude démontrent que les jeunes méconnaissent les métiers des entrepreneurs, l'apprentissage leur apparaissant souvent comme une voie d'échec. Concernant les effectifs des maîtres d'apprentissage, très peu sont des entrepreneurs. Les termes d'apprenti et de stagiaire sont par ailleurs trop souvent confondus. Une présentation des métiers des entrepreneurs par les professionnels, à destination des candidats à l'apprentissage, est nécessaire. Par l'accueil des apprentis, les entrepreneurs doivent devenir des acteurs des formations. Mais le chemin est long car l'étude démontre une méconnaissance de l'alternance par les professionnels."*

### L'avis de Christian Salvignol

*Pour Christian Salvignol, président de l'Association nationale pour la formation aux métiers de la forêt, "ces métiers réclament des qualifications élevées car ils sont incontournables, exigeants et exercés dans un contexte difficile." En effet, l'émergence de nouvelles composantes dans les activités (environnement, hygiène et sécurité, qualité, logistique, économie, encadrement, relation clients et NTIC) ne fait que renforcer les exigences de ces professions. Le secteur n'attire pas suffisamment les nouveaux candidats et les retient difficilement. "Un dispositif de formation existe, travaillant en étroite liaison avec la profession et capable de répondre aux attentes. Il subit également les conséquences de la baisse du nombre de candidats et doit faire face à des difficultés significatives et récurrentes. Or, dans d'autres pays européens, il est montré qu'en fixant des conditions de qualification aux différents métiers, le secteur devient plus attractif. Nul ne devrait donc être autorisé à travailler en forêt sans formation préalable et qualification reconnue."*

de la forêt. "Ces coordonnateurs ont pour mission de développer une approche transversale des questions relatives à l'emploi dans les différents secteurs concernés, de permettre aux services déconcentrés du ministère de l'Agriculture de mener un travail coordonné autour de cette thématique et de multiplier les partenariats. Pour ce faire, il s'agit de créer au niveau régional un réseau qui permettra de capitaliser les expériences. Le coordonnateur a un rôle de facilitation, d'animation, de coordination interne au sein des Draf, et aussi de coordination externe, puisqu'il a pour vocation d'assurer l'interface avec d'autres services déconcentrés s'occupant de l'emploi, en particulier le service public de l'emploi."

Fort de ce succès, le président Gérard Napias a clôturé les travaux de la journée. "Nous avons compris la nécessité d'investir sur l'emploi et les compétences, car le monde change. Depuis plusieurs années,

### L'avis de Michel Bouttier

Pour Michel Bouttier, de la direction générale de l'enseignement et de la recherche au ministère de l'Agriculture, qui s'appuie sur l'exemple de rénovation d'un diplôme tel que le brevet professionnel Conduite et entretien des engins agricoles, "les échanges avec les fédérations sont importants. L'approche de la rénovation se construit par des enquêtes auprès des professionnels du collège employeurs et salariés visant à l'écriture du référentiel professionnel et référentiel de compétences. Les sous-commissions de secteurs et de la CPC sont également des lieux de concertation et d'échanges importants."

### L'avis de Jean-Pierre Mazery

Pour Jean-Pierre Mazery, le travail en réseau, "c'est la mise en relation des compétences pour gagner en efficacité. Les fonctions du réseau sont de faire émerger l'information, de mettre les compétences en relation, ce qui nécessite une volonté réciproque de collaborer et un besoin de la reconnaissance d'un objectif commun. Pour atteindre cet objectif, il convient cumulativement de faire connaître l'offre de travail, de rencontrer la demande d'emploi, de partager l'emploi et surtout de se connecter à d'autres réseaux tels que les centres de formation, l'ANPE/Apecita, les maisons de l'emploi ou les Adefa-AEF, sans oublier les correspondants régionaux pour l'emploi."

"Pour les fédérations professionnelles locales, les éléments de communication sont importants car le secteur doit faire connaître l'offre de ces métiers peu connus, en concurrence avec le BTP et fortement saisonniers. Il doit également rencontrer la demande d'emploi en faisant connaître les métiers, en proposant des formations et en informant sur les entreprises."



Jean-Pierre Mazery et Jean-Paul Dumont.

EDT s'est engagé dans la gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences, aux côtés d'autres organisations d'employeurs, et en association avec les fédérations de salariés. EDT a signé en 2006 une convention sur l'emploi avec le ministère de l'Agriculture, le ministère de l'Emploi, l'ANPE et l'Apecita. L'emploi, la compétence et la formation représentent des sujets complexes pour nous, car nous ne disposons pas de services spécialisés en la matière comme les grandes entreprises. Nous devons donc être accompagnés sur ces sujets."

**Erwan Charpentier ■**

La date du prochain colloque Compétences et emploi dédié aux entrepreneurs est déjà fixée au 7 février 2008. Les actes du premier colloque seront bientôt disponibles sur le site Internet [www.e-d-t.org](http://www.e-d-t.org).



**DJKFX2000®**

## Contrôleur d'humidité pour le foin et la paille

- Lectures précises et rapides
- Facile à utiliser
- Différents modèles disponibles

Le DJFX2000 est un appareil portable pour une mesure de l'humidité en balle ou en andain.

Le DJFX 2000 mesure l'humidité en continue sur une presse. Il peut aussi être utilisé en mode portable pour des mesures en andain et en balle.

**DICKEY-john®** EUROPE S.A.S. 165 bd de Valmy - 92700 COLOMBES  
Tél. : 01 41 19 21 80 - Fax : 01 47 86 00 07  
E-mail : europe@dickey-john.com



**BONNEL**

## EVOLIA

### Charrue portée

**Destinée aux tracteurs de forte puissance**

- Nouvelle tête
- Coffre de renfort
- Largeur raie de 12 à 20"

**nouveauté SIMA**

**27110 LE NEUBOURG • Tél. 02 32 35 16 33 • [www.bonnell-sa.com](http://www.bonnell-sa.com)**

## Actualités !

### Conduite économique des engins : stages dans plusieurs régions

Chose promise, chose due : après la formation pilote en Pays-de-la-Loire, des stages de conduite sont en préparation, entre autres, dans les régions Lorraine, Rhône-Alpes, Centre, Nord-Pas-de-Calais, Picardie, Bretagne, Midi-Pyrénées. En Poitou-Charentes et en Basse-Normandie, des formations ont déjà eu lieu. Depuis plusieurs mois, à Paris et en région, EDT s'active avec le Fafsea et Vivea pour mettre en place des stages de formation, qui visent la modification du comportement des chauffeurs d'engins.

Le bilan de la formation pilote est très satisfaisant selon le rapport réalisé par le Fafsea auprès des stagiaires et des chefs d'entreprise. Ces derniers plébiscitent cette action et souhaitent son maintien à l'identique pour d'autres stagiaires et d'autres entreprises. Ce stage a permis de prendre conscience des effets d'une conduite inadaptée. Il a incité à faire évoluer les pratiques de conduite (frein moteur, anticipation, etc.) et d'utilisation (pression des pneumatiques, attelage d'outils, usure...). À la question sur l'intérêt du stage pour l'entreprise, les salariés ont souligné les enjeux économiques du poste "carburant". Ils conseillent la participation de leurs collègues à ce stage, et souhaitent l'enrichissement du dispositif par un module de sensibilisation en amont pour de nouveaux entrepreneurs intéressés par cette action.

*En savoir plus : [www.e-d-t.org](http://www.e-d-t.org).*



*Démonstration sur le Sima.*

### Création d'EDT Auvergne

Une nouvelle union régionale EDT vient de voir le jour. Elle rassemble les syndicats d'entrepreneurs du Puy-de-Dôme, du Cantal et de l'Allier. Les membres du bureau sont : Patrice Grand (63), président ; Gilbert Missonnier (15), 1<sup>er</sup> vice-président ; Jean-Louis Pothier (03), 2<sup>e</sup> vice-président ; Gilles Bonnefous (03), trésorier ; Éric Alexandre (63), secrétaire. Les entrepreneurs de la Haute-Loire intéressés peuvent prendre contact avec l'union régionale. Anne-Véronique Poux, ingénieur de l'Isara, spécialisée en qualité, a pris ses fonctions d'animatrice régionale le 19 mars dernier.

*Contact : tél. 04 73 65 93 55 ; courriel : [anneveronique.grumel@wanadoo.fr](mailto:anneveronique.grumel@wanadoo.fr).*



## Infos

**01 47 87 12 12**

*Service d'information juridique / Vie pratique*

### QualiTerritoires : statuts déposés

Le dépôt des statuts de QualiTerritoires a été réalisé fin mars. Cette démarche ouvre la voie à la mise en route de l'organisme professionnel de qualification des entreprises de travaux agricoles, forestiers et ruraux, né en octobre 2006.



Créées à l'initiative de la fédération nationale Entrepreneurs des Territoires fin 2006, les instances de l'association sont constituées de représentants des entrepreneurs de travaux, de leurs clients, des fournisseurs, de centres techniques, d'experts et des pouvoirs publics. Une convention signée en janvier 2007 entre le ministère de l'Agriculture et de la Pêche et QualiTerritoires précise les règles de fonctionnement et de reconnaissance des qualifications. QualiTerritoires est un organisme professionnel pour la délivrance de titres de qualification des travaux agricoles, forestiers et ruraux et apporte aux donneurs d'ordre la reconnaissance officielle d'un véritable savoir-faire.

### Petites annonces sur [www.e-d-t.org](http://www.e-d-t.org)

La fréquentation de la rubrique "Petites annonces" sur le site internet [www.e-d-t.org](http://www.e-d-t.org) monte en flèche depuis quelques mois. Les demandes de mise en ligne d'offres de matériel d'occasion ou de demandes d'emploi se sont multipliées, ainsi que leur lecture par les visiteurs. La rubrique sera désormais plus accessible, grâce à un panneau "Petites annonces" dans la barre du menu de couleur orange.

### Disparitions

EDT Nord-Pas-de-Calais a fait part de la disparition de Guy Leignel, à l'âge de 70 ans. Entrepreneur de travaux agricoles à Férin, dans le Nord, il avait été président de l'Uetar Nord-Pas-de-Calais et membre du conseil d'administration de la fédération nationale au début des années 1990. EDT adresse ses condoléances à son épouse, à ses enfants et petits-enfants.

EDT Puy-de-Dôme fait part de la disparition de 2 entrepreneurs de travaux : Maurice Robert, ancien administrateur de 1972 à 1993, et André Boile, ancien trésorier du syndicat. Ce dernier, animateur hors pair des assemblées générales et des congrès, aimait la

vie et avait le sens du contact. À leurs épouses et enfants, tout particulièrement Jean-Michel Robert et Philippe Boile, EDT adresse ses condoléances.

### Sima 2007 : + 8 % de visiteurs

Les visiteurs du Sima 2007 ont été 8% plus nombreux qu'en 2005. Cet accroissement de la fréquentation était manifeste en début de salon. À noter : les visiteurs d'Europe centrale et orientale étaient en force sur ce salon qui confirme sa position internationale.

### Vingt nouvelles mesures de simplification

Le ministre de l'Agriculture a annoncé mi-février 20 nouvelles mesures de simplification des démarches administratives en agriculture. Première mesure : l'allègement des démarches des employeurs de main-d'œuvre agricole. Ils pourront, grâce à de nouveaux services en ligne, remplir plus rapidement plusieurs attestations ou payer leurs cotisations.

Un appel à idées a permis de recueillir et d'étudier plus de 1000 propositions de simplification, indique le ministère. Pour participer à la campagne "Simplifions !", envoyez vos idées par Internet : [www.simplifions.agriculture.gouv.fr](http://www.simplifions.agriculture.gouv.fr) ou à "Simplifions !", ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 78 rue de Varenne, 75 349 Paris 07 SP.



Les membres du conseil d'administration de la Ceettar.

### Gérard Napias élu président de la Ceettar

Gérard Napias a été élu à l'unanimité président de la Ceettar (Confédération européenne des entrepreneurs de travaux techniques, agricoles et ruraux), le vendredi 23 mars, par le conseil d'administration réuni à Porto. Il succède à Robert Sabathié, ancien président, qui n'a pas souhaité renouveler son mandat au sein de la délégation française de la Ceettar, et à Klaus Pentzling, président par intérim et président du syndicat allemand des entrepreneurs. La délégation française à la Ceettar est composée de Gérard Napias, président, et de Jean-Paul Dumont, premier vice-président EDT.



**Terrano FX (3 à 8 m)**

#### + **Vite**

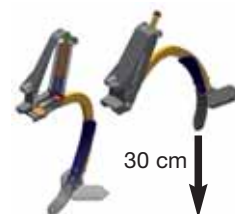
Mélanger, niveler et rappuyer en un passage.

#### + **Simple**

Aucun graisseur sur les dents et les disques.

#### + **Sûr**

Un outil polyvalent et robuste pour tout faire de 5 à 30 cm.



**HORSCH®**

Ferme de la Lucine – 52120 Chateauvillain  
Tél. : 03 25 02 79 80 - [www.horsch.com](http://www.horsch.com)

*Vous avez la terre.  
Plus que jamais, nous avons la technique.*

## Deuxième colloque sécurité et santé

La 2<sup>e</sup> conférence internationale sur la sécurité et la santé dans les activités forestières se déroulera du 23 au 25 mai 2007, à Annecy (France), sous l'égide du comité d'organisation constitué des membres du réseau FAO/CEE/BIT. Cette conférence est organisée par la section Forêt-Bois du lycée agricole de Poisy, en partenariat avec FIB74 et Fibra. Le ministère de l'Agriculture, la région Rhône-Alpes et le conseil général de Haute-Savoie ont été sollicités pour apporter un soutien financier à cette manifestation, ainsi que des partenaires privés. La manifestation traitera des progrès réalisés, des tendances actuelles et des perspectives d'avenir en matière de sécurité forestière. Elle s'adresse aux employeurs, aux spécialistes de la sécurité forestière, aux représentants d'institutions de la sécurité, de santé, de prévention, aux représentants d'institutions forestières et de centres de formation et de recherche.

En savoir plus : [www.safety-forestry-2007.net](http://www.safety-forestry-2007.net).

## Certificat de réception Drire des engins

Dans la perspective d'un éventuel projet de réglementation qui pourrait instaurer l'immatriculation de tous les véhicules agricoles circulant sur la route, il est recommandé aux entrepreneurs de s'assurer que leurs engins soient "réceptionnés" par la Drire, anciennement Service des mines. Ils doivent être déclarés aptes à circuler sur la route.

Les entrepreneurs souhaitant s'équiper de tracteurs agricoles, de machines automotrices ou de véhicules ou appareils remorqués neufs de plus de 1,5 tonne doivent s'assurer de la réception par la Drire de l'engin qu'ils achètent, et doivent obtenir lors de la vente le certificat de conformité nationale ou communautaire délivré par la Drire. Pour les véhicules d'occasion, il est également conseillé, dans la mesure du possible, de se procurer et de conserver ces mêmes documents, indispensables à l'immatriculation de tout engin.

## Feux de forêt

130 000 hectares de forêt ont brûlé l'été dernier au Portugal, 40 000 hectares en Galice (Espagne) et 5 200 hectares en France, dans les départements méditerranéens. L'Union des sylviculteurs du Sud de l'Europe dénonce la préférence des états pour les investissements visibles destinés à combattre les incendies, plutôt qu'à les prévenir. Fin 2006 se tenait à Bilbao le congrès international de la forêt cultivée. Depuis 20 ans, l'objectif n'a pas varié : "créer un massif forestier cultivé de 10 millions d'hectares au sud de l'Europe." Un massif qui intègre l'amont (forêt) et l'aval (industrie).

La seule revue exclusivement dédiée aux entrepreneurs de services Agricoles, Forestiers et Ruraux

# ENTREPRENEURS

## des Territoires

MAGAZINE

LA REVUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS DE SERVICES AGRICOLES, FORESTIERS ET RURAUX

La revue officielle de la Fédération des Entrepreneurs des Territoires

### 8 fois par an ne manquez pas :

- Nos compte-rendus et décisions de la fédération nationale,
- Des experts reconnus vous renseignent sur la législation et les règles à appliquer.
- La présentation des matériels incontournables du métier de l'entrepreneur. Le point de vue des concepteurs comme des utilisateurs.
- Aides à l'embauche, amortissements et provisions... nous vous donnons des conseils utiles.
- Des portraits d'entrepreneurs et de leurs équipes grâce à nos interviews sur leurs chantiers.
- Notre vitrine de toutes les innovations matérielles.
- Les règles d'utilisation et d'application en produits phytosanitaires et semences.
- Occasion : la rubrique des bonnes affaires.
- Les événements marquants de la profession rapportés et analysés.
- Les agendas et compte-rendus des salons et événements de la profession.

### BULLETIN D'ABONNEMENT

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Je suis adhérent</b><br/>au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires.</p> <p><input type="checkbox"/> Je m'abonne au tarif "spécial adhérents" pour :<br/>1 an (soit 8 numéros) au prix de <b>23 €</b><br/><small>Je joins mon règlement par chèque bancaire à l'ordre des Entrepreneurs des Territoires</small></p> <p><input type="checkbox"/> Je souhaite recevoir une facture acquittée.</p> <p style="font-size: x-small;">ENTREPRENEURS DES TERRITOIRES 44, rue d'Aix • 75682 PARIS CEDEX 14<br/>Pour tout renseignements : Tél. 01 53 91 44 44</p> | <p><b>Je ne suis pas adhérent</b><br/>au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires.</p> <p><input type="checkbox"/> Je m'abonne pour :<br/>1 an (soit 8 numéros) au prix de <b>45 €</b><br/><small>Je joins mon règlement :</small></p> <p><input type="checkbox"/> Chèque bancaire à l'ordre des Editions Fitamant</p> <p><input type="checkbox"/> Je souhaite recevoir une facture acquittée.</p> <p><input type="checkbox"/> Carte bancaire N° _____<br/>Date d'expiration / / _____</p> <p style="font-size: x-small;">Fitamant Rue Menez Caon • BP 16 • 29 560 TELGRUC SUR MER<br/>Pour tout renseignements : Katell Le Corre Tél. 02 98 27 37 66</p> |
| <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; display: inline-block; color: #009688;">MES COORDONNÉES</p>   | <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; display: inline-block; color: #009688;">ACTIVITÉ</p>  |
| <p>Nom _____ Prénom _____</p> <p>Entreprise _____</p> <p>Adresse _____</p> <p>Code postal _____ Ville _____</p> <p>Tél _____ Fax _____ E-mail _____</p>  | <p><input type="radio"/> Entrepreneurs de travaux agricoles</p> <p><input type="radio"/> Entrepreneurs de travaux forestiers</p> <p><input type="radio"/> Entrepreneurs de travaux ruraux</p> <p><input type="radio"/> Entrepreneurs de travaux publics</p> <p><input type="radio"/> Concessionnaires</p> <p><input type="radio"/> Constructeurs de matériels</p> <p><input type="radio"/> Centre de formation</p> <p><input type="radio"/> Autres (préciser) _____</p>  |

Conformément à la loi informatique et libertés, vous disposez d'un droit d'accès aux informations vous concernant.



NOUVELLE ÉLAGUEUSE-BROYEUSE TAÏGA

# TRANCHEZ EN FAVEUR DE LA PERFORMANCE



**VOICI TAÏGA, LA PREMIÈRE MACHINE QUI VOUS PERMET  
D'ÉLAGUER ET DE BROYER EN UN SEUL PASSAGE.**

- 1,20 m C'EST LA PROFONDEUR DE TRAVAIL
- 6,20 m C'EST LA PORTÉE HORIZONTALE
- 7,30 m C'EST LA PORTÉE VERTICALE

**VOTRE PERFORMANCE :**

**UNE VITESSE DE TRAVAIL JUSQU'À 6 km/h.**

**TAÏGA est une exclusivité de la société SMA**

Taïga en démonstration chez vous en juin : [taiga@sma-fr.com](mailto:taiga@sma-fr.com) - Tél. 02 38 41 46 00

**Taïga**  
*Une tête d'avance*

## ETV Trespeuch/Val 3 T : une transmission assurée

Ancien salarié de Michèle et Guy Trespeuch, à Vallet, en Loire-Atlantique, Franck Corbineau a repris l'ETV de ses anciens employeurs, il y a 3 ans. La relève se fait en douceur. Mais le vignoble du Muscadet traverse la crise. Le développement de nouvelles activités a permis de sécuriser l'entreprise face à une activité viticole réduite.

En 1974, Michelle et Guy Trespeuch sont agriculteurs. Guy a la fibre. Pourtant, 10 ans plus tard, le jeune couple modifie ses projets en choisissant de reprendre l'activité de Prosper, le père de Guy, qui tient une entreprise de prestations depuis 1962, essentiellement pour les semis, moissons, ensilages et traitements. L'entreprise Trespeuch-bureau est créée. Les prestations agricoles sont conservées mais diminuent au profit de la viticulture, que Guy Trespeuch développe largement. C'est l'ère du machinisme. Novateur, l'entrepreneur conçoit quelques engins pour l'arrachage de vignes et l'épandage de chaux. Mais, en 1991, un gel conduit à la catastrophe. Pas de récolte. Pas de prestation. Pour sortir la tête de l'eau, l'entreprise se diversifie. En 2002, Guy Trespeuch trouve son repreneur, Franck Corbineau, parmi les membres de son équipe. Deux ans plus tard, il passe la main. Sa femme Michelle est aujourd'hui encore salariée de l'entreprise, une façon aussi de la transmettre dans les meilleures conditions.

### De la ferme à l'entreprise

*“En 1974, nous faisons de la production laitière, puis de la viande. Mais nous*



*Les vendanges sont l'activité principale de la partie viticole de Val 3 T, avec l'arrachage de vignes. L'épandage de chaux et la préparation du sol pour la plantation ont diminué. Moissons, semis de céréales et traitements constituent la partie agricole.*

*avons des terres très morcelées car, dans le secteur de Vallet, la vigne primait. Nous constatons que nos revenus baissaient tous les ans. Se lancer dans la prestation nous a donc semblé être une activité plus viable pour peu que l'on soit bon en gestion”,* explique Guy Trespeuch, qui reprend l'entreprise de son père en 1985 et se sépare de son cheptel de 120 Limousines. Il garde néanmoins la ferme, sur laquelle il développe la culture de céréales avec le blé, le tournesol, le ray-grass semence puis le sarrasin, *“une plante qui ne nécessite aucun traitement ni fongicide”*. Ce passionné d'agriculture sera aussi l'un des premiers, dans la région, à se lancer dans la culture de colza. Guy Trespeuch, qui

possède des brevets professionnels agricole et viticole, conserve également 2,5 hectares de vignes. *“On doit savoir bien maîtriser le traitement de la vigne mais aussi savoir goûter le vin. Et puis lorsque l'on est entrepreneur, c'est important d'avoir une exploitation pour former les salariés, faire des tests et montrer les résultats aux clients”,* explique-t-il. À la fin de l'année 1984, Guy Trespeuch achète sa première machine à vendanger en crédit-bail, une 1114 Braud, *“un engin très large avec roues directrices avant et arrière, un vrai monstre à conduire, une araignée géante”*. La seule activité viticole qu'exerçait son père était la préparation des sols de la vigne en vue de

la plantation, effectuée par les pépiniéristes. *“C'était un travail énorme qui l'occupait de mars à juin car, à l'époque, le machinisme était peu développé”,* précise Guy Trespeuch. Quand ce dernier se lance dans la prestation de vendange mécanisée, on compte une quinzaine de machines dans la région, les premières étant sorties au début des années 1980. *“Tous les grands vignobles riches avaient des poteaux de palissage en pierre de Nozay (ndlr: de type pierre d'ardoise). Malheureusement, les machines les cassaient et les clients ne voulaient pas nous payer. Nous avons dû batailler pour changer la façon de préparer la vigne”,* explique-t-il, en ajoutant qu'à ce moment, *“les ceps avaient encore trois bras; ils étaient aérés et contractaient moins de maladies qu'aujourd'hui. Désormais, on ne fait plus monter qu'un seul pied avec des petites têtes. Au début de la mécanisation, on a essayé d'adapter la machine à la vigne mais la tendance s'est vite inversée. Aujourd'hui, seulement 5% de la vendange est récoltée manuellement.”*

Guy Trespeuch conserve la partie agricole qui régresse malgré tout dès les cinq premières années de l'entreprise. *“Dans la viticulture,*



Petits travaux sur un camion, par Guillaume, 25 ans, salarié de l'entreprise Val 3 T depuis mars 2006, et Anthony, 20 ans, en contrat de professionnalisation, avec Franck Corbineau. "J'essaie de faire en sorte que les salariés soient polyvalents. Je souhaite aussi qu'ils aient tous leur permis poids lourd", explique Franck Corbineau.

nous avons des créneaux à prendre. Les viticulteurs pouvaient bénéficier de primes pour la restructuration du vignoble. On arrachait le Gros plan pour y mettre du Muscadet. Nous faisons de belles parcelles : 1,50 m environ entre chaque rang et 1 m entre chaque cep. C'est l'obligation en vigueur ici. Quel que soit le point de vue, on constate que les ceps, au

nombre de 6 700 à l'hectare, sont toujours alignés."

### L'envolée des prestations viticoles

En 1987, l'entrepreneur crée une arracheuse à vigne mécanique adaptée sur un chargeur frontal Mailleux. "Nous ne l'avons pas fait breveter mais c'est un prototype Trespeuch conçu sur le principe de l'arrachage

de pomme de terre. C'était une grosse innovation car, avant cela, l'arrachage était un processus très long, pratiqué avec une chaîne accrochée au tracteur", explique-t-il. Deux ans plus tard, Guy achète un bull d'occasion pour niveler les terrains, dans le cadre de ces renouvellements de plantations, ce qui lui permet de traiter les gros chantiers en direct,

alors qu'il les sous-traitait jusqu'alors. En parallèle, il décide d'arrêter les prestations d'ensilage, "qui ne sont plus rentables", et intensifie la partie viticole de son activité ; il acquiert alors une nouvelle vendangeuse, une 1620 Braud. "Nous avons eu la n°1 mais la machine n'était pas techniquement finie. Elle avait un problème d'alignement des têtes de récolte et

Entrepreneurs des Territoires

**NOREMAT**  
routés sûres, paysages préservés...  
...le savoir-faire du Direct-Constructeur

travaillait en crabe en cassant tous les poteaux, ce qui nous a coûté une moins value de 150 € par hectare. Nous sommes tout de même passés d'un rendement de 5 heures à 3 heures par hectare. Cette machine a fait deux campagnes, puis nous avons repris la même, améliorée. En moyenne, nous gardons les machines trois saisons puis nous les vendons, assez bien d'ailleurs", explique Guy Trespeuch, qui se rappelle le développement en flèche de son entreprise. "Nous avons une croissance de 20% par an. J'ai démarré avec un salarié puis j'en ai embauché quatre autres pendant cette période."

## 1991 : l'année noire

Mais la nature dicte sa loi. Guy et Michelle n'oublieront jamais le 27 avril 1991. Ce jour-là, les vignes gèlent. "À -4 degrés, c'est le soleil qui nous a fait du mal. Le brouillard nous aurait sauvés. Nous n'avons eu aucune

récolte. Le gel a plus ou moins touché tous les vignobles français. C'était vraiment une année noire pour la viticulture, témoigne l'entrepreneur. 75% de notre chiffre d'affaires est parti en une nuit car 75% de notre activité était viticole. Nous ne voulions pas licencier mais l'entreprise a mis trois ans à s'en remettre. Dans ces moments-là, les banques ne sont pas là. Malgré tout, les fournisseurs étaient plus souples pour les règlements. Mais nous avons compris qu'il ne fallait pas mettre tous les œufs dans le même panier et que nous devions nous diversifier", ajoute Michelle Trespeuch, qui s'occupe de la gestion depuis les débuts de l'entreprise. À partir de 1994, année de la relance des investissements, Trespeuch-bureau se lance dans la location de camions avec chauffeur, grâce à la capacité de transport obtenue par Michelle. "Nous louons un 6x4, un porteur de

26 t et deux semi-remorques de 40 t pour du transport de matériaux. Ce sont uniquement des déplacements locaux pour une entreprise de TP et une société de location qui peut prendre nos camions à la journée", précise Michelle. Dès 1990, l'entreprise avait démarré une petite activité de travaux publics de terrassement ; en 2002, elle se voit confier un gros chantier, un lot Voirie Réseau Distribution (VRD) avec empierrement sous plate-forme, qui va sceller sa maîtrise dans ce domaine. Quatre années de chantier, deux sous la conduite de Guy Trespeuch et deux dirigées totalement par Franck Corbineau, dans le cadre de la réalisation d'un bâtiment de 2300 m<sup>2</sup> sur le site du CHR Nord, à Saint-Herblain, en Loire-Atlantique. "Récemment, j'ai répondu à un appel d'offres pour un lot VRD dans une commune qui agrandit son école maternelle. Cela consiste en un décapage de

terrain, empierrement, distribution des eaux usées, eaux pluviales, électricité, bordure de trottoirs, regard d'assainissement, espaces verts et clôtures. Toutes ces techniques, je les connais grâce au chantier de Saint-Herblain, explique Franck Corbineau. Aujourd'hui, nous n'aurions plus le même problème qu'en 1991 car nous avons du travail toute l'année", conclut Michelle Trespeuch.

## Une transmission en douceur

Les Trespeuch ont trois enfants mais aucun d'entre eux n'a souhaité reprendre l'entreprise. "J'ai d'abord encouragé mes enfants à étudier. Mais je dois dire que je n'ai rien fait pour les inciter à travailler dans ce secteur", se souvient Guy, même si, plus jeunes, ses deux filles et son fils s'investissaient activement dans l'entreprise pendant les saisons. Le souhait de Guy était plutôt de trouver un salarié qui ait les

### Un contexte particulier avec la crise du Muscadet

Le canton de Vallet est situé au cœur de l'AOC Muscadet de Sèvres-et-Maine, celle-ci représentant 81% du vignoble du Muscadet, parmi trois appellations sous-régionales. "Depuis trois ans, l'activité viticole a baissé, explique Guy Trespeuch. C'est une conséquence du gel de 1991. Comme il n'y avait pas eu de récolte cette année-là, les stocks ont été écoulés. La qualité du vin étant inégale, cela a porté préjudice à l'image du Muscadet, d'autant plus que le prix de la barrique avait fortement monté. Et puis, on a replanté à outrance sur des terrains pas toujours adaptés. Aujourd'hui, l'image de marque du Muscadet est remontée. Mais, d'une manière générale, la consommation de vin a diminué, sans compter la concurrence des vins étrangers. Je pense que le vignoble nantais a fait l'erreur de ne garder que le Muscadet. Le Gros plan a quasiment disparu, ainsi que les petits cépages comme le Cabernet ou le Gamay. En Anjou, les viticulteurs s'en sortent mieux car ils ont diversifié leurs vins. Dans le Muscadet, ils bénéficient désormais d'une prime à l'arrachage (1), de sorte que 10 à 15 hectares de vigne sont arrachés par an, sans replantation. La valeur de la terre redevient ensuite celle d'une terre agricole pure. En 2004, l'entreprise a d'ailleurs acheté deux gros broyeur forestiers pour les bois de vignes arrachées. Les clients de l'entreprise se trouvent dans le secteur de Vallet. Quatre prestataires se partagent les marchés, selon Guy Trespeuch, qui



voit aussi une forte concurrence de la part d'autres structures. "Certains viticulteurs font aussi des prestations chez leurs voisins, pas toujours légalement. Et puis il y a l'entraide qui n'est pas attaquant", conclut-il.

(1) Projet porté par le Centre interprofessionnel des vins de Nantes (CIVN), démarré en 2004, afin d'assainir le marché pour ne garder que le meilleur du vignoble. Les primes à l'arrachage sont apportées conjointement par l'État et le conseil général de Loire-Atlantique.

## Le parc de matériel de Val 3 T

- 1 tracteur New-Holland TVT 155
- 1 broyeur Bouchard
- 1 porte engin Robuste Kaiser
- 1 porte engin Samro (pour pressoir)
- 3 tracteurs routiers Volvo F12, FH42 et FM12
- 2 bennes TP, Coder et Cif
- 1 citerne Ertec
- 4 véhicules utilitaires



épaules pour prendre la suite, car *“travailler en famille n'est pas toujours évident”*. C'est aussi un état d'esprit. L'entrepreneur a toujours voulu responsabiliser son équipe vis-à-vis des résultats de l'entreprise. *“Nous avons toujours donné le bilan et le compte de résultat aux salariés. Ils connaissaient mon salaire. C'est important qu'il y ait des terrains d'entente, une confiance réciproque”*, explique-t-il. Et cette confiance, il la trouve en la personne de Franck Corbineau à qui il propose l'affaire dès 2002. La reprise est officialisée le 1<sup>er</sup> juillet 2004. Guy Trespeuch, alors âgé de 52 ans, peut prendre ses *“disponibilités d'entreprise”* pour se consacrer à sa passion première, sa ferme. Pour informer clients et fournisseurs, il organise une porte ouverte de l'entreprise. *“Les clients ont testé Franck sur le terrain ; cela ne lui a pas posé de problème puisqu'il travaillait pour nous depuis déjà une quinzaine d'années”*, explique son ancien employeur. *“En fait, le plus dur, c'était plutôt avec les salariés de l'époque”*, ajoute Franck, qui avoue la difficulté de passer du statut de collègue à celui de patron. L'entreprise emploie aujourd'hui

cinq salariés, âgés de 20 à 55 ans, et deux saisonniers. L'activité est composée de 25% d'agricole, 30% de viticole et le reste en transport et TP. La structure Trespeuch-bureau existe toujours ; cependant, Franck a créé sa propre entité, Val 3T. *“Pour toute prestation de service, je loue une partie du matériel à Trespeuch-bureau ; en revanche, les camions m'appartiennent”*, explique Franck Corbineau. La reprise se fait donc en douceur, d'autant plus que Michelle Trespeuch reste salariée de l'entreprise pour la comptabilité et la gestion. *“Actuellement, je fais de la location d'engins mais mon objectif serait de développer mes propres chantiers. Je peux réaliser aussi des travaux ruraux mais pas à n'importe quel prix. Je veux néanmoins garder les activités agricoles et viticoles. J'aime suivre l'année avec les saisons, faire les labours, les semis, les récoltes...”*, précise Franck Corbineau. En attendant, il suit les préceptes de son ancien employeur : savoir bien vendre son travail, savoir acheter, ne jamais négliger la qualité et ne pas travailler au rabais.

Frédéric Ripoche ■



# ÇA VA CRACHER

**Ensileuse KRONE Big X**

**PLUS DE PUISSANCE**  
**PLUS DE RENDEMENT**

**780 chevaux, 12 cylindres en V, 12 rangs, le plus grand tambour hacheur du marché... forcément ça crache.**

La Big X est la plus grosse ensileuse du monde. Ses performances sont inédites : jusqu'à 4 ha de maïs et jusqu'à 10 ha d'herbe à l'heure.

Pour l'entrepreneur, la Big X, c'est plus de rendement et de rentabilité.

Pour l'éleveur, elle fournit la meilleure qualité de hachage pour son fourrage.

**KRONE**

## Un système innovant pour l'épandage de chaux

En 1991, l'entreprise Trespeuch-bureau est la première à développer l'épandage de chaux dans les vignes ; elle le pratique dans le vignoble nantais mais aussi en Anjou et Vendée. Cet épandage est localisé au pied du cep (système Fischbach) pour une meilleure efficacité du produit et pour éviter une dissémination inutile, le but de cette application étant de faciliter par la suite l'absorption des fertilisants par la plante. Pour cela, l'entrepreneur adapte une rampe d'épandeur agricole à l'avant d'un épandeur de type Big Fisch. L'entreprise met aussi au point un système de pesage qui permet de déterminer précisément la quantité de chaux présente dans l'épandeur. "Chaque client nous demandait une quantité particulière mais, pour un réglage identique, cette quantité déterminée pouvait varier suivant la météo et le type de chaux utilisé. Le système mis au point nous a donc permis d'affiner les réglages", explique Franck Corbineau.



## La transmission est assurée



Michelle et Guy Trespeuch ont 56 et 54 ans. À la création de l'entreprise, Michelle a commencé comme salariée à mi-temps pour la comptabilité et la gestion, puis à temps plein. Elle compte occuper ce poste jusqu'à l'âge de 60 ans. Quant à Guy, après vingt ans d'entrepreneuriat, il est retourné à sa première passion, l'agriculture, à travers son exploitation. Les regards sont maintenant tournés vers Franck Corbineau, jeune entrepreneur de 37 ans, qui détient les clés de l'entreprise depuis quatre ans. Titulaire d'un BTA et d'un BEP Conduite et entretien du matériel agricole, il a découvert l'entreprise de Michelle et Guy Trespeuch il y a une quinzaine d'années, lors d'un stage.

## Le parc de matériel de Trespeuch-bureau

### Matériel agricole :

- 2 broyeurs, Mamouth et Seppi
- 1 charrue monosoc et 1 charrue multisocs Naud
- 1 déchaumeur Quivogne 28 disques
- 2 épandeurs à fumier Amelineau
- 1 faucheuse conditionneuse John Deere
- 1 herse rotative Amazone 3 m
- 1 moissonneuse-batteuse New Holland
- 1 presse balles carrées Rivière Casalis 80 x 80
- 1 presse balles rondes Class
- 1 pulvérisateur Amazone
- 1 rotovateur Howard 2,30 m
- 1 semoir à maïs NG 4 rangs pneumatique
- 1 semoir en ligne Amazone 3 m
- 2 tonnes à lisier, Godimat et Tanker
- 3 tronçonneuses Still

### Tracteurs agricoles et remorques :

- 2 tracteurs New Holland TM135 et TM150
- 2 remorques, Lebouch (18 t) et Amelineau (12 t)

### Matériel de vendange :

- 2 machines à vendanger Braud
- 1 benne Chemo 50 HI
- 1 benne à vendanger Rock 70 HI
- 2 épandeurs Fischbach
- 1 pressoir Vaslin 40 HI
- et 1 pressoir pneumatique Sella Toffola 100 HI

### Engins de terrassement :

- 1 chargeuse à chenilles Liebherr
- 1 compacteur Ingersoll Rand
- 1 compresseur Atlas Copco
- 1 lunette à laser Spectra Précision
- 1 niveleuse Faun Frish
- 1 pelleteuse sur chenilles Liebherr
- 1 marteau hydraulique Idromeccanica
- 1 tracto-pelle New Holland
- 1 tronçonneuse et 1 carroteuse thermique à béton





**BIGAB**  
SYSTÈME DE REMORQUE - DÉCHARGEUR

LEADER EUROPEEN DE  
REMORQUES POLYBENNE



BIGAB 15-19



BIGAB 10-14



BIGAB 15-19



BIGAB 10-14



BIGAB 20-24



BIGAB 15-19

## BIGAB VOTRE CHOIX POUR LE FUTUR



BIGAB 15-19



BIGAB 15-19



BIGAB 12-15



BIGAB 12-15



BIGAB 17-20



BIGAB 20-24



BIGAB 15-19



BIGAB 15-19



BIGAB 15-19

**FORS MW**  
We make it easy

Usine:  
E-mail: info@forsmw.ee  
www.forsmw.com

**Agent/Importateur - France:**

NEW SOLAGRI  
129 RD 349  
62990 BEAURAINVILLE  
TEL: (+33)0321061715  
FAX: (+33)0321814225  
E-mail: new-solagri@wanadoo.fr

Nous nous réservons le droit de changer les prix et de faire des modifications sans avertissement préalable.  
Important: les photos utilisées dans cette publicité peuvent présenter des remorques ou des accessoires avec des spécifications liées à certains pays et de fabrication non standard.

LE SUCCES N'EST PAS UN HASARD!

## Nécessaire diversification dans le Sud de la France

La contraction du marché du vin oblige les producteurs à faire le gros dos. Les entreprises de travaux viticoles en font les frais et doivent s'orienter de plus en plus vers les activités de travaux publics, de terrassement ou encore vers les services aux collectivités.

Bousculé sur les marchés étrangers, le vin français peine à écouler l'ensemble de sa production et les prix ont chuté depuis plusieurs années, plongeant la trésorerie des exploitations dans le rouge. Tandis que les débats se multiplient dans la profession pour tenter de trouver la meilleure voie pour sortir de la crise, que les dispositifs temporaires comme la distillation sauvent à peine l'essentiel, les viticulteurs ont changé leurs pratiques, ont réduit la voilure pour laisser passer l'orage. *“Dans le Sud, les viticulteurs souffrent vraiment, confirme Jean-Marie Villaret, entrepreneur dans l'Hérault. Nous avons bien senti une petite relance ces derniers mois, mais les prix restent au ras des pâquerettes. Cette morosité a des*



*Le renouvellement des vignobles, grand pourvoyeur de travail pour les ETV, s'est considérablement ralenti depuis une dizaine d'années.*

*conséquences sur l'ensemble des acteurs de la filière viticole, les entreprises de travaux viticoles naturellement, mais aussi tout le secteur de la mise en bouteille, du carton, etc. C'est vraiment sérieux, notamment depuis l'année dernière”, juge-t-il.*

Confronté à une baisse d'activité des travaux viticoles, l'entrepreneur se réjouit que la plupart des entreprises de la région ne soient pas uniquement spécialisées dans ce domaine. *“Avec la crise, les viticulteurs ne plantent plus de vignobles. Nous ne*

*rencontrons plus, comme par le passé, des extensions de vignobles de 15, 20 ou 30 hectares d'un seul tenant. Aujourd'hui, les viticulteurs restent sur ce qu'ils ont, voire arrachent. Heureusement, dans notre zone, en appellation, nous ne sommes pas trop concernés par ce genre de démarche. Cela permet de maintenir l'activité de vendanges mécanisées.”*

### Des situations hétérogènes

Dans le secteur, les problèmes de trésorerie sont légion... *“Nous nous en rendons bien compte avec les soucis que nous pouvons rencontrer à l'encaissement.”* Jean-Marie Villaret sait de toute façon que le marché n'évoluera pas positivement. *“Les trois quarts de nos clients ont plus de 50 ans, et ils vont partir à la retraite. Je savais qu'un jour ou l'autre, il faudrait s'adapter. La crise ne fait peut-être que provoquer plus tôt et plus vigoureusement une évolution par laquelle il aurait fallu passer de toutes façons...”*

Plus à l'est, dans la vallée du Rhône et le Vaucluse, la situation est très contrastée, selon que les vignobles sont ou non situés en appellation. *“Au pied du Luberon, à Robion, dans les Côtes du Ventoux, les vignobles en vin de table souffrent”,* confirme

### Une crise structurelle

*Les tourments du monde viticole ne datent pas d'hier mais ils ont pris ces dernières années une tournure plus dramatique que ce qui avait pu être envisagé. Toute la difficulté de cette crise tient dans le fait que ses origines sont extérieures à la France, ce qui empêche la mise en œuvre de solutions rapides. À l'échelle de la planète, les deux dernières décennies ont vu surgir sur le marché de nouveaux pays producteurs, qui utilisent des techniques de culture et de vinification très élaborées et qui concurrencent les vins bas de gamme français et européens sur tous leurs marchés traditionnels. Ainsi, au Royaume-Uni, marché emblématique du vin français, les viticulteurs français ont vu leurs parts de marché passer de 40 à 25 % seulement, détrônés par les vins venus du “Nouveau Monde” : les pays nouvellement producteurs. La perte de parts de marché sur ce segment, très importante en volume, a été aggravée par la baisse continue et sensible de la consommation de vin en France, où l'évolution des habitudes et les lois visant à restreindre la consommation ont cumulé leurs effets. Face à la crise, une réforme des appellations d'origine contrôlée a été engagée pour mieux segmenter l'offre française, mais ses effets ne seront perceptibles que dans plusieurs dizaines de mois.*





Les chantiers d'arrachage seront peut-être nombreux si la prime est accordée en 2008, mais ce pic d'activité attendu par les ETV ne s'étendra pas forcément sur le long terme.

Alain Marrou, lui aussi entrepreneur de travaux agricoles, spécialisé dans la viticulture. De nombreux viticulteurs en location ont abandonné. Ils laissent les vignes en friche au lieu de les arracher et il y a une réelle perte de potentiel pour la vendange mécanique." Une baisse constatée qui devrait s'aggraver cette année. "Bien sûr, nous sommes attentifs à la survenue de la prime d'arrachage, prévue pour 2008. Cela nous apportera un surcroît de travail, mais seulement temporaire..." Pour les entreprises du secteur, les deux dernières années ont été terribles. "Nous avons travaillé à perte et n'avons plus investi dans du matériel agricole depuis 3 ans", annonce-t-il. Installé à côté d'Orange, près des prestigieux vignobles de Châteauneuf-du-Pape et de Gigondas, dans les Côtes du Rhône, des appellations qui traversent la tempête un peu plus sereinement que les autres, Denis Monnier sait que la crise est profonde dans le secteur, même si son entreprise de travaux viticoles ne la ressent pas forcément avec la même acuité que ses confrères. "Les viticulteurs cherchent clairement à faire des économies ; il faut que nous nous adaptions. Sur les vignobles qui

continuent de bien marcher, les entreprises ont du travail. Ailleurs, par contre, la situation est en effet beaucoup plus préoccupante. Les viticulteurs essaient de négocier les prix. Ils sont peut-être moins regardants sur la qualité du travail, ils ont réduit les travaux d'ébourgeonnage, d'effeuillage."

### Diversification

"Nous allons vraisemblablement assister à un glissement de nos entreprises vers les activités de travaux publics", envisage Jean-Marie Villaret. Heureusement, nous n'avons pas attendu la crise pour nous préoccuper de notre évolution. Il y a 5 ou 6 ans, certaines entreprises pouvaient avoir 80% de leur activité liée au monde viticole. Aujourd'hui, le ratio est plutôt de 50%." Pour l'entrepreneur héraultais, l'une des chances à saisir tient à la région Languedoc. "Nous sommes dans une région qui voit surgir de grands travaux, il est donc logique que nous glissions doucement vers les activités de travaux publics, le terrassement, et aussi le service aux collectivités avec le débroussaillage, par exemple, ou les pompes à boues." Pour Alain Castor, entrepreneur, comme

## Discover XS - XM et XL



# VIVEZ TOUS LES JOURS LA DIFFÉRENCE

## KUHN



### CONFORT - QUALITÉ DE VIE

- Poutre centrale :
- visibilité,
  - accessibilité,
  - facilité de réglage.



### BONNES PRATIQUES

- Régularité de la profondeur de travail :
- levée rapide des adventices,
  - implantation de couverts végétaux (exigence PAC).



Réglage hydraulique des trains de disques en continu.  
Une exclusivité KUHN.



www.kuhn.fr



Biocarburants, entretien de chemins vicinaux, de propriétés privées et de résidences secondaires, travaux publics... les voies de diversification existent, mais le marché est déjà bien pourvu.

pour les autres, la diversification est inéluctable. "Dans le Luberon, qui est un endroit très à la mode, nous avons la chance, entre guillemets, de voir de nombreuses propriétés rachetées par des personnes du show-biz. Cela nous permet de proposer des prestations d'entretien de propriétés, de chemins... Nos principaux investissements

en matériel ont porté sur du matériel de débroussaillage, qui sert également au marché des collectivités... Des épaveuses aux minipelles, en passant par le tractopelle." Par contre, compte tenu du parcellaire de la région, Alain Castor croit assez peu aux nouvelles opportunités que pourraient offrir les biocarburants dans son secteur.

Car c'est bien là que se niche l'une des portes de sortie de crise pour les entreprises.

**Biocarburants ?**

Si la demande en carburants verts continue de progresser, il faudra chaque année emblaver plus encore de surfaces. Et les viticulteurs pourraient trouver intérêt à verser dans ces productions, sans être équipés pour ce type de travaux... Pour Denis Monnier, dont les travaux viticoles représentent encore 90% de l'activité, la diversification n'est pas forcément la seule porte de sortie. Il faut aussi parvenir à se remettre en cause au quotidien. "Jusqu'à maintenant, nous avons beaucoup attendu, au coin du hangar, le coup de téléphone. Aujourd'hui, j'estime que mon métier a changé, je fais du commerce, je démarche tous les jours, je cherche à fidéliser ma clientèle.

Il faut trouver de nouveaux moyens de progresser, de continuer à travailler avec les viticulteurs, en les accompagnant peut-être plus que ce que nous avons fait jusqu'à présent, en leur prouvant qu'en faisant appel à un prestataire de services, ils auront un travail de meilleure qualité, pour la récolte notamment. Nous devons aujourd'hui réfléchir avec nos clients, les conseiller, les aider aussi à économiser les interventions en travaillant plus en amont avec eux... Mais c'est comme ça dans toutes les professions, il faut évoluer." Notamment pour moins souffrir de la concurrence qualifiée de "déloyale" qui fait rage sur le terrain, qu'elle soit le fait des viticulteurs bien équipés, qui travaillent aux alentours de leurs parcelles, chez des voisins, ou celle, plus organisée, d'autres structures.

**Yann Kerveno**



REUSSIR autrement



**Maisons Familiales Rurales de Bretagne et des Pays de la Loire**

Former vos futurs collaborateurs avec les Maisons Familiales Rurales spécialisées en Agroéquipement et Maintenance

**INSCRIPTIONS**

|                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| MFR de Legé (44)                 | 02 40 26 35 35 |
| IREO de Beaupréau (49)           | 02 41 63 02 04 |
| MFR de Chemillé (49)             | 02 41 30 62 35 |
| MFR de Mouilleron en Pareds (85) | 02 51 00 30 54 |
| IREO La Pignerie de Laval (53)   | 02 43 67 04 93 |
| IREO de La Mothe Achard (85)     | 02 51 38 61 75 |
| MFR de Montreuil-Bellay (49)     | 02 41 83 19 19 |
| MFR de Loudéac (22)              | 02 96 28 02 27 |
| MFR Montauban de Bretagne (35)   | 02 99 06 42 56 |
| CFTA de Monfort sur Meu (35)     | 02 99 09 10 29 |
| IREO d'Elliant (29)              | 02 98 94 18 68 |

Formations par **alternance** 4<sup>ème</sup> 3<sup>ème</sup> ; CAPA ; BEP ; BEPA ; Bac Pro ; BTSA et licence professionnelle  
Formations qualifiantes : Certificat de Spécialisation ; Sil Magasinier ; CQP ; BCEDT

# Pyrénées-Orientales : 10 % de vignes en moins en 2 ans

À l'heure actuelle, les Pyrénées-Orientales comptent 10 000 hectares de vignes. D'ici deux ans, 3 000 d'entre eux auront disparu, faute de débouchés. Un manque à gagner pour les entrepreneurs de travaux agricoles.

Dans les Pyrénées-Orientales, au pied du tutélaire Canigou, la situation n'est pas rose pour les entreprises de travaux agricoles. *"La viticulture est l'un de nos principaux clients, rappelle Hervé Malafosse, entrepreneur de travaux agricoles à Saint-Féliu-d'Aval, dans la plaine du Roussillon. Des viticulteurs ont arrêté les frais et arraché leurs vignes et très peu replantent depuis 3 ou 4 ans."* Pour l'entrepreneur, cette tourmente a été déclenchée par les mesures de lutte contre l'alcool mises en place par le gouvernement : *"C'est la viticulture française qui paye les pots cassés de ces lois alors que les jeunes qui se tuent sur la route ne boivent pas de vin"*, regrette-t-il. S'il reste 33 000 hectares de vignes dans les Pyrénées-Orientales, il doit s'en arracher 1 700 cette année. Sur 2 ans, ce seront 3 000 hectares qui auront été rayés de la carte. Pour Hervé Malafosse, le problème vient de l'incapacité des vigneronnes et de leurs structures – il existe 60 caves coopératives dans le département – à surmonter les querelles de clocher et à se regrouper.



Hervé Malafosse, entrepreneur à Saint-Féliu-d'Aval : *"Nous subissons une concurrence sévère, même sur les chantiers des collectivités."*



Dans la plupart des régions du Sud de la France, les entreprises n'ont plus investi dans le matériel spécifique à la viticulture depuis plusieurs années.

## Évoluer avec prudence

*"Face aux difficultés, les viticulteurs minimisent leurs frais car la rentabilité de leurs exploitations a fortement baissé. C'est vrai chez*

*les coopérateurs notamment, analyse-t-il. Le renouvellement du vignoble, sur lequel nous opérons fortement, s'est arrêté depuis quelques années, et, stratégiquement, je considère que c'est une erreur parce que les viticulteurs se retrouvent avec des cépages obsolètes et n'ont ni les moyens ni la volonté de recomposer les vignobles... Maintenant, nous devons être prudents, bien cadrer nos investissements et tenter de diversifier nos activités. Mais ce n'est pas facile dans un département qui compte 25 entreprises de travaux agricoles. Tout le monde ne peut pas se jeter sur les mêmes travaux..."* Des tâches liées principalement aux travaux forestiers et à l'entretien des chemins vicinaux. *"Lorsqu'on aborde la question de la diversification, il ne faut pas faire n'im-*

*porte quoi, puisqu'elle implique d'investir. Mieux vaut alors avoir réalisé une bonne étude de marché avant de se lancer, poursuit-il. Il y a des opportunités, mais elles ne sont pas vraiment nombreuses. Pour ma part, je me suis lancé dans la démolition, le terrassement, le curage de ruisseau, la réfection de chemins forestiers avec broyage de cailloux sur site..."* Ce qui n'a pas empêché son entreprise de passer de 9 employés à 3 en quelques années seulement, parce que *"tout le monde a vu son activité ralentir"*.

## Concurrence

Le phénomène est d'autant plus important que le marché n'est pas seulement encombré par les entreprises de travaux agricoles et que la concurrence est rude. En effet, pour le secrétaire de la fédération

des Pyrénées-Orientales, la concurrence ne vient pas tant des agriculteurs qui iraient chez leurs voisins pour effectuer le travail autrefois confié aux entreprises, mais de structures qui répondent aux appels d'offres. *"Elles sont partout aujourd'hui, sur tous les chantiers. Elles répondent aux appels d'offres des marchés publics et ceci en n'ayant pas les mêmes charges que nous, pas de taxes professionnelles, un coefficient de charges sociales moins élevé. Mais surtout, elles bénéficient toujours de subventions... Elles cherchent de nouveaux chantiers pour mieux amortir leur matériel, mais c'est souvent le grand-père qui conduit le tracteur et qui fait de grosses journées dessus"*, tempête-t-il. Les tentatives de discussion engagées avec les coopératives n'ont jamais rien donné, et chacun reste, dans le département, campé dans son coin... Alors, plus que d'espérer le plan d'arrachage promis pour cette année, qui apportera un surcroît temporaire d'activités, Hervé Malafosse, à l'instar de ses confrères du Sud de la France, veut croire au développement des biocarburants. *"Sur ce type de production, nous pouvons intervenir en préparation des sols et en récolte, ce peut-être une opportunité pour nous..."*

**Yann Kerveno** ■

# Le Salon des **ETA**

Entrepreneurs de travaux agricoles, ruraux et forestiers

## bienvenue chez vous !



En partenariat avec la Fédération Nationale EDT et son magazine



ENTREPRENEURS  
DES TERRITOIRES



## Le Salon des ETA vous est exclusivement réservé, ainsi qu'à votre équipe

- Rencontrez l'ensemble de vos fournisseurs de façon privilégiée
- Découvrez les dernières innovations européennes qui viendront d'être exposées au salon Agritechnica (Hanovre, Allemagne)
- Prenez en main certains matériels sur les zones de démonstration
- Assistez à des mini-conférences sur les problématiques qui vous concernent (diversification, gestion de l'atelier, conduite économique, questions fiscales, sociales, juridiques...)

**mercredi 5 et jeudi 6 décembre 2007**  
au Parc des expositions du Mans (72)

Le Salon **ETA**  
des  
Entrepreneurs de travaux agricoles, ruraux et forestiers

**Le Salon des ETA**  
36 boulevard HP Schneider - BP 66 - 71202 Le Creusot cedex  
info@saloneta.com - www.saloneta.com - fax : 03 85 80 10 82

## Le pacte d'associés

Le pacte d'associés, aussi appelé "engagement de conservation des titres", a fait l'objet de réformes successives depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000. Ce dispositif fiscal répond aux difficultés de la transmission d'entreprise.

L'engagement de conservation des parts est un dispositif fiscal dont l'objectif est en premier lieu de faciliter la transmission et de favoriser la pérennité des entreprises et de leur activité. En second lieu, ce pacte entre associés permet de gérer le risque de décès du chef d'entreprise. Il procure des avantages fiscaux intéressants dans le cadre d'une transmission effectuée après son adoption. Si le pacte d'associés est mis en place antérieurement à une donation ou à un décès, un abattement de 75 % sur la valeur des parts est pratiqué pour le calcul des droits de donation ou de succession. Le pacte d'associés concerne les porteurs de parts d'une société, quelle que soit son activité (industrielle, commerciale, artisanale, libérale ou agricole). C'est un outil facile à mettre en place. Il suffit de rédiger un acte notarié entre des associés possédant au moins 34 % du capital. Cet engagement doit être enregistré à la recette des impôts, pour donner date certaine à l'acte. L'engagement collectif de conservation des parts doit être au moins de 2 ans et prend fin au terme prévu dans l'acte. Pendant cette période, les associés peuvent se vendre ou se donner les parts entre eux sans remise en cause du dispositif.

### Des délais de conservation

La personne qui reçoit les parts doit s'engager à les conserver pendant 6 ans à compter de la fin de la période d'engagement collectif. De plus, l'un des associés ou l'un des héritiers, donataire ou légataire, doit exercer son activité professionnelle principale pendant les 5 ans suivant la date de donation ou de décès. En pratique, dans les petites entreprises, le respect de ces 3 délais (2 ans, 6 ans et 5 ans) ne pose pas de difficultés. Lorsque la donation ou le décès intervient pendant la période d'engagement collectif, la société doit adresser chaque année, aux services fiscaux, une attestation certifiant que les engagements pris sont respectés.

### Exemple 1 : une économie de 28 300 €

Monsieur et Madame Rivet, 59 ans chacun, ont une fille unique qui travaille avec eux dans l'entreprise artisanale familiale. Le capital de la SARL est évalué à 500 000 €. Les deux parents détiennent en propre 200 000 € de capital social chacun, et leur fille 100 000 €. Les parents souhaitent transmettre leur patrimoine professionnel au moment de leur cessation d'activité. N'ayant effectué aucune donation durant les six dernières années, les droits de donation dus lors de la transmission des parts en pleine propriété sont de 28 300 € (14 150 € par parent en tenant compte d'un abattement de 50 000 € par parent et de la réduction d'impôt de 50 % pour donation avant l'âge de 70 ans). La mise en place du pacte d'associés englobant la totalité des parts sociales va permet-

tre aux parents, le moment venu, de transmettre la totalité des parts en pleine propriété en exonération totale de droits, soit une économie d'impôt de 28 300 €. Un dispositif similaire existe pour les entreprises à statut individuel.

### Exemple 2 : sécuriser les associés

Monsieur Art et Monsieur Isant, âgés respectivement de 27 et 30 ans, se sont associés, il y a 5 ans, au sein d'une société qui se développe, mais qui reste fragile. Pour sécuriser leur statut, notamment en cas de décès de l'un d'eux, les associés souhaitent inciter leur famille respective à ne pas vendre immédiatement les parts sociales. Le pacte d'associés va répondre à cet objectif, tout en favorisant la transmission. La succession va bénéficier, avec l'adoption de ce pacte, d'un abattement de 75 % sur la valeur fiscale des parts pour le calcul des droits. En contrepartie, les héritiers devront s'engager à garder les parts pendant 6 ans, permettant à l'associé restant de continuer à développer l'entreprise sans avoir à racheter des parts sociales dans l'immédiat.

### Exemple 3 : faciliter la transmission du patrimoine

Monsieur et Madame Durand, âgés de 52 ans, ont 3 enfants. Ils ont créé une société, au début de leur carrière, qui emploie aujourd'hui une dizaine de salariés. Aucun des enfants ne souhaite reprendre l'entreprise. L'héritage va entraîner pour eux le paiement de droits importants si les parents ne transmettent pas progressivement leur patrimoine. D'un autre côté, les parents souhaitent continuer d'investir dans l'entreprise et la céder à un repreneur motivé par ce métier. Le pacte d'associés permet, dans ce cas, de préparer la transmission sans avoir à donner aux enfants les liquidités qui restent, nécessaires au développement de l'entreprise. La solution consiste à faire un pacte d'associés entre les 2 parents, puis à donner une partie des parts à leurs enfants en exonération de droits. La donation peut intervenir dès l'enregistrement du pacte d'associés. Les enfants devront conserver les parts pendant au moins 8 ans. Une fois ce délai de 8 ans (6 + 2) écoulé, les parents pourront vendre leurs parts à un tiers sans remise en cause de l'avantage fiscal. Les enfants qui vendront leurs parts au bout de 8 ans auront profité des abattements fiscaux prévus.

Il convient toutefois d'être prudent avant de mettre en place un pacte d'associés dans de telles circonstances. Ce projet doit être au préalable discuté avec les enfants. L'entrée des enfants dans la société devra s'accompagner éventuellement d'une modification des statuts afin que les parents ne soient pas gênés par les enfants dans leur projet de développement de l'entreprise.

Jacques Labit, CER France 71 ■

## Travaux ruraux : l'analyse d'un marché

Marchés ruraux, quelle réalité ? Pour la première fois, EDT dispose d'une source d'information exceptionnelle mise à disposition par la société Marchés Publics France pour tenter de répondre à cette question. L'analyse détaillée révèle des tendances et permettra à chaque professionnel d'orienter son approche.

Les marchés ruraux doivent obéir à des procédures de publicité et d'attribution dès que le montant des travaux dépasse 4000 €. Avec plus d'un million de kilomètres de voiries municipales, départementales et nationales et près de 40000 collectivités locales en France, on pourrait donc s'attendre à un foisonnement d'annonces d'appels d'offres. C'est ce que nous avons voulu vérifier en réalisant cette étude du marché apparent des travaux ruraux. Pour cela, nous avons demandé à notre partenaire Marchés Publics France, une société de veille économique, leader européen de la surveillance des marchés publics, de réaliser une recherche exhaustive des annonces sur l'année 2006. Plus de 9000 supports papier et électronique ont ainsi été examinés, afin de

retrouver toutes les annonces concernant des opérations de fauchage, d'entretien de bords de routes, de débroussaillage et de curage de fossés.

### Que veulent les acheteurs ?

90% des annonces concernaient des prestations de fauchage, qui, dans 11% des cas, sont associées à des travaux de débroussaillage et, dans 7% des cas, à des travaux de curage de fossés. Les simples travaux de débroussaillage et de curage représentent quand à eux 10% des annonces.

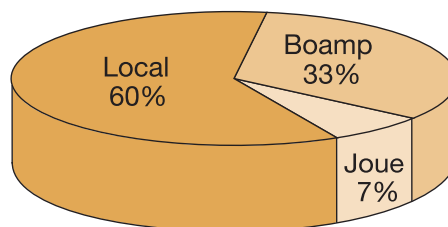
Les bords de routes ne sont pas les seuls espaces concernés par les travaux ruraux. L'entretien des dépendances de la voirie et des chemins représente 65% des annonces. L'entretien des berges de fleuves

ou de canaux rassemble 7% des offres. Quant aux espaces naturels et points de captage en eau, ils constituent 5% des demandes de prestations de fauchage. Le reste, soit environ un cinquième, concerne des espaces dont la nature est mal précisée : "espaces libres", "autres espaces verts"... On pourra remarquer que la très grande variabilité des formules employées pour qualifier les prestations n'aide pas les



En 2005, 90% des annonces concernaient des prestations de fauchage.

### Où trouver les appels d'offres ?



### Nouvelle BEAUDOIN

## ENRUBANNEUSES HAUTE PERFORMANCE



- enrubanne 4 à 5 ha à l'heure 100 à 120 balles
- économise 50 % de plastique
- fonctionne sans tracteur
- travaille aussi bien les balles rondes que cubiques
- permet le stockage de la paille

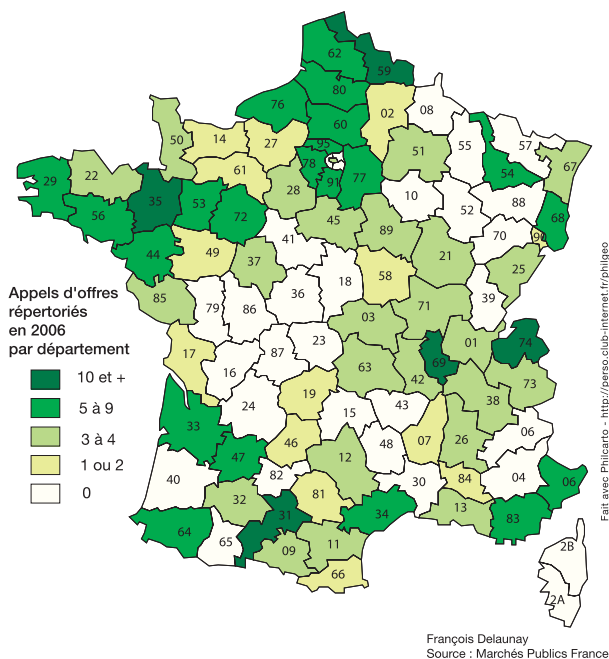
Matériel fiable, simple et efficace des centaines de **BEAUDOIN** le prouvent chaque année sur le terrain

**C.G.A.O.**

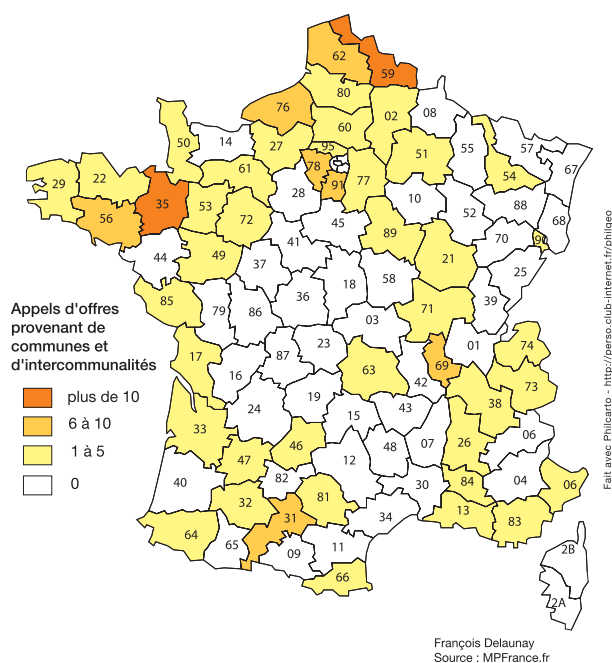
24450 Saint-Priest-les-Fougères  
Tél. 05 53 52 85 65 Fax 05 53 52 55 11  
e-mail : cgao24@wanadoo.fr



## Travaux ruraux : appels d'offres publiés en 2006



## Les communes actives (2006)



prestataires de services à repérer les annonces.

Les supports locaux sont de loin les vecteurs les plus utilisés par les acheteurs pour publier leurs annonces de marchés. Six appels d'offres sur dix transitent donc par les pages de la presse régionale ou par les sites internet des collectivités locales. Seul un tiers des appels d'offres passe par le Bulletin officiel des annonces des marchés publics (Boamp). Il s'agit dans ce cas des opérations les plus importantes, dont le montant dépasse 90 000 € et qui ne peuvent donc pas intégrer la procédure adaptée. Le Journal officiel de l'Union européenne (Joue), lui, n'est utilisé que dans 7 % des cas.

Toutefois, cet organe n'est pas à négliger puisqu'il rassemble 13 % des annonces émanant des conseils généraux (et dans une moindre mesure des DDE). Les communes et les intercommunalités n'utilisent ce vecteur que de manière exceptionnelle, dans seulement 3 % des cas

### Un marché largement immergé

Disons le tout net : avec seulement 267 annonces répertoriées, le marché apparent des travaux ruraux n'est pas à la hauteur des attentes. En effet, il représente moins de 3 annonces par département en moyenne. Plus surprenant encore, dans

31 départements, aucune annonce n'a été publiée ou, du moins, n'a pu être repérée. Il s'agit notamment de départements faiblement peuplés et peu urbanisés (lire la carte). Dans ces conditions, on peut supposer que le maillage de la veille des supports locaux d'annonces de marchés y soit plus lâche que dans les départements urbanisés. Il n'en reste pas moins vrai qu'aucune collectivité locale n'a passé d'annonce dans le Boamp, ce qui constitue déjà une surprise.

Pour expliquer cette faiblesse du marché visible, on peut souligner que les contrats sont dans la majorité des cas pluriannuels (3 ans le plus fréquemment) et qu'il faudrait donc multiplier par 2 ou 3 la somme des annonces pour obtenir une idée plus en rapport avec la situation réelle. Reste que, dans ce cas, nous obtiendrons une moyenne départementale d'une dizaine de marchés. Ce qui reste très faible.

Que peut-on en déduire ? Que les collectivités locales font peu appel aux pres-

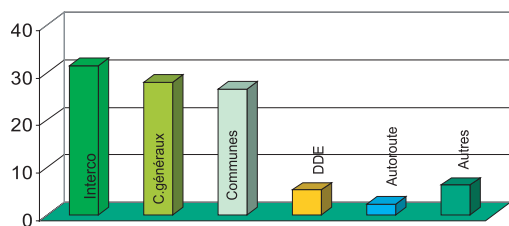
tations extérieures et qu'elles utilisent majoritairement les moyens des régies. On peut également avancer que le marché reste peu visible en raison de sa fragmentation en une myriade de petits marchés inférieurs à 4 000 €.

Sans recul, il est difficile d'établir des comparaisons avec les années précédentes et de dégager des tendances. Nous en sommes pour l'instant réduits à des conjectures. À l'avenir, la surveillance du niveau du marché apparent pourra être riche d'enseignements..

### Qui passe les appels d'offres ?

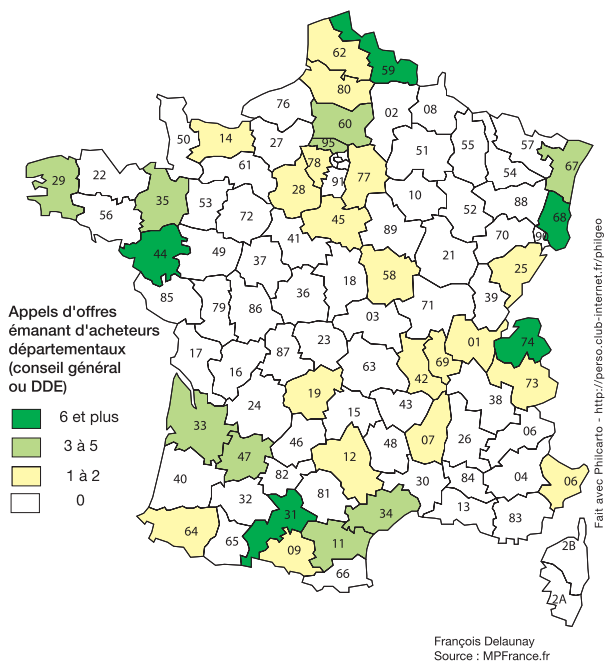
Cela ne surprendra personne, l'échelon communal est le territoire le plus actif, loin devant le département. 57 % des annonces émanent de territoires communaux. Les petites communes sont très largement sous représentées. Celles de moins de 1 000 habitants sont à l'origine de seulement 5 % des appels d'offres communaux. Dans les faits, seules les communes d'une certaine font connaî-

## Qui passe les appels d'offres ?





### Les départements actifs en 2006



tre leurs annonces d'appel à la concurrence. Ainsi, 60% des annonces repérées émanent de communes de plus de 10 000 habitants. Ceci ne veut pas dire que les petites communes ne font pas appel à des prestataires de services, mais prouve qu'elles ne donnent pas de visibilité aux annonces d'appel à la concurrence.

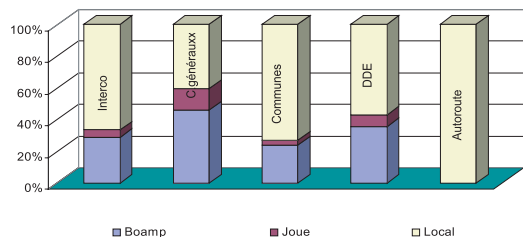
Les départements (conseils généraux et DDE) émettent 33% des appels d'offres. La Région et l'État n'apparaissent que de manière marginale. Toutefois, les collectivités territoriales ne sont pas les seuls acheteurs de services de travaux ruraux. Des organismes publics, comme les Établissements publics à

caractère industriel et commercial (Epic), l'armée ou bien encore les aéroports ou les ports, lancent aussi des appels d'offres. En 2006, les annonces de 3 sociétés d'autoroutes ont pu être repérées : les autoroutes Paris-Rhin-Rhône, les autoroutes du Sud de la France et les autoroutes Escota (Estérel, Côte d'Azur).

#### Intercommunalité : premier acheteur

Derrière cette répartition entre acteurs territoriaux, il convient de noter l'émergence des structures intercommunales. La tendance avait déjà été perçue par les professionnels. Elle est ici confirmée par les chiffres. Ainsi, 31%

### Où annoncent les acheteurs ?



# Quicke

THERE'S NO LIMIT

*Bienvenue dans le monde Quicke !*



REJOIGNEZ LE LEADER

DES CHARGEURS FRONTAUX

Découvrez les bénéfices de systèmes robustes et totalement intégrés, aux liaisons hydrauliques protégées et simplifiées.

Le prolongement naturel de votre outil de travail.

**alo France**

Plus d'information sur simple demande [www.quicke.fr](http://www.quicke.fr)

BP42 Blanzac-les-Matha  
17160 MATHA  
Tél. 05 46 58 65 00  
[alofrance@alo-france.fr](mailto:alofrance@alo-france.fr)

Le chargeur frontal le plus vendu au monde

des appels d'offres émanent de structures intercommunales, soit 5% de plus que pour les communes. Les communautés de communes ou d'agglomération, les communautés urbaines et aussi les syndicats mixtes s'imposent aujourd'hui comme les premiers acheteurs de prestations de travaux ruraux. Une évolution qui devrait à l'avenir s'amplifier.

Toutefois, le passage à l'intercommunalité ne change pas radicalement la donne en matière de publicité des appels d'offres. Les structures intercommunales

privilégient la communication locale dans des proportions comparables à celles des communes (66% contre 73%). Voilà qui accentue la règle de proximité, qui prédomine. Ainsi, même les directions de l'équipement choisissent à 57% de faire paraître leurs annonces localement. Seuls les départements donnent, pour des raisons de seuil, mais pas uniquement, une large publicité à leurs annonces d'appels d'offres. Ainsi, les annonces publiées au niveau local ne représentent que 40% des cas contre 47% au niveau national avec

le Boamp, et 13% au niveau communautaire avec le Joue.

## Les annonces fleurissent en hiver

Le fauchage des abords routiers et autres entretiens de chemins ont essentiellement lieu à la belle saison. Il n'est donc pas étonnant que les appels d'offres connaissent également une saisonnalité marquée. Ainsi, c'est en hiver, en décembre et en février pour être précis, que les annonces fleurissent le plus fréquemment. Toutefois, aucun mois n'est à ignorer. Même durant l'été, en août comme en septembre, les appels d'offres peuvent encore éclore...

## Des mystères géographiques

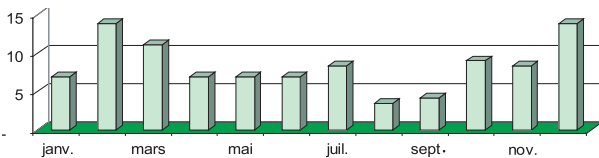
En l'état, le marché des travaux ruraux fait apparaître de très importantes disparités géographiques. Ainsi, les collectivités locales du Nord-Ouest de la France paraissent plus enclines à faire appel à des prestataires extérieurs pour l'entretien de leurs bords de chemins que dans le centre de la France. C'est dans le département du Nord qu'a été publié le plus d'annonces d'appels d'offres : 33 au total. L'Ille-et-Vilaine en compte 17 pour deux fois moins de communes et la Haute-Garonne 15. Reste que les chiffres bruts

ne suffisent pas à restituer la structuration du marché. Pour cela, il convient de distinguer les 2 niveaux territoriaux principaux que sont le département et la commune.

Ainsi, les 2 cartes (lire pages précédentes) soulignent une nette opposition entre les territoires où le marché n'a d'existence qu'au niveau communal et ceux où il est tiré par le conseil général. Dans la première catégorie, on pourra classer la plupart des départements de Basse-Normandie, des Pays-de-la-Loire et de Champagne-Ardenne, ainsi que les départements du sillon rhodanien. Parmi les territoires dominés par les conseils généraux et les DDE se classent les départements alsaciens et la plupart de ceux du Languedoc-Roussillon. Dans le Grand Ouest, la Loire-Atlantique se distingue. Un certain effet d'entraînement semble également exister. Ainsi, ce sont dans les départements où les conseils généraux publient le plus d'appels d'offres que les communes passent le plus d'annonces. C'est le cas du Nord, de l'Ille-et-Vilaine et de la Haute-Garonne.

François Delaunay ■

## Le temps des appels d'offres



## Découvrez Marchés Publics France

Marchés Publics France, du groupe européen EBP, est le leader européen de l'assistance en marchés publics depuis 1997. Il assure la veille de plus de 9000 supports d'annonces (journaux, Internet). Marchés Publics France forme et conseille acheteurs et fournisseurs.

Vous pouvez bénéficier de l'offre réservée aux abonnés d'Entrepreneurs des Territoires en testant gratuitement pendant 1 mois l'abonnement de veille des MPF. Contact : Michael Perez au 0810 811 085 ou sur [mip@mpfrance.info](mailto:mip@mpfrance.info).

<http://www.mpfrance.fr/>



Des produits techniques évolués  
pour professionnels exigeants

Depuis la France

N° Vert 0 800 91 47 54

Toute une Gamme de Ficelles, Filets, Films et Bâches plastiques dont

Ficelle PP

**LA JAUNE®**



pour balles rectangulaires - 120m/Kg - 280 Kgf de résistances au nœud

**PRESSAGE HAUTE DENSITÉ - ANTIGLISS • RESPECTE LES NOUEURS**

Filet **EXTENDE Large**  
Side to Side®



**PRESSAGE DES BALLEES RONDES avec COUVERTURE DES ÉPAULES DE BALLEES**

Film d'Enrubannage

**La Mouette Wrapfilm CR**



**COLLAGE RENFORCÉ • ASSURANCE 12 MOIS DE L'ENSILLAGE ENRUBANNÉ**

LA MOUETTE sa - 5, rue Catrice - 75000 TOURNAI (Belgique)

Tél. 00 32 69 88 89 10 - Fax : 00 32 69 84 39 60 - E-mail : [sa.mercure@pi.be](mailto:sa.mercure@pi.be)

# Ensileuses, trente ans de course à la puissance

En un peu plus de trente ans, le matériel de récolte du maïs est passé de la machine à un rang portée sur tracteur à l'automotrice de plus de 600 ch. Cette évolution a bouleversé les techniques d'élevage.

Vers la fin des années 1970, la puissance moyenne des ensileuses automotrices était de l'ordre de 200 ch ; elle passait à environ 300 ch à la fin des années 1980. À cette époque, le catalogue des constructeurs proposait le plus souvent une gamme de machines qui allait d'un rang porté sur tracteur à six rangs en version automotrice.

Durant cette période, le nombre moyen de machines vendues était relativement stable, avec 700 machines environ chaque année. Dix ans plus tard, la puissance maximale passait à près de 500 ch, pour atteindre aujourd'hui plus de 600 ch. Dans le même temps, le nombre de rangs de maïs récoltés a sensiblement augmenté pour passer de quatre ou six rangs en 1990 à huit à dix rangs de nos jours.

## Une puissance par rang plutôt stable

Ramenée à une estimation par rang de maïs, la puissance n'a donc pas évolué de façon si spectaculaire. Il faut toujours compter 50 à 70 ch par rang selon les produits traités et les conditions de récolte.

En terme d'investissement, l'évolution n'est pas non plus si importante. En effet, dans les années 1980, une ensileuse six rangs était déjà estimée à environ 150 000 euros (un million de francs). Comparativement au prix des automobiles ou au coût de l'immobilier, la progression est restée raisonnable.

Ces calculs basiques cachent cependant une évolution importante. Il y a une vingtaine d'années, on estimait qu'une machine quatre rangs de 280 ch

pouvait récolter 1,2 à 1,4 hectare par heure. Avec une machine actuelle, on estime que, selon les régions et les densités de récolte, une machine huit rangs est capable de traiter 3 à 4 hectares par heure.

Les performances globales ont donc augmenté plus que la puissance, tant au point de vue technique qu'au point de vue économique. Les raisons de cette évolution sont multiples. Elles sont d'abord liées à une plus grande maîtrise technologique des constructeurs, qui produisent des machines plus robustes et plus fiables. De son côté, la maîtrise de l'hydraulique offre des possibilités qui étaient insoupçonnées il y a encore quelques années.

## L'électronique favorise l'évolution

Cette évolution de la puissance et des performances des machines n'a cependant été possible que grâce au développement de l'électronique et des commandes électriques. Il serait impensable de maîtriser ces énormes machines en utilisant la technologie des années 1970. Comme toutes les autres machines agricoles, les ensileuses n'ont pas vu leur principe de fonctionnement changer de façon importante. Elles sont maintenant truffées de capteurs qui contrôlent chaque fonction pour en optimiser le fonctionnement. Les conséquences ne se font pas uniquement ressentir en terme de rendement de chantier, mais aussi sur bien d'autres aspects.

À taille égale, les moteurs sont capables de délivrer des puissances nettement supérieures tout en réduisant sensiblement les consommations spécifiques. Les machines sont donc proportionnellement moins gourmandes en carburant, et sans aucun doute moins polluantes.

Bien que plus imposantes, les ensileuses récentes respectent mieux les sols. En effet, une ensileuse des années 1980 de 250 ch dépassait largement les 7 000 kg, alors que des machines récentes de plus de 600 ch se situent aux environs de 11 000 kg avec des équipements pneumatiques nettement mieux adaptés pour travailler à faible pression au sol.

En ce qui concerne la qualité du produit traité, les machines modernes assurent une coupe très régulière grâce aux automatismes d'affûtage et de réglage couteau contre couteau. La qualité du produit est nettement meilleure et plus régulière, et pourtant les



La maîtrise des techniques de fabrication permet de réaliser des équipements surpuissants. L'encombrement sur route et la maniabilité dans les parcelles deviennent cependant des facteurs limitants.

opérations de réglage et d'entretien demandent nettement moins de temps.

L'augmentation de puissance a aussi une incidence sur d'autres aspects de la qualité de récolte. Associée à une meilleure étude du parcours du produit, elle permet d'accroître sensiblement la hauteur de chargement et la force du jet de produit, assurant ainsi un remplissage des remorques plus régulier et plus compacté.

### Une évolution qui a des limites

La limite de cette évolution est sans doute l'encombrement sur route et la maniabilité dans les champs. Certaines régions ou pays peuvent être propices à des machines pouvant atteindre les 1000 ch. Mais de tels monstres ne semblent pas avoir leur place dans la plupart des régions d'élevage françaises. La nécessaire polyvalence herbe-maïs ne milite pas non plus en faveur de la poursuite de l'augmentation de la puissance des machines. Si une puissance élevée facilite le travail dans le maïs, elle peut devenir totalement inutile dans de l'herbe.

La volonté de toujours avoir le meilleur matériel, en oubliant parfois la raison, est sans doute le dernier point important qui peut expliquer cette évolution constante. Tout serait parfait si cette évolution ne faisait apparaître de nouvelles contraintes. Plus que jamais, l'efficacité des machines est liée aux compétences du chauffeur. Les conditions de travail

ont beaucoup évolué. Elles sont sans aucun doute beaucoup plus agréables pour réaliser de longues journées de travail. Le chauffeur doit cependant maîtriser parfaitement le gabarit hors norme de son véhicule. Il doit surtout acquérir des compétences techniques et informatiques nouvelles. Il est de ce fait de plus en plus difficile de trouver la perle rare qui saura exploiter tout le potentiel des machines modernes.

L'augmentation de puissance rend également les chantiers plus fragiles. La moindre défaillance de la machine peut avoir des conséquences graves, tant au point de vue technique qu'économique. Heureusement, de nos jours, les machines sont particulièrement fiables et sécurisées. Les incidents graves sont plus rares et les frais d'entretien mécanique et de réparation proportionnellement plus faibles. Cependant, le développement de l'électronique embarquée fait apparaître de nouvelles contraintes. Parfois, les machines se trouvent immobilisées à cause de la défaillance d'un composant élémentaire que seul un spécialiste peut détecter. La qualité du service du fournisseur prend alors le pas sur la recherche de puissance. Quel peut être l'intérêt de s'équiper d'une machine surpuissante si l'on ne dispose pas rapidement d'un service technique de pointe, sans doute beaucoup plus coûteux, pour garantir le bon fonctionnement de la machine ?

Gérard Vromandt ■

**NOUVEAUTÉ**

## CHARGEUR MP' 175 A

# Jamais vous n'avez eu les bras aussi solides.

**LA solution MANIP' pour les tracteurs grosse puissance !**

- Conception spécifique inspirée des engins de TP : une robustesse à toute épreuve.
- Hauteur de levée de 4,50 m pour des chargements optimaux : une bête de travail.
- Accrochage Méga Matic HD spécial grosses puissances : un attelage instantané.

**ENCORE UNE IDÉE**

# MANIP'

TÉL. 05 49 81 50 00 - [www.manip.com](http://www.manip.com) - AVENUE DE LA COOPÉRATION - 86200 LOUDUN

Beraud & Associés - Nantes - Crédit photos : G. Arnaud.

## Chargeurs frontaux : une alternative intéressante

Depuis quelques années, le développement des activités de manutention a engendré une hausse des ventes de chargeurs télescopiques. Mais la solution du couple tracteur + chargeur frontal présente aussi des intérêts. L'évolution technique des chargeurs en fait des outils polyvalents, sûrs et faciles d'utilisation.

Il est loin le temps des premières fourches à fumier (certaines sur un bras unique). L'évolution générale des techniques, avec notamment l'apparition de l'assistance hydraulique, a rapidement fait progresser ces équipements que sont aujourd'hui les chargeurs frontaux. On peut citer en exemple la fourche "crocodile", qui a amélioré l'efficacité et le rendement de chantier. De plus, l'apparition de nouveaux outils en rapport avec des utilisations nouvelles (balles rondes et grosses balles, enrubannage, manutention des pallox dans certaines productions...) a augmenté le champ d'action des chargeurs. Mais depuis un peu plus de 5 ans, les constructeurs spécialisés ont franchi un nouveau palier grâce aux progrès de l'hydraulique et de l'électronique, qui ont permis de proposer des équipements répondant encore plus aux besoins actuels en terme de sécurité, d'efficacité et de facilité d'utilisation. Néanmoins, la base reste identique et l'on trouve toujours des chargeurs simples sans parallélogramme ou à parallélogramme mécanique ou hydraulique. Le parallélogramme mécanique est particulièrement recommandé lorsque le centre de gravité du chargement se trouve avancé (manutention des palettes par exemple) et que l'on a besoin de garder l'horizontalité de la charge sur toute la montée. Le parallélogramme hydraulique, plus universel dans son application, permet quant à lui de conserver un certain cavage et d'éviter de perdre de la matière dans un godet. Les performances des chargeurs se caractérisent principalement par leur force d'arrachement, leur capacité de levage à hauteur maxi et leur hauteur de levage. Pour les modèles destinés aux tracteurs de plus de 120 ou 150 ch, ces caractéristiques respectives atteignent en général 3 à 3,5 t, 2 à 2,5 t et près de 4,50 m.

### Une liaison renforcée

Avec l'augmentation de la puissance des tracteurs, il a fallu assurer une liaison entre le chargeur et le tracteur plus robuste. Le bâti d'adaptation, pièce maîtresse de cette liaison, est conçu en fonction de chaque modèle de tracteur et doit assurer la répartition des efforts de l'avant à l'arrière, en évitant de concentrer ces derniers sur la cloche d'embrayage. De plus, il doit dégager l'avant du tracteur, que ce soit pour améliorer la visibilité, pour ne pas empêcher le mon-



*Visibilité, accessibilité aux points d'entretien et compatibilité avec les exigences actuelles (présence d'un relevage avant) sont les qualités des chargeurs modernes.*

tage d'un relevage avant, équipement de plus en plus courant, en particulier sur les tracteurs de puissance supérieure à 150 ch, ou encore pour permettre d'accéder aux points d'entretien du tracteur (filtres, radiateurs...). Ce bâti est souvent renforcé par une traverse ventrale qui rigidifie l'ensemble et garantit la stabilité latérale. Les matériaux utilisés ont également évolué et les aciers utilisés sont de haute qualité pour fiabiliser la solidité de l'engin et sa durabilité. Ces critères s'appliquent également au chargeur lui-même, avec des bras ayant une structure en double U (Quicke), avec des caissons à liaison croisée (MX), ou en acier moulé, et dans la plupart des cas fabriqués en acier HLE qui assure robustesse et souplesse face à des contraintes extrêmes. Là aussi, les conceptions récentes positionnent la poutre transversale plus bas pour améliorer la visibilité, celle-ci étant munie de renforts latéraux pour augmenter la robustesse et la stabilité. Les articulations sont renforcées (douille soudée), les graisseurs sont intégrés aux axes, ces derniers étant bagués.

### Un équipement hydraulique adapté

Avec l'augmentation des débits des tracteurs (on dépasse couramment les 100 l, en particulier en système load sensing), l'hydraulique des chargeurs a dû évoluer pour accepter ces débits et ainsi permettre d'améliorer la rapidité et la précision des mouvements.



*Certains constructeurs ont sorti des modèles spécifiques pour les collectivités et les entrepreneurs.*



*Certains tractoristes développent leur propre gamme de chargeurs avec des adaptations évoluant avec les tracteurs.*

Si la plupart des chargeurs offrent 2 fonctions de base (montée-descente, bennage-cavage), un certain nombre d'outils nécessite une 3<sup>e</sup> voire une 4<sup>e</sup> fonction (fourche hydraulique, griffe à balles ou pince-balles), et la fourniture du débit nécessaire se fait par l'intermédiaire d'une électro-vanne, le plus souvent placée sur la poutre transversale du brancard. L'une des évolutions majeures tient également à la facilité des branchements hydrauliques (et électriques si nécessaire), initiée par Mailleux (désormais MX) avec le Mach System, toujours en application. Une partie du système reste sur le chargeur, l'autre sur le tracteur, et un seul levier permet la connexion. Ce principe a été repris par la plupart des constructeurs sous des formes assez similaires (HydroQuick de Quicke, PPS Faster de Manip et Multicoupleur de Faucheu). Un système semblable peut être présent à l'avant du chargeur pour réaliser les connexions avec l'outil (Mach 2 de MX, SelectoFix de Quicke, PPS 2 de Manip et Fastoutil de Faucheu). Les tuyauteries hydrauliques, si elles sont extérieures aux bras, sont le plus souvent protégées par des capotages, mais les nouvelles conceptions intègrent désormais celles-ci dans les bras, ce qui améliore la visibilité et surtout la sécurité en réduisant à zéro les risques d'accrochage. Par ailleurs, pour assurer la sécurité au travail, on trouve régulièrement des clapets anti-chocs sur les vérins, ainsi que des valves de sécurité, ces dernières bloquant la circulation d'huile

dans le circuit quand le chargeur est à l'arrêt, maintenant ainsi son immobilité.

Hormis ces évolutions déjà importantes, c'est dans le domaine des commandes que les chargeurs frontaux ont le plus progressé, avec l'aide de l'électronique. Finis (ou quasiment) les commandes par câbles et l'encombrement des différents leviers dans la cabine ! Désormais, place aux leviers multifonctions avec des commandes soit hydrauliques, soit électro-hydrauliques, plusieurs constructeurs ayant développé des systèmes faisant appel à la technologie Bus-CAN. Couplé avec l'hydraulique proportionnelle des tracteurs actuels, cet équipement offre des réactions plus rapides, mais surtout plus précises, avec un pilotage au "centimètre". Les leviers sont courts, ergonomiques, avec un positionnement bien adapté des commandes additionnelles (3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> fonctions...).

Les constructeurs ont également travaillé sur le confort de travail et sur la facilité d'utilisation afin d'éviter les pertes de temps. Cela se matérialise notamment par les systèmes de suspension, en série ou en option selon les modèles. Ils sont basés sur l'adjonction, sur le circuit hydraulique, d'amortisseurs à boule d'azote ou, dans le cas de l'Actisoft de Faucheu, d'un système à piston sans membrane. Ils limitent les oscillations du chargeur lors des déplacements. On peut citer le Shock Eliminator de MX, le SoftDrive de Quicke ou encore le Manip'Activ de Manip. Des progrès ont aussi été réalisés dans les systèmes d'accrochage du chargeur et des outils. Dans le premier cas, il suffit le plus souvent de se présenter avec le tracteur équipé de son adaptation devant le chargeur et de rentrer, un système de guidage et de verrouillage assurant la liaison. Le chauffeur descend alors pour effectuer les branchements hydrauliques. Pour le changement des outils, différents cadres et systèmes sont proposés avec différents niveaux d'automatisation d'attelage et dételage. Les cadres sont équipés de guides de centrage qui permettent à l'outil de se positionner correctement. Le verrouillage peut se faire mécaniquement (broches) ou hydrauliquement, en général en cavant l'outil. Pour les outils avec fonctions hydrauliques et électriques supplémentaires, certains systèmes comme le SpeedLink de MX permettent le branchement automatique, les connexions étant protégées par des couvercles qui s'ouvrent et se ferment automatiquement lors des manœuvres. On peut également citer les systèmes de remise à niveau automatique (ACS System de MX, système HPS de Manip...), la synchronisation des mouvements benne-griffe (SCS System de MX) ou les systèmes de pesée électronique (MPE System de MX et PFX de Faucheu).

## L'offre du marché

Depuis quelques années, la majorité des constructeurs spécialisés ont renouvelé leur gamme en proposant des produits aux possibilités élargies, notamment grâce aux équipements optionnels et à la montée en puissance des modèles destinés aux tracteurs de forte puissance. C'est le cas de MX (ex-Mailleux), qui



*S'ils n'atteignent pas les hauteurs de levage permises par les télescopiques, les chargeurs frontaux ont maintenant des performances qui leur permettent de travailler dans de nombreux secteurs.*

a sorti sa nouvelle gamme de chargeurs Technic en 2006. Cette dernière comprend 6 modèles permettant d'équiper tous les tracteurs de 35 à 230 ch, et en particulier le MX T12 pour les tracteurs de 95 à 150 ch et le MX T15 pour les tracteurs de 130 à 230 ch. Outre leur design moderne, ils se caractérisent par l'intégration complète du circuit hydraulique dans les bras et la poutre transversale. Ils concentrent également les innovations développées par MX, comme le concept breveté de pilotage simple et double effet, qui optimise l'utilisation de l'hydraulique. Mais aussi le PCH System (Parallélogramme à compensation hydraulique) pour le maintien automatique de l'angle de l'outil et son choix (position palette ou position benne), ou encore l'adaptation ADO5 et son système d'attelage Fitlock System. Il est associé au réputé Mach System pour les connexions hydrauliques. Ces engins sont proposés avec 3 types de commandes, tous munis de leviers multifonctions : Propilot, commandé par câbles ; Flexpilot, par hydraulique basse pression qui permet de commander les 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> fonctions ; l'ACS (remise à niveau automatique de l'outil) ; le Fast-Lock (verrouillage et déverrouillage électrique des outils) ; le Speed-Link (attelage totalement automatique des outils) ou Techpilot, à commandes électro-proportionnelles par réseau Bus-Can avec des fonctionnalités spécifiques. La dernière innovation proposée sur ces chargeurs est le SCS (Synchro control system), qui permet la synchronisation des mouvements d'une griffe avec les mouvements de la benne (ouverture de la griffe et vidage ou fermeture de la griffe et cavage) induite par un bouton commandant la 4<sup>e</sup> fonction. À signaler que MX propose également une gamme de chargeurs Technic collectivités, sans tuyauterie intégrée. Ces derniers sont montés sur l'ancienne adaptation AD90, et se caractérisent par le montage de 4 valves de sécurité supplémentaires pour répondre aux recommandations de la réglementation. Ils peuvent être livrés avec une couleur au choix.

Autre spécialiste et leader mondial du chargeur, le Suédois Alö a lui aussi renouvelé sa gamme en 2005 avec l'arrivée des modèles Quicke Dimension, qui se différencient par une tuyauterie intégrée et capotée

sur la poutre centrale, offrant ainsi plus de visibilité et de sécurité. Leur utilisation est facilitée par un certain nombre d'équipements, comme le système Lock and Go d'attelage automatique du chargeur, la suspension Soft Drive, les multicoupleurs hydrauliques Hydro-Quick pour le chargeur et Selecto Fix pour les outils. Les commandes sont assurées par les leviers Ergo-Drive par câbles ou ElectroDrive CDC à contrôle électrique. Ils sont proposés en 2 séries, Q20 à 60 à benne hydraulique sans parallélogramme, et surtout Q35 à 85 à parallélogramme, dont les 2 modèles les plus puissants sont les Q75 (pour des tracteurs de 120 à 190 ch) et Q85 (pour les tracteurs de plus de 150 ch). Leur couleur peut s'accorder à celles du tracteur.

De son côté, Fauchex dispose de 2 gammes. La gamme Prestige compte 5 modèles destinés à des tracteurs de 50 à 170 ch, dont le 150 pour des puissances de 110 à 170 ch. La dernière née, la gamme Vario Star, présente un concept original de chargeur évolutif, avec ou sans parallélogramme, mécanique ou hydraulique, le changement entre les différentes versions étant possible à tout moment. La gamme comprend 6 modèles (60 à 180) pour des puissances de tracteurs allant jusqu'à 180 ch, les 150 et 180 étant davantage destinés aux tracteurs de puissance supérieure à 150 ch. Ils bénéficient de toutes les avancées technologiques en matière de facilité d'utilisation et de sécurité (multicoupleur, suspension Actisoft, cadre à attache rapide Quick-Attach, coupleur Fastoutil...). Quatre solutions de commandes sont proposées, depuis le Distripilot avec téléflexibles et mono-levier en croix jusqu'au Servopilot avec joystick à liaison Bus-Can et écran de contrôle.

Manip, secteur manutention de Monosem-Ribouleau, a développé une large gamme de chargeurs MP pouvant équiper des tracteurs jusqu'à 200 ch, en particulier le récent MP 175A destiné aux 150-200 ch et dont les caractéristiques structurelles ont été adaptées pour ces puissances. Ces chargeurs se caractérisent notamment par la suspension Manip'Activ, seule du marché à être équipée de 2 boules d'azote avec des pressions et des volumes différents, qui assure un excellent confort. On peut citer également l'accrochage Mega-Matic avec verrouillage automati-



*Les chargeurs frontaux se sont adaptés à la montée en puissance des tracteurs et leurs caractéristiques en font aujourd'hui des équipements très polyvalents.*

que par verrou conique et rattrapage du jeu ; le multicoupleur hydraulique ; les adaptations Monobloc d'une seule pièce mécano-soudée, facilitant l'accès pour l'entretien du tracteur, même chargeur attelé ; la commande électronique proportionnelle Manip Drive, la commande pouvant être assurée également par le monolevier en croix présent sur le tracteur et l'HPS pour la remise à niveau automatique de l'outil.

Quelques constructeurs de tracteurs ont développé leurs propres gammes de chargeurs. Ils proposent des adaptations parfaitement intégrées aux

tracteurs. C'est le cas notamment de John Deere, qui renouvelle son offre avec l'arrivée de la série 3, composée de 7 modèles pour des tracteurs d'une puissance de 80 à 180 ch, et en particulier le 683 pour les modèles 6600 et 6800 et le 753 pour les modèles 6900 à 7530. Ces chargeurs à parallélogramme mécanique, conçus et construits dans l'usine d'Arcles-Gray, ont une hydraulique qui dégage la vue, une force de cavage augmentée, un mono-levier qui permet de commander 3 fonctions simultanées. Ils possèdent un bouton de passage des vitesses (commandes mécaniques ou électro-proportionnelles à partir du Command Center). Ils peuvent bénéficier d'options comme la suspension, la mémorisation de la position de l'outil (MemoSystem) ou le déverrouillage hydraulique de l'outil depuis la cabine. Enfin, ils peuvent être montés sur les tracteurs des anciennes séries.

Fendt propose également une gamme de chargeurs adaptés à ses différentes séries de tracteurs, qui sont commandés depuis le levier en croix (4 fonctions) de l'accoudoir Vario Center. Là aussi, ils sont parfaitement intégrés aux tracteurs et reçoivent un équipement complet intégrant multicoupleur hydraulique, suspension, cadre d'attelage rapide des outils... On trouve 4 modèles dont les 3SX 70 et 75 pour les séries Vario 700 et 800.

**Olivier Fachard ■**

## L'ELAGAGE ENVIRONNEMENTAL

## Gamme METEOR ...

... la solution d'élagage pour vos chantiers



- Taille d'alignements,
- Elagage de réseaux aériens,
- Accotements,
- Ebranchage,
- Lisières de bois, chemins forestiers.

ZI du Chail, 17800 Pons • Tél : 05 46 96 25 50 • Fax : 05 46 94 64 72  
coupeco@coupeco.com • www.coupeco.com





# Choisir sa débroussailleuse selon ses besoins

L'entretien du paysage, au sens large du terme, est une activité courante des entrepreneurs de travaux agricoles et entrepreneurs de travaux ruraux. Elle concerne tant le domaine public que privé et ses applications sont assez diverses. En fonction du type de travail, de la taille des chantiers et de l'importance de l'activité dans l'année, les critères de choix de la débroussailleuse vont varier et les divers équipements pourront augmenter les possibilités.

Les principales applications des débroussailleuses sont avant tout l'entretien des bords de route (ou autoroute) et le taillage des haies, qu'elles soient privées ou communales. Mais d'autres travaux, plus spécifiques, peuvent diversifier les usages de ces machines. Ce sont notamment l'élagage, le faucardage (enlèvement de la végétation des fossés dans certaines régions bocagères), voire le curage de fossés, et, à destination du grand public (ou des communes), la taille des haies séparatives où la régularité de coupe et l'aspect esthétique ont de l'importance et nécessitent un sécateur adapté. Des équipements spécifiques ont été développés par les constructeurs pour pouvoir répondre à ces différentes applications.

## Dimensions de bras et de rotor

L'un des principaux critères de choix d'une débroussailleuse est la longueur du bras, qui détermine la portée de travail sur les talus. Plus la portée est grande, plus la machine et plus le tracteur sur lequel elle est montée sont puissants. Si l'on trouve des débroussailleuses d'une portée inférieure à 4 m,



Pour améliorer la visibilité, plusieurs constructeurs proposent des modèles à bras avancé. Ce système permet au groupe de broyage de se rapprocher de l'axe de vision du chauffeur, facilitant ainsi son travail et réduisant la fatigue.

les machines dites professionnelles ont en général des portées supérieures à 5 m, pouvant aller jusqu'à 12 m grâce à l'utilisation d'un bras télescopique (deux ou trois éléments), qui permet de rallonger la portée en fonction des besoins. Ces machines de grande portée peuvent avoir une cinématique à trois voire quatre bras, qui permet de travailler dans toutes les configurations de chantier, au plus près comme au plus loin du tracteur porteur. Cette solution est particulièrement intéressante pour les tra-



Depuis plus de 30 ans

TECHNIQUE DE COUPE POUR TOUS VÉGÉTAUX






Les corps de nos lamiers en profilé d'alliage léger sont garantis 10 ans en cas de déformation.

ADAPTER LE L.E.M.<sup>®</sup>,  
(Lamier d'Élagage Modulaire)  
C'EST L'ADOPTER.

KIROGN<sup>®</sup> - BP 127 - 17504 JONZAC CEDEX  
Tél. 05 46 48 08 57 - Fax : 05 46 48 42 31  
E-mail : kirogn@wanadoo.fr



Les débroussailleuses de grande portée (supérieure à 6 m) permettent de réaliser des chantiers spécifiques grâce à l'utilisation de bras télescopiques. Ces derniers peuvent atteindre 12 m.



Des équipements de sécurité améliorent le confort de conduite, à l'image de l'effacement du bras en cas d'obstacle, de l'amortisseur de recul ou du dispositif anti-basculement.

vaux d'élagage en hauteur. Certains modèles sont munis d'un montage du bras en position ventrale du tracteur pour plus de stabilité. Leur maniabilité est assurée par un pivot de rotation permettant un débattement de 120°.

Parallèlement, la dimension du rotor, équipement de base des débroussailleuses, varie de 1 m ou 1,10 m pour les plus petites à 1,60 m pour les plus grosses. Celui-ci est orientable selon un angle plus ou moins important, le plus souvent de 120°, pouvant être complété par une articulation en bout de

bras (total jusqu'à 230°), ce qui permet de travailler dans de nombreuses positions, tant à l'horizontale qu'à la verticale. Les rotors sont systématiquement équipés d'un rouleau palpeur évitant un contact trop prononcé avec le sol, et la tête est flottante pour un meilleur suivi du relief.

La puissance des machines varie en général de moins de 40 ch à 75 ch, puissance fournie par une centrale hydraulique indépendante positionnée sur le châssis arrière. Le circuit hydraulique est à centre ouvert ou à centre fermé sur les plus grosses machines, cette dernière solution permettant d'avoir des commandes proportionnelles plus précises avec un temps de réaction plus rapide.

### Polyvalence

Les débroussailleuses sont désormais polyvalentes dans leurs applications (lire le paragraphe sur les équipements) ce qui augmente leurs possibilités et leur temps d'utilisation durant l'année. Certaines caractéristiques techniques permettent également cette polyvalence, notamment l'inversion de rotation du groupe de broyage qui, dans un sens, s'applique à l'herbe et à la végétation de talus, et dans l'autre à la taille de haies. Ceci permet de travailler avec le même rotor équipé de couteaux mixtes sans être obligé de le changer. Un certain nombre de machines sont également munies de la rotation du bras pour pouvoir travailler aussi bien à droite qu'à gauche, l'angle permis variant de 120 à 180°.

On peut signaler la distribution en France par Dario de l'automoteur d'entretien ILF d'Energreen, disponible en deux versions ILFS1500 et ILFB2000 d'une puissance respective de 115 et 140 ch, équipées d'une transmission hydrostatique à deux vitesses. Basées sur le principe de la pelleuse à roues, ce sont des machines maniables (quatre roues motrices directrices) à tourelle pivotante (excellente visibilité sur le travail), compactes, et qui peuvent recevoir différents équipements frontaux en plus du bras latéral pivotant à 180°, ce qui augmente leur polyvalence. Parmi eux, on peut citer un groupe de fau-

**TKP**

**la révolution dans le fauchage**

**TLP**

**FERRI**

SIÈGE SOCIAL  
Tél. : 05 63 40 84 00  
Fax : 05 63 40 84 08

SERVICE PIÈCES  
Tél. : 05 63 40 84 04  
Fax : 05 63 40 84 05

Plaine de Fontgrave  
BIBOO RABASTENS  
Courriel : info@ferri-france.com

**FERRI**  
FRANCE  
EXIGENCE ET QUALITÉ



*L'entretien des fossés avec un rotor classique ou avec un panier de faucardage peut être une activité complémentaire dans certaines régions, ces outils permettant la fauche et l'enlèvement de la végétation.*

chage de bas-côtés avec glissières de sécurité, à double bras repliable. Différents types de bras sont proposés (trois parties et télescopiques), avec des portées horizontales allant jusqu'à 17 m.

### Sécurité

Le débroussaillage est une activité qui n'est pas dénuée de dangers dans la mesure où le rotor, – et l'équipement en général – peut rencontrer un obstacle ou un corps étranger dommageable pour l'engin. Des sécurités peuvent apporter un confort d'utilisation, comme l'effacement du bras en cas d'obstacle avec retour automatique après franchissement (sécurité mécanique ou hydraulique) ; l'amortisseur de recul en cas de fausse manœuvre ; le dispositif anti-basculement, pour les travaux à la verticale, qui transforme les vérins simple effet en double effet, assurant un meilleur maintien du bras ; les clapets anti-chutes qui bloquent les vérins en position, évitant la chute du bras ; un verrouillage hydraulique pour la position transport ; une sustentation oléopneumatique et un équipement hydraulique professionnel avec une capacité du réservoir d'huile importante (supérieure à 100 l pour les modèles haut de gamme) et un refroidisseur en série (d'une puissance de 14 kW).

### Confort de conduite et ergonomie des commandes

L'une des améliorations intéressantes apportées à la conception des débroussailleuses est le bras avancé. Le principe est de donner un angle au deuxième bras (que ce soit en version 2 ou 3 bras) pour avancer la position du rotor par rapport à l'axe du premier bras. Ce déport, qui peut varier de 40 à 80 cm, améliore la visibilité de l'opérateur sur le travail du groupe de broyage et surtout réduit la fatigue.

Le second domaine dans lequel les améliorations ont beaucoup porté ces dernières années est l'ergonomie des commandes. Si dans les modèles d'entrée de gamme, on trouve toujours des téléflexibles, le développement de l'électronique et l'arrivée

# Velthéa

La diversité pour faire vraiment la différence

**Velthéa 510 P**

**560 P**

**610 P**

Version bras droit



**Velthéa 510 PA**

**560 PA**

**610 PA**

Version bras avancé 73 cm



**Velthéa 510 PL**

**560 PL**

**610 PL**

Version bras de déport 1.40 m



Une offre unique de 3 cinématiques

**POLYVALENCE  
PROFESSIONNALISME - ERGONOMIE**

- ▶ Portée horizontale de 5.19 m à 6.14 m
- ▶ Portée verticale de 6.11 m à 7.05 m
- ▶ Pivot 120° et vérin de renversement
- ▶ Puissance 65 ch ou 82 ch



**rousseau**

BP 0132 - 69583 Neuville sur Saône Cedex  
Tél. 04 78 98 69 29

[www.rousseau-web.com](http://www.rousseau-web.com)



*L'élagage est l'une des activités possibles des débroussailleuses dans la mesure où la portée verticale est suffisante.*

généralisée dans les tracteurs d'un circuit hydraulique à centre fermé de type load sensing ont permis aux constructeurs de proposer en option ou en série, sur les modèles professionnels haut de gamme, des commandes électro-hydrauliques proportionnelles commandées depuis un joystick, voire même une console spécifique qui offre une meilleure ergonomie de pilotage et une plus grande précision dans les mouvements. Des versions électroniques offrent des fonctionnalités supplémentaires comme la programmation des réglages en fonction des travaux, des paramètres de sécurité. Elles donnent également des informations quant au travail effectué (carnet de chantier) et des aides au diagnostic.

### Applications diverses

À la base, les débroussailleuses sont équipées d'un broyeur polyvalent permettant de travailler aussi bien dans l'herbe que dans une végétation plus ligneuse. Pour la taille des haies dont les branches des arbustes ont un diamètre plus important, ces broyeurs peuvent être équipés de couteaux adaptés ou de marteaux, comme sur les groupes de broyage forestier. Récemment, une tête de broyage type broyeur pour plaquettes est apparue ; la version commerciale devrait sortir pour la fin de l'année (modèle Taïga de SMA). Conçue par un entrepreneur (Alain Bon, lire le reportage dans le n° 21 d'EDT magazine, p. 17), elle procure l'avantage d'éviter le broyage ultérieur des branchages et laisse un chantier net.

Pour les opérateurs travaillant plus spécifiquement en bord de route ou sur autoroute avec pré-



*Les lamiers d'élagage sont équipés de lames circulaires dont le nombre varie de deux à sept unités.*

sence de glissières de sécurité, des broyeurs spécifiques ont été créés avec des lames à axe vertical (deux couteaux) et des palpeurs qui permettent le retrait et le retour automatique lors du passage des poteaux. Cet équipement peut être monté en position frontale pour être combiné à une débroussailleuse arrière. Pour les travaux d'élagage (latéral ou sur cimes), des lamiers à lames rotatives (de deux à sept unités) permettent une coupe nette sans éclatement, les lames pouvant être remplacées par des plateaux à couteaux mobiles. Certains constructeurs s'en sont fait une spécialité (Coup'Eco, Kirogn...). Dans un registre relativement similaire, les sécateurs de branches effectuent eux aussi un travail propre sur le principe des tailleuses de haies grand public et sont surtout destinés à l'entretien des haies privatives nécessitant une esthétique « irréprochable ».

Parmi les autres applications des débroussailleuses dans des secteurs un peu différents, on peut citer le curage de fossés, l'équipement spécifique à plateau rotatif (diamètre jusqu'à 600 mm) équipé de lames en L remplaçant le groupe de broyage. On peut également évoquer le faucardage avec des lamiers montés sur un panier grillagé (pour l'écoulement de l'eau) d'une largeur jusqu'à 2 m, permettant la fauche et l'enlèvement de la végétation de bords de canaux ou de fossés dans certaines régions. C'est également les rogneuses de souches ou les godets de curage.

**Olivier Fachard ■**

### Formation communication au lycée agricole de Derval (44)

*Dans le cadre de leur formation, les étudiants préparant un certificat de qualification professionnelle post BTS organisé par l'Association pour la Promotion de l'Enseignement du Machinisme Agricole, vous invitent à la présentation publique de matériel d'entretien et de valorisation des haies et des accotements qui aura lieu le jeudi 26 avril 2007 au lycée agricole de Derval en Loire-Atlantique. Pour tout renseignement complémentaire, contactez le 06 68 72 12 17.*

## L'enrubannage

### Gallignani

#### Arrivée de l'enrubanneuse G950

Gallignani, l'un des premiers constructeurs européens de presses, étoffe sa gamme d'enrubanneuses avec le modèle G950, particulièrement destiné aux utilisations intensives. Équipée d'un système d'enrubannage satellitaire double et d'un bras de chargement latéral, la machine permet de réduire de 40% le temps de travail par balle. Grâce à son équilibre et à sa garde au sol réduite, elle s'adapte aisément aux terrains en pente. Son boîtier de contrôle lui permet également de piloter l'ensemble des fonctions (mode de travail, nombre de couches de film, vitesse de rotation, compteur de balle...) depuis la cabine du tracteur.

Contact : Gallignani France, tél. 05 49 63 59 59.



de rotation de la balle. Montée sur pivot, la tourelle assure le basculement en douceur de la balle sur le sol. La Jet-Wrap-T, quant à elle, est équipée d'un bras de chargement latéral, qui permet un chargement rapide, d'un vire balle mécanique, d'un attelage réglable et de supports de bobines de rechange. Enfin, les deux modèles disposent d'équipements de série appréciables, tels les commandes téléflexibles (commande des fonctions de l'appareil depuis la cabine ou le sol), le boîtier électronique (contrôle du travail horaire journalier et saisonnier), les tourelles et tables pivotantes ou encore le vérin de positionnement du film.

Contact : Agram, tél. 02 37 88 26 00, [www.agram.fr](http://www.agram.fr).



### Agram

#### Duo Jet-Wrap-P et Jet-Wrap-T

La société Agram commercialise deux types d'enrubanneuses : la Jet-Wrap-P (modèle porté) et la Jet-Wrap-T (modèle traîné agricole). La première dispose d'un châssis trois points surdimensionné, qui comporte une tourelle équipée de courroies larges et de butées de recentrage facilitant la régularité

### John Deere

#### 678 Premium

John Deere propose une nouvelle presse enrubanneuse, la 678 Premium. Grâce à la combinaison d'une presse à chambre fixe et du système TT (table de transport), cette machine permet le déplacement rapide et délicat des balles jusqu'au système d'enrubannage. La qualité de dépose du film, et donc la bonne conservation du fourrage, sont garanties par le positionnement optimal de la balle, quelles





25 Rue Carnot  
72 300 Sablé sur Sarthe  
France  
Tél: 02 43 62 13 14  
Fax: 02 43 62 13 15



## GAGNEZ une presse à balles rondes New Holland

# JEU CONCOURS:

Modèle de la presse : BR740A  
Tarif public conseillé: 32 160 € (prix TTC)  
Caractéristiques techniques :

- Boîtier de contrôle Bale Command Plus™
- Liage filet et ficelle
- Ramasseur de 2,05 m
- Ameneur alternatif

**Ameneur alternatif et liage filet Edge to Edge**  
**La qualité du fourrage n'a jamais été aussi préservée !**





**Merci de remplir le questionnaire au dos  
et de le renvoyer à A3F sans l'affranchir**

• Fin du concours : 31 août 2007

**ECOPLI**

M 20 g  
Validité  
Permanente

# T

**A3F**

AUTORISATION 17009  
72309 SABLÉ SUR SARTHE CEDEX

que soient les conditions d'utilisation. En plus de l'essieu tandem supportant son châssis intégral, ce nouveau modèle dispose d'une chambre de passage avec des rouleaux renforcés, de roues de jauge pivotantes et d'un rouleau pré-compresseur d'andain. Ses temps d'arrêt sont réduits et sa productivité accrue. Son entretien est également simplifié grâce à la lubrification automatique des chaînes, le graissage centralisé et la nouvelle transmission PowerDrive. En option, une vanne 50/50 permet de réduire la vitesse de la table pour enrubanner avec un seul bras satellite (en fin de bobine, par exemple). Du cycle de liage jusqu'à la dépose de la balle au sol, le boîtier BaleTrak Plus, combiné à la console GreenStar, automatise l'ensemble des tâches pour accroître le confort de l'utilisateur.

Contact : John Deere, [www.deere.com](http://www.deere.com).

## New Holland

### BR740A et BR750A nouvelles venues

New Holland commercialise pas moins de douze modèles de presses à balles rondes à chambres variables, conçus pour l'enrubannage. Signalons les BR740A et BR750A, derniers en date. Ainsi, la chambre variable Roll Belt™ produit des balles d'une densité et d'une finition idéales. Elle combine six courroies sans fin, un rouleau de plancher et quatre rouleaux de formation de balles. Ces derniers permettent une formation rapide du noyau et augmen-



tent donc la productivité de la machine (jusqu'à 25 % de balles supplémentaires chaque jour). Le rouleau du plancher permet de supporter le poids des balles, parfois lourdes de près de 600 kg, limitant l'usure des courroies. Les courroies sans fin bénéficient quant à elles d'une longévité supérieure aux courroies à agrafes ; elles offrent davantage de densité. Les deux modèles s'adaptent aux différents besoins : ils produisent des balles de 1,20 m de largeur, qui peuvent atteindre 1,50 m pour le BR740A et 1,80 m pour le BR750A. Par ailleurs, divers équipements (ramasseurs XtraSweep™, systèmes de liage AutoWrap™, système Bale Command Plus™, rotors Superfeed™ ou CropCutt™, applicateur de filet EdgeWrap™) permettent d'optimiser l'efficacité de la machine et la qualité des balles. Du côté des presses à balles rondes à chambre fixe, trois modèles sont proposés. Les versions de base (BR550 et BR560A) sont équipées du système Roll-Bar™ : les barrettes du tablier enrubleur agrippent la surface de la balle et assurent une rotation parfaite, quelles que soient les récoltes ou les conditions d'utilisation. Ces modèles peuvent être équipés de différents systèmes d'alimentation et de différentes largeurs de ramasseurs, de même que l'utilisateur peut choisir le type et le cycle de liage. Parallèlement, New Holland associe pressage et enrubannage dans le modèle BR560 Combi. L'enrubannage immédiat des balles élimine la perte de qualité due aux conditions climatiques. Le modèle est équipé d'un ameneur rotatif à 15 couteaux, avec un inverseur hydraulique actionné directement en cabine (disponible en option sur le modèle BR560A), et d'un nouveau boîtier de contrôle.

Contact : New Holland, tél. 0800 919628, fax. + 44 207 814 5904.



photo non contractuelle

## GRAND JEU CONCOURS : GAGNEZ une presse à balles rondes New Holland !



### 1: Combien de balles pressez-vous ou enrubannez-vous par an?

| Foin ou paille | Ensilage |
|----------------|----------|
| QUANTITÉ       | QUANTITÉ |

### 2: Merci d'indiquer la marque et le modèle de votre (vos) presse(s) et de votre (vos) enrubanneuse(s)

| Presse(s):       | Marque | Modèle | Nombre |
|------------------|--------|--------|--------|
|                  | MARQUE | MODÈLE | NOMBRE |
| Enrubanneuse(s): | Marque | Modèle | Nombre |
|                  | MARQUE | MODÈLE | NOMBRE |
| Tracteur(s):     | Marque | Modèle | Nombre |
|                  | MARQUE | MODÈLE | NOMBRE |

### 3: Merci de renseigner les informations concernant vos achats de consommables de récolte pour la saison passée

| Files:         | Quantité | Marque | Fournisseur |
|----------------|----------|--------|-------------|
|                | QUANTITÉ | MARQUE | FOURNISSEUR |
| Films          | Quantité | Marque | Fournisseur |
| d'enrubannage: | QUANTITÉ | MARQUE | FOURNISSEUR |

Tous les champs doivent être remplis pour valider le bulletin

Remplissez  
votre bulletin sur  
[www.a3f.fr](http://www.a3f.fr)

L'intégralité des conditions du concours sont disponibles sur demande au:

- Site Internet A3F : [www.a3f.fr](http://www.a3f.fr)
- locaux d'A3F

La participation à ce concours est totalement gratuite pour le participant et l'organisateur s'engage à rembourser le participant sur simple demande de tous les frais engagés (timbre ou connexion internet) en ce qui concerne la participation au concours



## Ets CARLU & Cie

Spécialiste Vente Pièces Détachées

### PIÈCES DÉTACHÉES POUR TRACTEURS

NEUVES : M.F. - FORD - CASE IH - SD - DB - JOHN DEERE - LANDINI - etc...

OCCASION : M.F. - SAME - Deutz, I.H. / SPÉCIALISTE PERKINS (neufs)

RÉNOVATION MOTEURS TOUTES MARQUES - KIT MOTEURS

Tél. 03 21 64 32 34 - Fax 03 21 65 12 07 - E-mail : carlu@carlu.fr

*Ets CARLU notre force : le stock et le prix  
Livraison toute France*

## Ets PATOUX - 62



Tél. 03 21 26 08 55

Fax 03 21 26 88 19

Internet : www.patoux.fr

E-mail : jl.walle@patoux.fr

**PIÈCES NEUF OCCASION  
TRACTEURS FORD ET NH  
MOIS. BAT. NEW HOLLAND**

**Achat Épave  
ou Fatigué**



## ENTREPRENEURS DES TERRITOIRES

### RÉPERTOIRE DES ANNONCEURS

|                 |                        |
|-----------------|------------------------|
| A3F             | p 45 et 46             |
| ALO FRANCE      | p 33                   |
| MFR MONTAUBAN   | p 26                   |
| ACMA            | II de couverture       |
| BIHR            | p 47                   |
| BONNEL          | p 13                   |
| CGAO            | p 31                   |
| COUP ECO        | p 40                   |
| DICKEY JOHN     | p 13                   |
| FENDT           | III de couverture      |
| FERRI FRANCE    | p 42                   |
| FORS            | p 23                   |
| HORSCH          | p 15                   |
| KIROGN          | p 41                   |
| KUHN            | p 25                   |
| MAGSI           | p 39                   |
| MANIP           | p 36                   |
| MAILLEUX        | p 47                   |
| MERCURE         | p 34                   |
| NEW HOLLAND     | IV de couverture       |
| NOREMAT         | p 19                   |
| ROUSSEAU        | p 43                   |
| SALON DES ETA   | p 28 et 29             |
| SMA             | Rabat sur couv et p 17 |
| SOCARH ALLIANCE | p 5                    |

La seule revue exclusivement  
dédiée aux entrepreneurs  
de services Agricoles,  
Forestiers et Ruraux

## ENTREPRENEURS

## des Territoires



La revue officielle  
de la Fédération  
des Entrepreneurs  
des Territoires

MAGAZINE

LA REVUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS DE SERVICES AGRICOLES, FORESTIERS ET RURAUX

### 8 fois par an ne manquez pas :

- Nos compte-rendus et décisions de la fédération nationale,
- La présentation des matériels incontournables du métier de l'entrepreneur. Le point de vue des concepteurs comme des utilisateurs.
- Des portraits d'entrepreneurs et de leurs équipes grâce à nos interviews sur leurs chantiers.
- Les règles d'utilisation et d'application en produits phytosanitaires et semences.
- Les événements marquants de la profession rapportés et analysés.
- Des experts reconnus vous renseignent sur la législation et les règles à appliquer.
- Aides à l'embauche, amortissements et provisions... nous vous donnons des conseils utiles.
- Notre vitrine de toutes les innovations matériels.
- Occasion : la rubrique des bonnes affaires.
- Les agendas et compte-rendus des salons et événements de la profession.

### BULLETIN D'ABONNEMENT

#### Je suis adhérent

au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires.

Je m'abonne au tarif "spécial adhérents" pour :

1 an (soit 8 numéros) au prix de 23 €

Je joins mon règlement par chèque bancaire à l'ordre des Entrepreneurs des Territoires

Je souhaite recevoir une facture acquittée.



44, rue d'Aix • 75682 PARIS CEDEX 14  
Pour tout renseignements :  
Tél. 01 53 91 44 44

#### MES COORDONNÉES

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

#### Je ne suis pas adhérent

au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires.

Je m'abonne pour :

1 an (soit 8 numéros) au prix de 45 €

Je joins mon règlement :

Chèque bancaire à l'ordre des Editions Fitamant

Je souhaite recevoir une facture acquittée.

Carte bancaire N° \_\_\_\_\_

Date d'expiration \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_



Rue Menez Caon • BP 16 • 29 560 TELGRUC SUR MER  
Pour tout renseignements : Katell Le Corre Tél. 02 98 27 37 66

#### ACTIVITÉ

- Entrepreneurs de travaux agricoles     Concessionnaires
- Entrepreneurs de travaux forestiers     Constructeurs de matériels
- Entrepreneurs de travaux ruraux     Centre de formation
- Entrepreneurs de travaux publics     Autres (préciser)

Conformément à la loi informatique et libertés, vous disposez d'un droit d'accès aux informations vous concernant.



Gamme récolte



# Moisson certifiée FENDT



## Fiabilité et rendement,

c'est ce que vous exigez de vos machines de récolte.

C'est pour vous garantir ce résultat, que FENDT vous propose une gamme complète de moissonneuses-batteuses de 5 à 8 secoueurs et de presses à balles rondes à chambre variable. Ces matériels répondent tous aux critères d'excellence de notre marque : qualité, fiabilité, et longévité.

## Gamme Récolte Fendt

|        |        |             |
|--------|--------|-------------|
| 5220 E | 225 Ch | 5 secoueurs |
| 5250 E | 245 Ch | 5 secoueurs |
| 6250 E | 245 Ch | 6 secoueurs |
| 6250 L | 245 Ch | 6 secoueurs |
| 5270 C | 275 Ch | 5 secoueurs |
| 6300 C | 330 Ch | 6 secoueurs |
| 8300   | 348 Ch | 8 secoueurs |
| 8350   | 382 Ch | 8 secoueurs |

|        |        |        |
|--------|--------|--------|
| 2600 V | 120x60 | 160 cm |
| 2900 V | 120x60 | 200 cm |

Puissance ISO

# FENDT

FENDT est une marque déposée d'AGCO Corporation [www.fendt.com](http://www.fendt.com) 

# PUMA

## L'instinct des grandes plaines

■ **Puissant** : 4 modèles de 167 à 213 ch. ■ **Sobre** : faible consommation, vidange toutes les 600 heures. ■ **Racé Case IH** : Multicontroller V, transmission Full Powershift, injection Common Rail. **CASE IH** POUR CEUX QUI EXIGENT PLUS



**Offre Privilège  
spécial lancement**

**Renseignez-vous  
auprès de votre concessionnaire**

Pour plus de détails sur nos produits, les solutions de financement flexibles et ciblés proposées par CNH Capital et l'assurance personnalisée Safeguard pour vos matériels Case IH, contactez votre concessionnaire Case IH le plus proche. [www.caseih.com](http://www.caseih.com). Numéro vert : 0800 015 1953

Case IH recommande les lubrifiants **AKCELA**