

# ENTREPRENEURS

# des Territoires

M A G A Z I N E



## La Rochelle, port d'attache du 78<sup>e</sup> congrès des entrepreneurs

### VIE SYNDICALE

- Campagne 2010 : afficher son offre de travaux
- Les nouvelles technologies protègent les travailleurs isolés

### ACTUALITÉS

- Les entrepreneurs européens se rencontrent à Vérone

### DOSSIER

- Épandage : les pneus basse-pression sont-ils fiables ?
- Quelle méthode choisir pour récolter les TCR





**Landa**  
La passion de la qualité

Toutes les pièces...  
du semis jusqu'à la récolte.

Partenaire  
du 78<sup>e</sup> Congrès National  
de La Rochelle



- Un savoir-faire et une logistique de pointe pour répondre à vos attentes.
- Des produits et des marques de renommée mondiale...
- Un juste prix pour une qualité approuvée par plus de 15 000 clients.
- Des milliers de références toutes marques disponibles depuis nos 3 sites.

**Avec LANDA récoltez sans tracas !**

**3 adresses en France**

**SIÈGE SOCIAL**

Rue Pierre Curie  
Z.I. du Planty - La Guyonnière  
85607 MONTAIGU Cedex  
Tél. 02.51.48.86.86 - Fax 02.51.46.34.33

**AGENCE SUD**

Parc EURONORD (sortie 11 - St-Jory)  
2, rue du Parc  
31150 BRUGUIERES  
Tél. 05.61.74.22.88 - Fax 05.61.74.46.95

**AGENCE NORD ET EST**

4, rue du Commerce - Z.A. des Nuïsements  
51350 REIMS CORMONTREUIL  
Tél. 03.26.85.44.19 - Fax 03.26.85.43.70

Adresse postale :

BP 816 Cormontreuil - 51678 REIMS Cedex 2

Adresse postale :

BP 26 - 31150 FENOUILLET Cedex



## Entrepreneurs des Territoires MAGAZINE

### Directeur de la publication

Gérard Napias  
Président de la fédération nationale  
Entrepreneurs des Territoires

### Éditeur délégué et rédacteur en chef

Jacques Fitamant / sr2@fitamant.fr

### Rédacteur en chef adjoint

Erwan Le Duc / sr2@fitamant.fr  
tél. 02 43 92 46 56

### Rédacteurs

Pages Vie syndicale :  
Patrice Durand / p-durand@e-d-t.org  
Hélène Coulombeix, P. Bertrand,  
Dominique Lefebvre, François Delaunay,  
Raphaël Lecocq, Frédéric Ripoché,  
Gérard Vromandt.

### Chef de publicité

Arnaud Ropars / pub.edt@fitamant.fr  
2 rue Félix Le Dantec - 29000 Quimper  
tél. 02 98 98 01 41

### Assistante commerciale

Véronique Walliser / pub@fitamant.fr  
tél. 02 98 98 01 40

### Développement abonnement & diffusion :

Emmanuelle Le Meur  
tél. 02 98 98 01 47 / dev.com@fitamant.fr

### Relations abonnés

Elodie Artero / abo@fitamant.fr  
tél. 02 98 27 37 66

Mise en page : Marion Ferreira-Furic

Impression : Calligraphy-print

ISSN 1278 3927

CCAP N° 0613185572

Dépôt légal : janvier 2010 / N° 639000

Entrepreneurs des Territoires Magazine est  
la revue officielle de la fédération nationale  
**Entrepreneurs Des Territoires**



44, rue d'Alésia - 75014 Paris  
tél. 01 53 91 44 98  
mail : info@e-d-t.org

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

## 4 Éditorial

### Vie syndicale

- 6 • Les thèmes du congrès de la Rochelle
- 8 • Bonnes pratiques d'hygiène : les entrepreneurs concernés
- 10 • Campagnes de travaux 2010 : afficher son offre de prestation
- 13 • Agrément obligatoire pour les travaux de vidange des boues d'assainissement non collectif
- 14 • Les nouvelles technologies protègent aussi les travailleurs isolés
- 15 • Actualités



### Profession

- 18 • SARL Julien : sous la tension exactement
- 21 • Vincent Chantecaille : la gestion d'abord !

### Pilotage de l'entreprise

- 24 • Comment évaluer la valeur de sa clientèle ?
- 26 • Y a-t-il un copilote dans l'entreprise ?

### Actualités

- 30 • Les entrepreneurs ne veulent plus être les "Cendrillon" de l'agriculture
- 34 • Grégoire à la conquête des entreprises de travaux
- 37 • LMA : La forêt n'est pas oubliée
- 42 • En Alsace, l'ONF veut débarquer avec l'argent du contribuable

### Dossier

- 44 • Équipement pneumatique : attention au report de charge !
- 47 • Taillis à courte rotation : la récolte par ensileuse plus rentable
- 50 • Guidage et précision : tout un monde de nouveautés



### 54 Nouveautés

### 56 EDT Occa

# Cultivez vos projets

## le Crédit Mutuel vous accompagne

Crédit Mutuel  
LA banque à qui parler

CHCM - 88/90 rue Calénet - 75017 Paris

# LE DEFENDER FRANCHIT DÉCIDÉMENT TOUS LES OBSTACLES

**Non soumis  
au bonus/malus  
écologique**

**5 places**

**Sans  
TVS\***

Personne n'ignore l'expertise du Defender pour affronter tous les terrains. Le voici désormais aussi expert en fiscalité. La nouvelle homologation de la version 110 SW bénéficie d'une exonération du malus écologique et de la Taxe sur les Véhicules de Sociétés tout en bénéficiant de la polyvalence de 5 vraies places assises. Couple exceptionnel de la motorisation 2.4 turbo-diesel Common Rail, capacités légendaires de franchissement et de remorquage demeurent bien entendu de série !



**DEFENDER 110 STATION WAGON 5 places dès 31 200€<sup>TTC\*\*</sup>**  
[www.landrover.fr](http://www.landrover.fr)





## 2650 Dernière ligne droite pour le LMA

Le Parlement va examiner le projet de loi de modernisation (LMA) qui doit donner les moyens à l'agriculture de se préparer à l'après 2013. Cette échéance est sur la table avec la remise en jeu du budget européen, le démantèlement des organisations de marché, la fin des quotas laitiers.

La contractualisation suscite la circonspection de certains et la réprobation d'autres. À nos yeux, le projet n'est pas négatif. Si un contrat ne peut pas être à côté du marché, il peut fixer le volume, le prix, l'indexation, la qualité, la durée, le renouvellement et gérer le risque climatique et sanitaire, ce que nous faisons plus ou moins verbalement aujourd'hui.

Aucun article du projet de loi ne vient pénaliser les activités de prestations de service par l'introduction de dérogations, exemptions, comme nous l'avons connu dans le passé. Cela doit être souligné car c'est une première. À nous de veiller à ce que les parlementaires ne dénaturent pas le texte.

L'exclusion du projet de loi de l'extension du statut d'auto-entrepreneur à l'agriculture est un autre motif de satisfaction. Il ne comporte pas de demande de candidats à la création d'une activité de travaux. Pour autant, une plus grande flexibilité est indispensable : ce n'est pas parce que la récolte revient chaque année que cela ne justifie pas l'autorisation de dérogations exceptionnelles du temps de travail. La compétition est affaire de flexibilité, un point absent du projet qui concrétise par ailleurs l'exonération totale des cotisations sur les emplois saisonniers.

Le projet de loi développe des outils de limitation de la volatilité des prix avec l'assurance récolte qui serait souscrite par l'exploitant agricole qui bénéficierait alors du statut " d'agriculteur-entrepreneur " producteur-gestionnaire avisé et bénéficiaire des aides à la couverture de risques. Cette curiosité surprend par son décalage avec le quotidien des agriculteurs pour qui l'entrepreneur réalise des travaux agricoles. Mais elle reconnaît les valeurs des entrepreneurs de travaux : initiative, responsabilité, équilibre entre l'humain, le technique et l'économique.

La reconnaissance des entrepreneurs reste insuffisante, comme nous l'avons vu avec la restructuration betteravière : les entrepreneurs sèment, arrachent, débardent, déterrent, mais l'interprofession ne les compte pas parmi ses membres, sinon le nom du nouveau statut aurait été différent. Sachons faire de cette maladresse un bien. Notre profession demande donc à être associée aux interprofessions agricoles.

*Gérard Napias, Président de la Fédération nationale EDT*





**LEADER EUROPEEN DE  
REMORQUES POLYBENNE**



**BIGAB 10-14**



**BIGAB 14-17**



**BIGAB 15-19**



**BIGAB 10-14**

## BIGAB, UN CHOIX POUR LE FUTUR!



**BIGAB 20-24**



**BIGAB 7-10**



**BIGAB 10-14**



**BIGAB 17-20**

**FORS MW**  
We make it easy

**Usine:**  
E-mail: [info@forsmw.com](mailto:info@forsmw.com)  
[www.forsmw.com](http://www.forsmw.com)

**Agent/Importateur - France:**  
NEW SOLAGRI  
129 RD 349  
62990 BEAURAINVILLE  
E-mail: [new-solagri@wanadoo.fr](mailto:new-solagri@wanadoo.fr)

Nous nous réservons le droit de changer les prix et de faire des modifications sans avertissements préalables.  
Important : les photos utilisées dans cette publicité peuvent présenter des remarques sur mesure ou avec des spécificités liées à certains pays et de fabrication non standard.



**LE SUCCES N'EST PAS UN HASARD!**



# 78<sup>e</sup> congrès



## ENTREPRENEURS DES TERRITOIRES

**L'entrepreneur de travaux de demain, acteur essentiel  
du monde agricole, forestier et rural.**

**Les 11 et 12 mars 2010 à La Rochelle à l'Espace Encan**

### Le jeudi 11 mars 2010

**Le matin :** Assemblée générale des présidents de groupements EDT

**14 H 30 : Le renforcement des réglementations phytosanitaires, une menace ou une opportunité pour les entrepreneurs.**

Animation des débats : François-Xavier Pietri, journaliste économique au Parisien Aujourd'hui en France

- Le renforcement des réglementations de l'application de phytosanitaires avec Denis Monnier, entrepreneur de travaux viticoles, président de la commission environnement EDT.
- Présentation des résultats du baromètre Agro Distribution auprès des agriculteurs de décembre 2009 avec Rémy Serai, journaliste agro-équipement à la France Agricole

**15 H 00 : Fiscalité territoriale et fiscalité énergétique : où va-t-on ?**

- Flash-back sur le remboursement de la TIPP, M. Jean-Marie Lefort, vice-président EDT
- Le périmètre d'un bilan carbone, les marges de progrès en réduction des émissions, M. Antoine Cerisier, cogérant d'Ubat Bilan carbone.
- La nouvelle Contribution économique territoriale : M. Georges Lenair, fiscaliste expert comptable AGC Finistère 29, référent national CNCER, Mme Armelle Bénard, juriste fiscaliste à Comptabilité Gestion Océan 17.

**16 H 30 – 17 H 30 : Maxime Bossis, grand témoin du 78<sup>e</sup> congrès**

À deux mois et 15 jours de la Coupe du monde de football en Afrique du Sud, Maxime Bossis appartient à la "génération de 1984" qui "a ouvert le chemin" de 1998. Maxime Bossis apporte son témoignage avisé sur la préparation physique et psychologique d'un footballeur de haut niveau.

### Le vendredi 12 mars 2010

**9 H 00 : La gestion de l'entreprise de travaux en période de crise**

Introduction de Mme Eliane Quenu, présidente du groupe de travail sur les conjoints d'entrepreneurs EDT.

En 2009, le groupe de travail sur les conjoints d'entrepreneurs a engagé une réflexion de fond sur les métiers tertiaires dans l'entreprise : le secrétariat, l'administratif et la gestion des clients, des fournisseurs, des chantiers.

- Le passage de la fonction de secrétariat, d'administration et de gestion dans l'entreprise de travaux d'un conjoint à un salarié dans le cadre d'une reprise d'entreprise Mme Michelle Trespeuch, présidente de l'Union régionale EDT Pays de la Loire.
- Communiquer avec sa banque, une nécessité. Intervenir en amont, prévenir pour surmonter les passages difficiles. Table ronde avec un représentant du Crédit Agricole et M. Sébastien Baudelet, responsable marché agriculture au Crédit Mutuel Océan.

**10 H 00 : Accroître les performances de nos entreprises.** Présentations de deux actions :

Des entrepreneurs "Presta'Terre" en certification environnementale Iso 14 001 et présentation du film *Presta'Terre. Témoignage de M. Gérard Maréchal*, entrepreneur de travaux en Thiérache, président d'EDT Perspective et de M. Sébastien Merat, consultant chez Péri G Consultants. Ensuite, présentation d'une offre de formation aux entrepreneurs pour pérenniser le futur de l'entreprise, M. Jean-Marie Delpyrou, associé consultant à ProServe Qualité.

**11 H 00 : Se former pour soi et pour les autres.** Témoignage sur la formation à l'engagement individuel et collectif avec Mme Christiane Lambert, présidente de Vivea, vice-présidente de l'Ifocap.

**14 H 30 :** La compagnie "frissons volants" illustre l'application phytosanitaire avec Phyt'attitude de la MSA dans la scénette *Raymond et les anges*, suivie de *L'entrepreneur et la circulation routière des engins*.

**15 H 00 : Intervention de M. Dominique Bussereau**, président du Conseil général de Charente- Maritime.

**15 H 40 : L'entrepreneur, le maire et la population.** Débat avec M. Yves Pérochain, maire d'Arces-sur-Gironde, un représentant du Conseil général de Charente-Maritime et un entrepreneur de travaux agricoles.

**16 H 30 : Clôture du 78<sup>e</sup> Congrès** par M. Gérard Napias, président d'EDT.

# Lubrifiants pour l'agriculture

---

Une gamme complète

**HAUTES PERFORMANCES !**

**TRACTAGRI HDX FE 15W-30**  
**TRACTAGRI HDX SYN FE 10W-30**



**Les lubrifiants  
ÉCONOMISEURS  
de carburant !**



**TOTAL**

## Bonnes pratiques d'hygiène : Assurer la qualité des aliments de la " fourche à la fourchette "

Faisant suite aux différentes crises sanitaires des années 90, l'Union Européenne a revu et harmonisé sa législation alimentaire avec pour objectif d'assurer un niveau élevé de protection de la santé du consommateur, de garantir la sécurité sanitaire des aliments tout en favorisant la libre circulation des produits.

Le règlement cadre européen 178/2002 définit ainsi les grands principes en matière de sécurité sanitaire des aliments. Ce règlement de base a été complété par d'autres règlements, formant ainsi ce qu'on nomme le " paquet hygiène " applicable depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006, réglementation qui est en cours d'intégration dans le code rural national.

### Le contenu réglementaire du Paquet Hygiène

La sécurité sanitaire des aliments est au cœur du dispositif. Aucune denrée ne peut être mise sur le marché si elle est considérée comme dangereuse. Tous les opérateurs de la chaîne alimentaire sont ainsi concernés, de la production primaire à la transformation jusqu'à la distribution des denrées alimentaires et des aliments pour animaux : agriculteurs, entrepreneurs de travaux, transporteurs, distributeurs, restauration collective, fabricants d'aliments, etc. Les clients et les fournisseurs de chaque opérateur de la chaîne alimentaire doivent être identifiés pour les activités qu'ils gèrent.

Les exploitations agricoles doivent être enregistrées auprès de leur chambre d'agriculture.

La principale conséquence de la mise en œuvre de cette réglementation est l'amélioration de la qualité sanitaire contrôlée sur l'ensemble de la chaîne alimentaire par les services officiels, et en particulier sur l'application de bonnes pratiques d'hygiène chez les agriculteurs principalement, mais également par les entrepreneurs réalisant des travaux sur la production primaire chez leurs clients et dans l'exercice de cette fonction.

### Les points de contrôle

La conditionnalité des aides Pac reprend une partie des dispositions de ces règlements.

Le respect des bonnes pratiques se traduit, pour chaque opérateur, par la connaissance des risques sanitaires attachés aux produits et la mise en place de mesures de maîtrise de ces risques.



*La sécurité alimentaire concerne tous les acteurs de la chaîne alimentaire : agriculteurs, entrepreneurs de travaux, abattoir, entreprise agro-alimentaire...*

Pour chaque type de production, des guides de bonnes pratiques sont en cours de rédaction afin d'aider chaque acteur de la chaîne à respecter les exigences du Paquet Hygiène.

L'inspecteur tiendra compte de la qualité de l'environnement immédiat de la parcelle, du respect des règles d'épandage et de fertilisation, de la traçabilité des plants et semences (semences certifiées ou semences de ferme), de la propreté de l'eau d'irrigation ou d'immersion, de l'élimination des déchets, de la mise en œuvre des bonnes pratiques d'hygiène des conditions de récolte et de stockage et de transport des denrées. Des contrôles des engins de transport pourront être effectués. L'hygiène applicable au personnel ainsi que la formation de ces derniers aux bonnes pratiques d'hygiène sont également des points importants de cette réglementation.

Le Paquet Hygiène oblige également les producteurs à rendre compte de la traçabilité des produits entrants ainsi que de leurs produits, en fournissant notamment l'adresse de leurs clients.

Toutes ces exigences reprenant des obligations légales ou qui sont de l'ordre de la bonne pratique professionnelle de chaque filière, seront reprises au travers de guides de bonnes pratiques validés par

(1) Indiquer les règlements qui vous sont applicables : Règlements (CE) 852/2004, (CE) 183/2005, (CE) 882/2004





Les entrepreneurs de travaux agricoles, comme pour le contrôle Pac, sont susceptibles d'être contrôlés.



277 contrôles au niveau national ont été réalisés pour 2009, surtout sur les produits à risques plus particulièrement ciblés : fruits et légumes consommés, céréales et fourrages.

les pouvoirs publics et mis à disposition des opérateurs. Ces exigences sont également décrites, de manière générale, dans l'annexe I du règlement (CE) 852/2004.

### Pour les professionnels : une obligation de résultats, le choix des moyens

Les pouvoirs publics ont incité les instituts techniques professionnels à constituer des groupes de travail rassemblant les professionnels afin de rédiger, pour chaque type de production, le guide de bonnes pratiques correspondant. Arvalis-Institut du Végétal a coordonné les travaux sur le document relatif aux grandes cultures et a entamé le guide relatif aux matières premières de l'alimentation animale. Aucun de ces documents n'a encore été validé scientifiquement par l'Afssa à ce jour.

La Fédération Nationale EDT participe pour les entrepreneurs, depuis deux ans, à la rédaction de ces guides ayant fait le choix pour la prestation de services de travaux agricoles d'adopter les mêmes obligations que la production. D'application volontaire, ces documents permettent à l'opérateur d'identifier individuellement les risques sanitaires sur son exploitation et de prendre les mesures de maîtrise nécessaires. En cas de contrôle portant sur le respect de la réglementation, si l'opérateur fait référence au guide, le contrôle vérifiera la réalité de sa mise en œuvre. Si l'opérateur ne fait pas référence au guide, il devra formaliser lui-même les bonnes pratiques qu'il estime devoir mettre en œuvre, le contrôle portera alors sur la pertinence de son plan d'action en matière de protection des consommateurs et sur leur mise en œuvre réelle.

### 227 contrôles réalisés en 2009

Les contrôles "conditionnalité des aides" applicables sur les exploitations bénéficiant des aides PAC sont indépendants du contrôle "Paquet Hygiène", bien qu'effectués par les mêmes agents. En effet, les exploitations non aidées devront répondre aux exigences du Paquet Hygiène. Les premiers contrôles hors cadre de la conditionnalité des aides ont com-

mencé en 2009. Les méthodes de contrôle ont déjà été testées sur le terrain sur des exploitations de lycées agricoles depuis fin 2007.

Les entrepreneurs de travaux agricoles, comme pour le contrôle Pac, sont susceptibles d'être contrôlés. 277 contrôles au niveau national ont été réalisés pour 2009, surtout sur les produits à risques plus particulièrement ciblés : fruits et légumes consommés crus dont le cresson, céréales et fourrages. À terme, toutes les entreprises seront susceptibles d'être contrôlées et des sanctions seront définies.

Le ministère de l'Agriculture a créé un site Internet d'information sur le Paquet Hygiène [www.paquethygiene.com](http://www.paquethygiene.com). Une fois parus au journal officiel, les guides hygiènes concernant directement les entreprises de travaux agricoles seront mis en ligne sur le site Internet d'EDT [www.edt.org](http://www.edt.org).

**Hélène Coulombeix** ■

#### Recommandations générales :

- archiver les bons de livraison ou établir la liste des clients avec les transactions correspondantes ;
- conserver les analyses relatives à la qualité sanitaire si elles existent ;
- en cas de suspicion de contamination liée à ses pratiques ou à l'environnement, alerter les autorités compétentes ;
- en cas de contamination par l'environnement, appliquer les moyens de maîtrise définis par les pouvoirs publics ;
- stocker les déchets hors des parcelles (sauf si valorisés comme amendements) et à l'écart des produits agricoles ; les éliminer en respectant la réglementation ;
- sensibiliser l'ensemble des opérateurs intervenant sur l'exploitation aux bonnes pratiques d'hygiène ;
- être enregistré au moyen du numéro Siret ;
- faire appliquer l'arrêté du 16 juin 2009 par l'agriculteur.

Remerciements à la DGAL

## Campagnes de travaux 2010 : afficher son offre de prestation et s'affirmer sur les marchés

Sur qui vont pouvoir compter les entrepreneurs dans les mois à venir pour faire face à la crise ? Sur eux-mêmes bien sûr, et sur leur capacité à accroître ensemble leur professionnalisme.

À l'occasion de visites en entreprises pour mettre en place les sessions de formation, les consultants du cabinet Proserve ont fait un état des lieux des forces et des faiblesses des entreprises de travaux agricoles. Celui-ci pourrait paraître anodin si la crise agricole n'était le sujet numéro un des assemblées générales de l'hiver 2009-2010.

Les craintes exprimées à l'automne dernier sur les conséquences de la baisse des prix agricoles et du maintien des charges élevées ne se sont pas réalisées, avec un emballement des défaillances de paiement des factures de travaux. Pour autant, les entrepreneurs font état, ici et là, d'une plus grande difficulté à se faire payer par des clients qui, sans être de mauvais payeurs, n'ont plus de trésorerie. Il n'est pas aisé d'avoir une situation nationale sur ce point. Lors de la commission agricole EDT réunie début février à Paris, les commentaires ont été abondants sur ce point, avec des approches selon les travaux réalisés, selon les orientations de production.

Plus de peur que de mal sur 2009, pourrait-on dire globalement en attendant que les résultats économiques et financiers de la profession ne soient disponibles.

L'horizon pour les six mois à venir n'est pas franchement orienté au beau temps côté prix agricoles.

D'ici les prochaines récoltes, les clients vont devoir trouver la trésorerie pour engager les productions. Les prêts de trésorerie du plan de soutien à l'agriculture, s'ils n'ont pas comblé les pertes 2009, pourraient contribuer à engager la prochaine campagne.

Mais c'est plutôt du côté de la multiplication tous azimuts d'offres de travaux "à l'entreprise" que se profile la difficulté majeure des prochains mois pour les entrepreneurs dans les départements. Plus de travaux à l'entreprise et moins d'entreprises de travaux, pourrait-on dire. La consultation des offres sur les sites Internet spécialisés le confirme : les offres de travaux à prix "low cost" abondent pour attirer le client. L'effet boomerang des ventes historiques de matériel agricole en 2007-2008 arrive donc maintenant pour perturber les marchés. Ces offres "spot" disparaîtront, car la mauvaise gestion ne paie pas, mais elles portent un coup sévère aux professionnels.

### Un investissement total dans l'hypermécanisation

La force des entrepreneurs réside dans une hypermécanisation et des compétences techniques très développées, particulièrement liées aux machines de relève Proserve qualité. Lors des visites,

*D'ici les prochaines récoltes, les clients vont devoir trouver la trésorerie pour engager les productions. Les prêts de trésorerie du plan de soutien à l'agriculture, s'ils n'ont pas comblé les pertes 2009, pourraient contribuer à engager la prochaine campagne.*







© Jean-Marie DELPEYROU

*La force des entrepreneurs ? Leur hypermécanisation et la maîtrise de compétences techniques adaptées au machinisme.*

les consultants ont relevé une *“ gestion de l'activité saisonnière, avec un investissement total des entrepreneurs, des salariés et même des saisonniers, et une politique de rémunération cohérente par rapport à ce type d'investissement ”*.

Les entreprises sont de très petite taille et vivent en quasi-autarcie dans leur périmètre d'intervention locale. *“ Peu d'entre elles ont une politique de développement du fait d'une clientèle relativement fidèle, ce qui génère une focalisation des relations contractuelles sur le prix de vente des prestations ”*, ont remarqué Jean-Marie Delpyrou et Carine Barbey de Proserve Qualité.

### **Une relation client-fournisseur subie**

Les entrepreneurs entretiennent une relation basée sur la confiance et la parole donnée avec leurs clients. Les entrepreneurs ont des difficultés à valoriser leurs compétences auprès de leurs clients, alors qu'elles sont largement supérieures à ce qu'ils expriment oralement. De ce fait, ils ont également des difficultés à définir des profils de salariés, que ce soit pour un recrutement ou dans le cadre de recrutements pour un développement, ou pour élargir leur activité en période creuse. Il leur est de fait difficile de sortir de leur territoire pour étendre leur activité et leur savoir-faire.

*“ L'absence de politique commerciale organisée et structurée est donc une faiblesse majeure de la part d'entreprises qui hésitent à affirmer et s'affirmer ”*, soulignent les consultants. Cette discrétion

joue contre les entrepreneurs.

Plus globalement se dégage un mal d'image et de reconnaissance. Les entrepreneurs ont à affirmer leur rôle au sein du territoire et assurer la qualité du travail produit.

Des démarches sont susceptibles de corriger de nombreux points évoqués et peuvent permettre d'asseoir de vrais métiers, mieux définis et de fait mieux valorisés, au-delà de la qualité d'une grande mécanisation maîtrisée en général.

### **Sessions interrégionales 2010 au choix d'une démarche de structuration**

*La mise en place d'une sensibilisation orientation au choix d'une démarche de structuration est une réponse pour surmonter les réglementations et pérenniser le futur de l'entreprise. Une formation “ entrepreneurs ” de deux jours est ouverte aux chefs d'entreprise qui veulent se structurer, se différencier et pérenniser leur entreprise.*

**Inscriptions :**

Proserve Conseil Qualité

Session interrégionales - 2010 EDT

Tél. : 01 64 14 41 30 - 06 37 05 94 86

[contact@proservequalite.fr](mailto:contact@proservequalite.fr)

# Agrément obligatoire pour les travaux de vidange des boues d'assainissement non collectif

D'ici le 9 avril 2010, les professionnels ayant une activité de vidange des fosses septiques doivent faire une demande d'agrément auprès du Préfet de leur département.

Complétant sa trilogie de textes relatifs à l'assainissement non collectif, le pouvoir réglementaire a adopté, le 7 septembre 2009, un arrêté fixant les modalités d'agrément des personnes réalisant les vidanges et prenant en charge le transport et l'élimination des matières extraites, c'est-à-dire les boues issues des fosses septiques des particuliers notamment. Il convient tout d'abord de souligner que cet arrêté opère une distinction nette entre l'entretien d'une installation (qui se résume au nettoyage des fosses) et la vidange (qui s'entend comme l'extraction des matières).

## 9 avril, la date butoire

Ainsi, toute personne qui exerce à ce jour tout ou partie de cette activité de vidange a jusqu'au 9 avril 2010 pour adresser au préfet de son département une demande d'agrément.



Un vidangeur agréé a le statut de producteur de boues (article 8 de l'arrêté), il devient donc responsable de l'élimination des matières de vidange dès lors qu'il les a extraites d'un dispositif d'assainissement non collectif.

L'arrêté fixe le contenu du dossier de demande d'agrément (article 3 et annexe 1) et précise le déroulement de la procédure :

- dépôt du dossier auprès de la préfecture du département dans lequel est domicilié le demandeur ;
- soumission du dossier (s'il est complet) pour avis du conseil départemental de l'environnement sur les risques sanitaires et technologiques ;
- décision d'agrément formalisée par un arrêté préfectoral ;
- inscription sur la liste des personnes agréées.

## Un agrément valable 10 ans

L'agrément est délivré pour une durée de 10 ans, il est renouvelable sur demande expresse du bénéficiaire. Il peut être suspendu ou retiré si le bénéficiaire ne respecte pas les obligations qui lui incombent.

L'arrêté vise à assurer une bonne gestion et une traçabilité du devenir des matières de vidange comparables aux règles applicables aux boues des stations d'épuration.

À ce titre, il impose un certain nombre d'obligations aux personnes agréées pour réaliser les vidanges, le transport et l'élimination des matières extraites : bordereau de suivi des matières de vidange, registre des bordereaux de suivi à conserver pendant 10 ans, bilan annuel de l'activité de vidange à adresser au préfet.

## Un statut de producteur de boues

Soulignons que le vidangeur agréé a le statut de producteur de boues (article 8 de l'arrêté), il devient donc responsable de l'élimination des matières de vidange dès lors qu'il les a extraites d'un dispositif d'assainissement non collectif.

### Pour en savoir plus :

Arrêté du 7 septembre 2009 fixant les prescriptions techniques applicables aux installations d'assainissement.



 RETRAITE

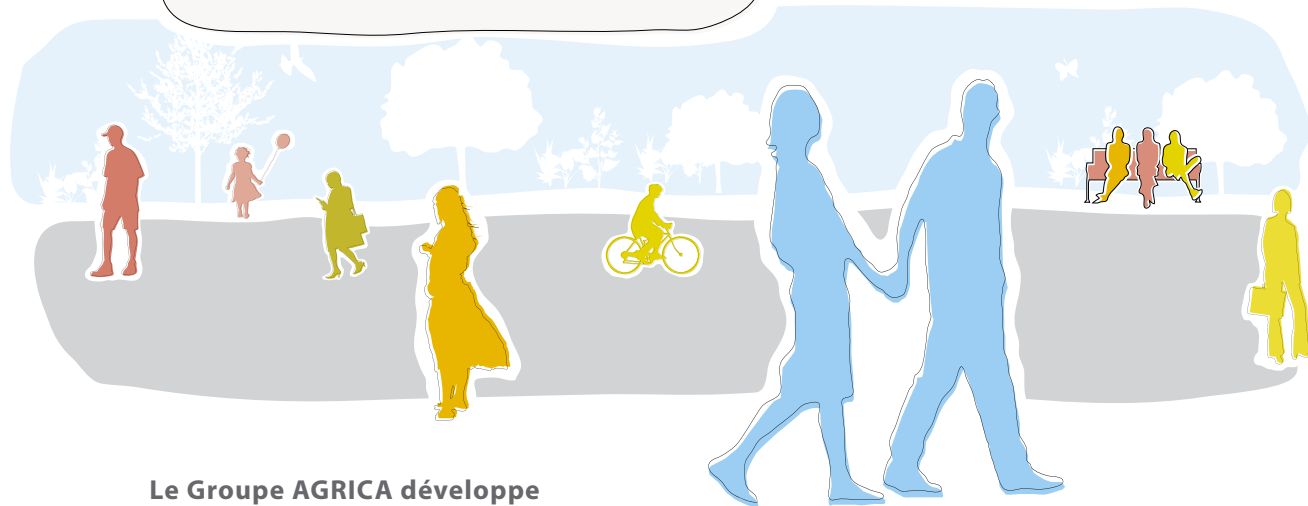
 PRÉVOYANCE

 SANTÉ

 ÉPARGNE



“Le Groupe AGRICA  
s'engage durablement  
pour assurer  
la protection de tous.”



**Le Groupe AGRICA développe  
des solutions sur mesure et innovantes  
pour le monde agricole,** en matière  
de retraite complémentaire, d'épargne,  
de santé et de prévoyance.

## Les nouvelles technologies protègent aussi les travailleurs isolés

Le recours aux technologies de l'information permet aussi d'améliorer la sécurité des utilisateurs. En voici un exemple avec le Dati (dispositif d'alarme pour travailleur isolé) en milieu forestier.

Le Dati transmet une alarme vers un poste de surveillance ou une centrale de télésurveillance lorsqu'un travailleur isolé se trouve en situation anormale. Cette alarme peut être déclenchée par une action manuelle volontaire ou de manière automatique par la perte de verticalité ou l'immobilité prolongée du travailleur isolé. En forêt, les équipements proposés sont le plus souvent composés d'un dispositif mobile porté par le travailleur isolé et assurant la fonction Dati, en liaison radio avec un boîtier relais transportable ou implanté sur le véhicule de service. Celui-ci assure, par le réseau GSM, la transmission au centre de surveillance de l'alarme et de ses coordonnées géographiques s'il est équipé d'un récepteur GPS.

### Différents points liés à la technologie

Les informations qui doivent être transmises jusqu'au centre de surveillance transitent entre le travailleur forestier et le boîtier relais, par l'intermédiaire d'une liaison radio HF dont la portée est variable en fonction de la puissance de la partie mobile et de la performance des antennes. Plus la puissance radio est importante, plus l'autonomie du boîtier relais est raccourcie. Par conséquent, si ce boîtier relais est installé sur le véhicule, la couverture du Dati sera plus étendue, mais l'exploitation forestière sous le contrôle du Dati ne pourra s'opérer que dans un secteur limité par la position du véhicule. L'utilisation d'un boîtier relais mobile est beaucoup plus souple. Elle offre en effet la possibilité de suivre l'évolution de l'exploitation et de fournir une meilleure localisation du secteur concerné tout en limitant les contraintes de portée radio. Pour transmettre les informations d'alarme et de géolocalisation aux secours, les réseaux GSM sont utilisés. Il importe donc de s'assurer que la zone d'exploitation est correctement desservie par la couverture GSM. En l'absence de réseau, la situation du travailleur forestier isolé restera donc risquée, et il importera de l'informer qu'il se trouve dans un secteur non couvert par la téléphonie mobile. Une solution alternative consisterait à mettre en œuvre une liaison téléphonique satellitaire.

### Des dispositifs avec ou sans " sécurité positive "

La localisation par récepteur GPS ne sera assurée que si l'équipement Dati est en mesure de capter un minimum de 3 satellites, voire 4, pour une meilleure précision. Il faut donc s'assurer que cette condition est remplie, en particulier en forêt dense. Les systèmes GPS peuvent être entachés d'erreurs de positionnement. Lorsque le Dati est à sécurité positive (détection du dysfonctionnement de la liaison par un contrôle permanent et automatique entre le mobile équipant le travailleur isolé et le poste de surveillance), des alarmes intempestives peuvent être déclenchées : perte de la liaison radio, déchargement de batterie, panne du mobile. Dans ces situations, il importe de pouvoir lever le doute vis-à-vis du travailleur isolé en disposant d'un moyen de le contacter. *A contrario*, si le Dati n'a pas été conçu en respectant ce concept de " sécurité positive ", aucune alarme ne sera transmise lors de ces dysfonctionnements, mais le dispositif sera alors inopérant. L'organisation des secours doit également faire l'objet de procédures spécifiques. Les délais d'intervention sont importants et ne doivent jamais être sous-estimés. Cette organisation requiert un minimum d'informations sur le matériel utilisé, les moyens d'accès et la topologie, la proximité d'un plan d'eau, etc.

Au final, le recours à un Dati est envisageable pour organiser les secours en milieu forestier. L'efficacité des Dati dépendra de la couverture GSM des chantiers et du type de matériel mis en œuvre. Un matériel à " sécurité positive " sera plus performant, mais plus contraignant du fait des alarmes techniques qu'il peut déclencher. La localisation par GPS est satisfaisante en milieu forestier. Enfin, l'utilisation d'un système de type boîtier relais mobile semble, du fait de sa mobilité, mieux adaptée à ces postes de travail que la solution d'un boîtier relais solidaire du véhicule.

**P. Bertrand (INRS) ■**



## Actualités !

### Infos

01 47 87 12 12

Service d'information juridique / Vie pratique

VIE SYNDICALE

### Contrôle obligatoire des pulvérisateurs avant le 31 mars 2010

Le contrôle obligatoire des pulvérisateurs est entré en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009. Après une année de mise en place, la première tranche de contrôles est en cours. Pour trouver la liste des centres de contrôle agréés dans votre département, adressez-vous à GIP PULVES, 361 rue Jean-François Breton, BP 5095, 34196 Montpellier Cedex 5. Tél. : 04 67 04 63 00 - Fax : 04 67 04 63 06 - <https://gippulves.cemagref.fr>. Les entreprises de travaux dont le 8<sup>e</sup> et le 9<sup>e</sup> chiffres du numéro Siren sont compris entre **00 et 19** doivent faire contrôler leur pulvérisateur avant le **31 mars 2010**. Les entreprises dont le 8<sup>e</sup> et 9<sup>e</sup> chiffres du numéro Siren sont compris entre **20 et 39** devront faire contrôler leur pulvérisateur avant le **31 décembre 2010**. En cas de difficulté pour trouver un centre de contrôle, faites-en part à votre syndicat départemental, mais en tout état de cause, inscrivez votre matériel. Pour faciliter la mise en place progressive du dispositif, il est envisagé de ne pas pénaliser en 2010 les professionnels concernés qui, lors d'une inspection, pourront justifier de leur inscription en vue du contrôle auprès d'un organisme agréé.

### Mesures environnementales : changement de méthode



Le ministre de l'Agriculture Bruno Lemaire a proposé de changer de méthode de travail pour les décisions liées à l'environnement.

À l'occasion de la présentation de ses vœux, le ministre de l'Agriculture Bruno Le Maire a affirmé le 21 janvier qu'il allait, en concertation avec Jean-Louis Borloo, le ministre de l'Écologie, "changer de méthode de travail pour que toute décision liée à l'environnement soit supportable pour les agriculteurs". Le Grenelle de l'environnement, au travers de deux lois, accouche de nombreuses décisions qui touchent directement l'économie agricole (Plan Écophyto 2018, trame verte, etc.). Pour toute nouvelle mesure, "une étude d'impact" sera réalisée afin de "répondre à trois questions" : le bénéfice réel pour la société de la mesure environnementale préconisée, son impact économique pour la filière concernée, l'harmonisation européenne possible de ces nouvelles règles. Le 9 février, le président de la République en déplacement dans le Loir-et-Cher sur le thème de l'avenir des territoires ruraux a confirmé cette nouvelle approche sur les mesures environnementales, source de distorsions de concurrence au sein de l'UE selon l'application nationale et d'investissements lourds qui mettent en danger les entreprises lorsque les prix ne couvrent pas les coûts de production. C'est la situation des entreprises de travaux qui professionnalise l'application des phytos sans perspective de



Les entreprises de travaux dont le 8<sup>e</sup> et le 9<sup>e</sup> chiffres du numéro Siren sont compris entre 00 et 19 doivent faire contrôler leur pulvérisateur avant le 31 mars 2010.

L'enrubannage,  
notre champ d'action

100% QUALITÉ • 100% SÉCURITÉ  
5 couches  
ORIGINALES  
100% SERVICE

**SILOTITE**  
by farmipac

www.silotite.com

## Dernière minute

**Interdiction d'épandage  
d'ammoniac agricole.**

Les entrepreneurs de travaux  
spécialisés dans l'épandage  
d'ammoniac sont invités  
à se connecter sur le site  
**www.e-d-t.org.**

rentabilité assurée, avec des prix agricoles en berne et un environnement concurrentiel soutenu.

### **Rectificatif de l'article sur la nouvelle contribution économique territoriale dans EDT 46**

Dans la précédente édition du magazine EDT 46, il fallait lire dans l'article sur la nouvelle contribution économique territoriale en page 14 les points suivants : Le minimum de cotisation foncière des entreprises est assis sur un montant de base voté par le conseil municipal entre 200 et 2 000 euros. Le montant voté est multiplié par le taux, ce qui donne le montant de la cotisation foncière des entreprises. Le minimum de cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises est dû pour un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 euros et non inférieur comme indiqué par erreur.

Par ailleurs, la loi de finances pour 2010 donne une nouvelle définition de la valeur ajoutée servant de base à cette taxe. Aux ventes s'ajoutent les " plus-values de cession d'éléments d'immobilisations corporelles et incorporelles, lorsqu'elles se rapportent à une activité normale et courante ". C'est nouveau. Cette phrase de l'article 1586 sexies du code des impôts retiendra l'attention des entreprises de travaux agricoles et forestiers. Que faut-il entendre par " normal et courant " ? EDT attend une réponse à cette question qui sera utile aux entrepreneurs pour la déclaration de mai prochain.

### **Les calendriers de déclaration et paiement de la contribution économique territoriale (CET)**

Ce n'est pas un, mais deux calendriers de déclaration et paiement de la contribution économique territoriale qui se mettent en place avec le nouvel impôt ; un pour la cotisation foncière des entreprises, un pour la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises. La cotisation foncière des entreprises est à payer en deux fois, un acompte au 15 juin et le solde au 15 décembre. Pour 2010, l'acompte devant être versé au 15 juin 2010 par les contribuables dont le montant de la taxe professionnelle 2009 a atteint au moins 3 000 € sera calculé en retenant 10 % de leur cotisation de taxe professionnelle due en 2009. Pour la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises, les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 152 500 € déclarent au plus tard le 2<sup>e</sup> jour ouvré suivant le 1<sup>er</sup> mai leur montant de valeur ajoutée. (Si le chiffre d'affaires dépasse 500 000 €, la déclaration est effectuée par Internet. Le versement diffère selon le montant à acquitter : s'il est inférieur à 3 000 €, le versement de la cotisation se fait en une fois en même temps que la déclaration. S'il est supérieur à 3 000 €, l'entreprise verse deux acomptes de 50 % (l'un au 15 juin et l'autre au 15 septembre). Le solde étant versé, le cas échéant, au mois de mai de l'année suivante.

Autre aspect : les délais de réclamation diffèrent entre la cotisation foncière et la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises.

### **Effondrement des ventes d'engins en 2009 : le BTP plus touché que l'agricole**

Les immatriculations de tracteurs agricoles neufs toutes catégories ont été de 39 757 unités immatriculées en 2009 contre 43 661 en 2008, a annoncé le syndicat des constructeurs début février. La baisse de 8,9 % toutes catégories est plus importante en tracteurs agricoles standard (71,2 % des immatriculations totales de tracteurs agricoles) qui reculent de 10 % entre 2008 et 2009 après un + 16 % entre 2007 et 2008. Le marché des télescopiques est en net repli par rapport à 2008, repli causé principalement par la crise du lait et la chute du prix des céréales. Comme rien ne permet de voir s'arrêter la détérioration de la conjoncture agricole observée depuis fin 2008 dans tous les secteurs, la baisse des immatriculations pour toutes les catégories de tracteurs devrait se poursuivre, sous réserve de la situation conjoncturelle, à l'automne prochain. L'année 2009 restera comme une année d'effondrement, selon le Syndicat des entreprises internationales de matériels de travaux publics, mines et carrières, bâtiment et levage (Seimat). En effet, avec une baisse de 57 % des ventes unitaires de matériels de BTP, 18 394 machines ont été vendues en 2009, soit 24 791 machines de moins qu'en 2008. Les niveaux records de 2008 étaient de 43 185 machines vendues et en 2007 de 48 000 ventes. Pour 2010, le Seimat ne fait pas de prévision annuelle, se justifiant par l'incertitude et un attentisme liés à un environnement économique incertain. Côté location de matériels BTP, 2009 est aussi une année noire. Le bilan 2009 du secteur de la location de matériels de BTP établi par le syndicat DLR annonce une baisse du chiffre d'affaires de 13 %, une contraction des investissements égale à 70 % et une baisse de 6 % des effectifs. Pour 2010, il n'y aurait pas de " véritable reprise avant décembre 2010 ".



*Dans le BTP, la chute de ventes de matériel est de plus de 50 %.*



## Record de créations d'entreprises en 2009

La création d'entreprise a battu des records en France, selon les statistiques publiées par l'Insee : 580 193, soit 74,9 % de plus qu'en 2008, avec une pointe à +87 % dans les services. 320 019 créateurs ont choisi le statut d'auto-entrepreneur, contre 152 300 sociétés. Autre record : 63 000 défaillances d'entreprises ont été enregistrées en France la même année.

## Création du Centre national de la propriété forestière

Le Centre national professionnel de la propriété forestière et des centres régionaux de la propriété forestière sont regroupés dans le cadre de la revue générale des politiques publiques. Un projet d'ordonnance du 6 novembre 2009 a été transmis au Parlement en ce sens. Le nouvel établissement, dénommé Centre national de la propriété forestière, a des missions en matière de développement, d'orientation et d'amélioration de la gestion forestière des bois, forêts et terrains privés (schémas, plans et agréments). Dans chaque région ou groupe de régions, une délégation régionale dénommée "centre régional de la propriété forestière", est dotée d'un organe délibérant.

## Disparition en Charente

Christian Dubois est décédé le 4 février dernier à l'âge de 44 ans, a annoncé Philippe Jean, président du syndicat des entrepreneurs de Charente. Membre actif et dévoué de l'équipe du syndicat des entrepreneurs, il faisait partie de l'équipe du Congrès à La Rochelle. Reconnue par tous, son entreprise dynamique proposait les prestations de qualité en ensilage et moisson. Nous adressons toutes nos condoléances à son épouse Christelle et à sa famille.

## Premier bilan de la LME sur les délais de paiement

Un rapport sur la loi de modernisation de l'économie (LME) fait un bilan positif sur la réduction à 60 jours des délais de paiement. Présenté 18 mois après son vote définitif à l'Assemblée nationale le 17 février, le rapport provisoire présenté par Jean Gaubert, député et Patrick Ollier, président de la commission des Affaires économiques, fait état d'un bilan satisfaisant sur la réduction à 60 jours des délais de paiement en affichant "une réduction moyenne de onze jours des délais de paiement, selon les chiffres transmis par le gouvernement". Cela étant, le rapport relativise cet optimisme en relevant le nombre d'accords dérogatoires. Il pourrait l'être aussi selon les activités, en particulier dans l'agriculture et le forestier. En ce qui concerne les travaux agricoles et forestiers, aucun accord dérogatoire à la loi n'a été signé : aussi, le paiement doit être fait dans le délai indiqué sur la facture, et en tout cas dans un délai qui ne dépasse pas 60 jours. Au-delà, le fournisseur devient le banquier de son client, une situation que vivent mal les entrepreneurs concernés.



**Venez vivre la forêt  
et le bois dans toute  
leur dimension.**

Le monde des experts en sylviculture et en exploitation forestière se donne rendez-vous ici. Découvrez les multiples facettes de la branche à un niveau international de premier plan. Prenez part aux congrès et forums aux programmes très complets et venez vous informer sur les expositions spécifiques.

Contact en France :  
Promessa  
tél : 01 34 57 11 44  
promessa@promessa.com

**INTERFORST** 2010

Neue Messe München 14-18 juillet

11<sup>e</sup> Salon International de la Sylviculture  
et de l'Exploitation forestière Congrès  
scientifique et expositions spécifiques

[www.interforst.de](http://www.interforst.de)



Bayern innovativ





## SARL Julien : sous la tension exactement

Installé dans l'Orne, l'entrepreneur Luc Julien entretient depuis 27 ans les abords des lignes électriques pour RTE. L'expérience acquise a permis à son entreprise d'obtenir la qualification Qualiterritoires "travaux sous et aux abords des lignes HTB", la première du genre.

Le siège de la SARL Julien est basé au cœur de La Ferrière-aux-Étangs, une petite commune de l'Orne en Basse-Normandie, près de Flers. Bien en vue, en bord de route, un totem en cèdre accueille les visiteurs et attire indiscutablement le regard des passants. Conçu dans une seule bille de bois, l'œuvre mérite d'être citée, car elle a été finement taillée avec... une tronçonneuse. Rien de plus normal, puisque son auteur, Gérard Ferruel, est ex-champion de France de sculpture sur bois dans cette catégorie. Ce "travail d'orfèvre" symbolise bien en tout cas le professionnalisme et le souhait de qualité permanente du prestataire dans ses travaux. Le ton est donc donné, d'autant plus que fin 2009, la SARL Julien inaugurerait une nouvelle qualification Qualiterritoires pour des prestations d'entretien

de l'environnement autour des lignes électriques gérées par le Réseau de Transport d'Électricité (RTE). Ces travaux l'occupent toute l'année. Mais elle a su également adapter ses prestations à une clientèle de collectivités et de particuliers, en proposant des services liés à l'entretien des arbres.

### Obtention de Qualiterritoires

Pour Luc Julien, l'obtention de Qualiterritoires n'est pas une "révolution" pour son entreprise, bien installée depuis près de trente ans et dont le savoir-faire est connu et apprécié. La démarche qu'il a dû mettre en oeuvre est à l'initiative d'un de ses principaux clients. "C'était le souhait de RTE, indique-t-il. Nous avons reçu cette demande en mai 2009 pour que la qualification soit effective en décembre. L'élaboration

du dossier a nécessité une longue préparation, quelques frais, et au final nous avons obtenu ce certificat. Ce n'est pas un problème puisque la qualification nous valorise. Mais il faut savoir que nous avons toujours d'excellents retours de nos clients chaque année. La demande de RTE s'explique néanmoins par le fait que les entreprises interviennent dans un contexte particulier à risque, celui des hautes tensions". Dans le courrier que reçoit Luc Julien, il est mentionné que "l'organisme professionnel de qualification des entreprises de travaux [...] Qualiterritoires a développé la qualification "travaux sous et aux abords des lignes HTB" à laquelle s'est associée RTE". Haute Tension B (HTB) concerne les tensions supérieures à 50 000 volts en courant alternatif et 75 000 volts en courant continu. Les prestataires

intervenant dans ce contexte pour l'opérateur d'électricité doivent donc être qualifiés. La SARL Julien a été la première, en octobre 2009. Depuis, 11 autres l'ont reçue. "Cette qualification hisse la qualité de la prestation vers le haut, estime indéniablement Luc Julien. Mais on peut aussi penser qu'elle laisse des gens de côté. Une jeune entreprise qui démarre, moins expérimentée et moins outillée, aura probablement plus de difficultés à l'obtenir".

### Spécificité des travaux

Le client initial de l'entreprise, c'est Électricité de France (EDF), dont les entités révèlent en fait deux clients bien distincts avec lesquels la SARL Julien travaille directement. D'un côté, il y a Électricité Réseau Distribution France (ERDF). Les prestations concernent alors les lignes de distribution de l'électricité, soit celles qui arrivent aux points finaux alimentés. L'autre client est RTE pour lequel la qualification Qualiterritoires a été demandée. Dans ce cas, les prestations sont liées aux lignes de transport d'électricité, celles qui "véhiculent" des hautes et très hautes tensions : 90 000, 225 000 et 400 000 volts. "Globalement nous intervenons sur une quinzaine de départe-



Le siège de la SARL Julien est situé à La Ferrière-aux-Étangs dans l'Orne. Un totem en cèdre finement réalisé à la tronçonneuse symbolise sa spécialité.



Entretien au lamier sous les lignes électriques, une des activités fondatrices et porteuses de la SARL.

ments français”, estime l’entrepreneur. Pour RTE, la SARL a démarré les prestations en 1997. “L’objectif est d’avoir des lignes bien dégagées dans le respect du planning prévu et à des prix corrects pour les deux parties”, résume-t-il. Avant chaque intervention nous établissons avec notre client un plan de prévention pour des zones particulières à risques où l’on

trouverait par exemple des arbres mal orientés risquant de tomber sur des conducteurs électriques. Mais d’une manière générale, nous devons couper un ensemble de végétation sous le réseau. On réalise des élagages latéraux des grands arbres et des abattages éventuels. Les taillis sont gyrobroyés et les haies taillées”. Les prestataires doivent être mobi-

les et capables d’intervenir dans l’heure qui suit pour RTE. “C’est ce qui arrive parfois lors de mauvais temps, mais ce sont des situations exceptionnelles”, précise Luc Julien. En revanche, les chantiers étalés de manière épars sur les lignes nécessitent bien souvent des déplacements à la semaine.

## La garantie du savoir-faire

Les travaux requièrent la plus grande prudence. “Plus le voltage de la ligne est important, plus les règles de sécurité sont drastiques, mais certaines interventions nécessitent des consignations, c’est-à-dire des absences de courant, explique l’entrepreneur. La maîtrise du risque est absolue. “Imaginons un loupé d’abattage sur une 400 000 volts, c’est une bonne partie de la France qui est dans le noir, assure-t-il. En

tout cas, cela occasionnerait un délestage important sur une partie du territoire”. Mais ce genre de problème n’arrive pas, car les abattements sont impérativement sécurisés. Pour cela, le prestataire réalise un démontage de l’arbre ou un haubanage selon la situation, de façon à maîtriser le point de chute. “Tout risque doit être obligatoirement évité, insiste-t-il. Cela nécessite l’expérience du bon bûcheron et une visibilité constante du réseau en tenant compte de ses contraintes particulières”. Nacelles ou gyrobroyeurs font partie des outils classiques de l’entreprise. Et les élagueurs et les bûcherons sont des spécialistes indispensables. “Je souhaite que mes salariés aient ces compétences, car elles participent à la pérennité de l’entreprise, insiste Luc Julien. Une partie du personnel a été formée

## L*Ai*R constructeur



Bennes TP polyvalentes avec rehausses aluminium



Report de charge asservi réceptionné par la DRIRE



Homologation 40 km/h

Plateaux fourragers 2, 3 et 4 essieux



Remorques utilitaires TOUT ALUMINIUM

Remorque à fond mouvant capacité modulable de 30 à 70 m<sup>3</sup>

**Ets LAIR**  
50600 MOULINES  
Tél. 00 33 2 33 49 01 48  
[www.lair-remorques.fr](http://www.lair-remorques.fr)  
info@lair-remorques.fr





**ALLIANCE**

Une gamme complète à la hauteur de vos exigences !





**Séries 65-85**  
Profils: A365 A375 A385

[www.socah.fr](http://www.socah.fr)

SOCAH DIVISION PNEUMATIQUES

NORD Tél : 02 99 00 83 83 - Fax : 02 99 00 74 88 SUD Tél : 04 67 88 48 48 - Fax : 04 67 88 02 27



directement sur le terrain quand les nouvelles générations arrivent avec des diplômes. Mais une transmission du savoir se fait naturellement entre anciens et jeunes. “La moyenne d’âge de nos salariés tourne autour de 35 ans, mais nous avons des gens qui ont près de quarante ans d’expérience”, précise l’entrepreneur. Fier de son métier, il connaît bien les travaux mis en œuvre par ses équipes pour les avoir lui-même réalisés pendant de nombreuses années. Les prestations sont à 40 % manuelles et 60 % mécanisées, comme pour des haies à fortes longueurs linéaires gérées au lamier, ou des surfaces de taillis accessibles avec un gyrobroyeur. Mais une autre contrainte demande de l’expérience : la relation humaine. “Nous sommes en contact chaque semaine avec plusieurs centaines de personnes”, estime l’entrepreneur. Bien souvent, les lignes électriques traversent des terrains privés. Les propriétaires sont donc concernés par les travaux. “Nous devons avoir un excellent relationnel avec ces personnes”, explique l’entrepreneur. Il y a parfois des difficultés d’accès aux lignes. Si l’on doit traverser un champ de blé par exemple, il faut pouvoir l’anticiper avec son



Luc et Nadine Julien, gérants de la SARL Julien. L’entreprise a reçu fin 2009 la qualification Qualiterritoires “travaux sous et aux abords des lignes HTB”, en lien avec RTE.

propriétaire. Nous devons aussi compter avec des riverains mécontents de la présence de lignes sur pylônes à proximité de leur habitation. Nous subissons parfois des réprimandes et il faut savoir gérer cela”.

## Un avenir serein

En 1983, la SARL Julien commençait son histoire avec trois salariés. “Au départ nous intervenions de manière très localisée sur l’Orne et la Manche pour EDF, se souvient Nadine Julien, conjointe de Luc, qui gère la partie administrative de l’entreprise. Et puis nous avons développé l’activité”. 25 salariés



Les salariés ont des polyvalences. Mais à bord d’une nacelle ou sur un arbre, ils retrouvent le métier de base de l’entreprise, celui d’élagueur-éhoupeur.

## Le parc de matériels de l’entreprise Julien

“ Nous avons 55 cartes grises et réalisons pas moins de 1 million de km/an ”, résume Luc Julien, pour donner un ordre de grandeur. Voici en tout cas un petit éventail des outils.

- Broyeuse Bandit avec grue télescopique Patruuna
- Broyeurs forestiers Desvoys
- Broyeuse Lindanna
- Chargeurs Manuscopic Manitou
- 5 nacelles de 16 à 33 m
- 2 rogneuses de souches Vermeer
- Tracteurs JD, Fendt, Valmet, Valtra et Massey Ferguson pouvant être équipés de scies Fulgor, broyeurs et chargeurs (diverses marques), sécateurs et lamiers Kirogn.
- Une cinquantaine de machines telles que tronçonneuses, tronçonneuses télescopiques, taille-haies, débroussailluses et treuils.
- Camion Iveco avec grue, poids-lourds, semi-remorques et véhicules utilitaires 4x4.

sont répartis aujourd’hui sur deux structures. Car, outre le siège et ses 17 salariés, la SARL Julien possède une annexe dans le Perche (Orne) employant 8 personnes. Elle est située à Saint-Martin-du-Vieux-Bellême, entre Alençon et Nogent-le-Rotrou, siège historique de l’entreprise du père de Luc Julien. Celui-ci avait démarré une activité avec EDF dès 1963. Hormis le réseau électrique, l’entreprise a participé à de vastes chantiers d’autoroutes. Celui de l’A28 en particulier, entre Alençon et Tours, a nécessité de gros travaux de déboisement et de dessouchage (de 1997 à 2003). Aujourd’hui, bien qu’elle se consacre en majeure partie à E.D.F, (80 % d’un CA global de 2,3 millions d’euros), l’entreprise a développé son savoir-faire pour les collectivités et les particuliers. Dessouchage, élagage, abattage, éhoupage ou taille douce d’arbres (dont le prestataire s’est fait

une spécialité) intègrent un large éventail de prestations liées aux arbres dans divers environnements (parcs, rues, routes...). Régions, départements, villes, hôpitaux ou maisons de retraite, mais aussi la SNCF, la DDE ou des sociétés autoroutières, sollicitent ses services. La SARL n’hésite donc pas à adapter son parc de matériels aux besoins du terrain. “Nous investissons en moyenne 300 000 euros/an ”, estime l’entrepreneur. Lamier, nacelle ou gyrobroyeur font partie des achats réguliers. L’embauche de 5 à 6 nouvelles recrues est envisagée. Mais à 55 ans, Luc Julien pense à la transmission de son entreprise. Il a déjà réfléchi à quel pourrait être son futur repreneur afin de bien préparer l’avenir. “Nous avons des résultats satisfaisants pour une activité évolutive à développer”, conclut-il simplement.

## À VISITER SUR LA TOILE

Taper SARL Julien ou <http://broyage-forestier-abattage-elagage-61-orne.elagage-orne.com/> pour accéder au site Internet de l’entreprise.



# Vincent Chantecaille

## La gestion d'abord !

Dans les Deux-Sèvres, Vincent Chantecaille suit avec acuité l'état financier de son entreprise. Il continue d'être à l'écoute de nouveaux marchés, et notamment des prestations écologiques, pour développer son entreprise. De la moisson aux travaux paysagers en passant par l'élagage, l'entreprise propose une large gamme de prestations. Reportage.

Lorsqu'il évoque la situation actuelle, Vincent Chantecaille, entrepreneur de travaux à Vouillé dans les Deux-Sèvres, est enthousiaste et serein. Enthousiaste, car "on vit une période assez excitante avec l'apparition de prestations nouvelles à vocation écologique. Au niveau de la région, une charte régionale devrait être mise en place pour créer des jachères fleuries ou pour supprimer l'usage des pesticides au sein des collectivités. À la clé, ce sont des prestations nouvelles où l'on nous parle plus de techniques que de budget. Il n'y a personne sur ces créneaux et l'on ne parle pas de prix. De même au niveau agricole, on nous pousse à être plus performants sur l'utilisation des pesticides. Nous sommes sur le bassin versant de la source du Viviers et nous devons notamment réduire l'indice de fréquence de traitement

(IFT). J'ai le sentiment aussi que les agriculteurs vont se désengager de l'activité phytosanitaire, ils ne veulent pas forcément investir dans du matériel, et puis j'ai aussi le cas d'éleveurs qui préfèrent investir dans leur troupeau". Le bruit de fond écologique qui émane de la société civile ne perturbe en rien l'entrepreneur picto-charentais, bien au contraire. Il y voit des motifs de drainer "du business". Son entreprise s'est d'ailleurs déjà positionnée sur le créneau de la gestion des bandes avifaunes où le but de la prestation était d'effectuer un seul passage d'entretien avec ensuite le ramassage des résidus pour préserver la faune. Vincent Chantecaille est d'autant plus serein qu'il garde en permanence un œil sur la gestion financière : "On prépare des bilans prévisionnels chaque année, et même dans



À la tête d'une entreprise de travaux qui emploie quatre salariés (dont un par un groupement d'employeurs), Vincent Chantecaille est un gestionnaire avisé qui n'hésite pas à préparer des bilans prévisionnels ou des bilans à mi-parcours. L'activité agricole reste majoritaire : 29 % du CA vient de la moisson, 27 % des travaux de A à Z, 28 % des travaux paysagers, 6 % de l'élagage, les 10 % restants viennent d'activités TP marginales ou de la réalisation de Spanc.

les années difficiles, je prépare avec ma comptable des bilans en cours d'année. On se réunit dans le bureau, on prépare des tableaux que l'on affiche et en fonction de la situation, des scénarios ; j'effectue des choix".

### Les pieds sur terre

Si Vincent Chantecaille aime son métier, il garde toujours les pieds sur terre, histoire de ne pas travailler uniquement pour rembourser des prêts bancaires. Cette approche de son métier, il l'a eue d'emblée, lui qui a com-

**Combien allez-vous économiser ?**

-10% -20% **-30%** -40%

**Economiseur de carburant RETROKIT**

- Diminution de la consommation Gasoil
- Diminution de la Pollution
- Durée de vie du moteur prolongée
- Consommation d'eau 0,1 à 1,5 litre par heure

Bio-Resources TECHNOLOGIES

Tél. 02 35 09 30 50 - www.brtec.fr

**RECORD** constructeur de performances depuis 1959

Bennes TP - Bennes céréalières  
Porte-engins - Epandeurs - Dolly

**SOLIDITÉ,  
MANIABILITÉ  
& CONFORT  
D'UTILISATION**

**NEW SOLAGRI**

129 Route départementale 349  
BP N°1 - 62990 BEAURAINVILLE  
Tél. 03 21 06 17 15 - Fax 03 21 81 42 25  
new.solagri@wanadoo.fr - www.record-trailers.com

FRANCE - Angleterre - Belgique - Hollande - Luxembourg

Infos et devis  
GRATUITS :  
03 21 06 17 15



Le dernier gros investissement de la TPE : un automoteur de pulvérisation d'occasion. Celui-ci est équipé d'une barre de guidage et Vincent Chantecaille va investir dans le système de gestion des coupures de tronçon. " Il nous reste à mettre en place une aire de remplissage. Contrairement aux agriculteurs, on n'a pas ou peu de subventions."



Sur ce chantier situé dans la vallée de Crapaud à Poitiers, l'entreprise a engazonné 5,5 ha. Un chemin terre-pierre a été réalisé.

mencé en rachetant l'activité moisson d'une entreprise de travaux en 1995. Les prestations de moisson restent toujours l'activité principale : " Nos machines moissonnent 1 600 ha dont 1 000 ha de céréales d'hiver, 300 ha de tournesol et la même surface de maïs. On enregistre toujours de la demande, notamment sur les céréales d'hiver. On se situe dans une région d'élevage et les agriculteurs délèguent plus facilement. Le problème est de faire le tri dans les demandes pour ne pas augmenter les risques d'impayés".

Au fil des ans, il a grandi à petits pas en restant prudent. D'ailleurs aujourd'hui, le matériel qui n'effectue chaque année qu'un nombre modéré d'heures est acheté d'occasion. C'est le cas notamment des trois moissonneuses JD WTS : " La dernière machine neuve a été achetée en 2001. Actuellement, on investit dans des machines qui ont fonctionné durant deux campagnes. On peut financer le matériel par des prêts classiques, même si l'on privilégie l'autofinancement". On choisit d'investir dans du matériel uniquement si l'entreprise a des marchés pour amortir l'outil. Au début des années 2000, l'entrepreneur

a décidé de se diversifier dans les travaux de A à Z et les travaux paysagers. " Les prestations de A à Z ont été mises en place suite à la demande de clients. Aujourd'hui, on gère trois exploitations dont la mienne, ce qui représente environ 300 ha". Il y a beaucoup de demandes pour ce type de prestations, mais la concurrence est rude.

Côté diversification, ce sont les travaux paysagers qui pèsent lourd dans le chiffre d'affaires de l'entreprise. Là encore, c'est un client qui a fait appel à l'entreprise. Vincent Chantecaille a choisi d'être complémentaire des paysagistes. Aujourd'hui, l'entreprise de Vincent Chantecaille travaille en sous-traitance directe, à savoir que sur les appels d'offres, il peut décider de ses prix de prestations et s'il est réglé directement par les collectivités. " On a une machine pour réaliser des engazonnements, on a investi dans un enfouisseur et un broyeur de pierres".

## Un réseau de paysagistes

Au fil des ans et des collaborations, le TPE s'est fait un nom auprès des paysagistes. " Nous sommes intervenus à Poitiers, La Rochelle, Niort, pour réaliser des chantiers

d'engazonnement". Engazonner un parc ou un lotissement est un métier à part entière, pour lequel il faut un vrai savoir-faire pour des prestations pas toujours faciles à maîtriser : " Nous semons à peine 50 ares par jour!". Si l'activité est gourmande en main-d'œuvre, à l'inverse, elle nécessite peu d'investissements. Depuis le début de l'année, la demande d'activité dans les chantiers d'engazonnement est en chute libre. " Cette activité est assez complémentaire de l'activité agricole au niveau de l'emploi du temps. Elle permet aussi d'avoir une fenêtre ouverte sur une autre profession avec une autre culture et des interlocuteurs différents. Pour les travaux paysagers, le devis est systématique, ensuite on produit un bon de travaux. On facture aussi les déplacements en fonction d'un forfait. Autant de pratiques que l'on

a du mal à appliquer dans le monde agricole, même si l'on essaye de s'en inspirer. Par exemple, pour les travaux de A à Z, le contrat est écrit et l'on produit des bons de travaux". Sans doute inspirée par le monde des paysagistes et des TP, l'entreprise demande à ses chauffeurs d'enregistrer l'intégralité de leur temps de travaux en prenant note des temps de transport, d'entretien... " On s'est rendu compte de l'importance du temps passé au transport".

Ensuite, la troisième activité de l'entreprise est l'élagage pour les communes. Si celle-ci représente actuellement 6% du chiffre d'affaires, Vincent Chantecaille souhaite la développer, la DDE ayant abandonné le créneau. " En plus, ce sont des chantiers faciles à organiser". Pour se développer sur ce créneau, il s'intéresse de près à la qualification Qualiterritoires. " À



Grâce à un réseau de paysagistes, l'entreprise a réalisé de nombreux travaux paysagers, comme ici l'engazonnement du parc urbain de Poitiers.



*L'avenir, il me semble important de bien maîtriser techniquement et économiquement les prestations. Il ne faut pas trop se dissiper ailleurs". L'avenir des prestations de travaux paysagers est en balance.*

### Miser sur ses salariés

Si Vincent Chantecaille mise sur la qualification ou le développement de nouveaux marchés pour continuer d'aller de l'avant, il mise aussi beaucoup sur ses salariés : *"Ce sont les premiers commerciaux de l'entreprise. Je veux les fidéliser en les responsabilisant et en les intéressant".* Résultat, il ne se déplace pas toujours sur les chantiers pour vérifier le travail. Il n'assiste pas non plus forcément aux réunions de chantiers de travaux paysagers où les salariés représentent l'entreprise auprès des collectivités et des architec-

tes de l'urbanisme. *"Ainsi, ils saisissent mieux leurs attentes".* Cette approche des ressources humaines se traduit aussi par une politique de formation assez pointue, avec le passage de CACES (certificat d'aptitude à la conduite en sécurité) dans plusieurs domaines. Cette année, un salarié va aussi passer le Certiphyto, même si l'entreprise a un DAPA depuis déjà plusieurs années. Un des quatre salariés est employé par un groupement d'employeurs. Aujourd'hui, si l'entreprise a des projets plein les cartons, elle est aussi à la recherche d'un poste de copilote puisque la mère de Vincent souhaite faire valoir ses *"droits à la retraite"* : *"Une personne qui devra à la fois suivre de près la gestion de l'entreprise et avoir des compétences techniques, par exemple pour la rédaction de cahiers d'épandage".*

### Le parc matériel

Trois moissonneuses-batteuses JD WTS : une 9660, une 9640, une 9540 ;

Un pick-up à pois, un cueilleur à maïs Capello de 6 rangs ;

Cinq tracteurs : un MF 8220, un MF 6495, un JD 6320, un JD 6230, un JD 2650 ;

Un automoteur de pulvérisation Berthoud avec une barre de guidage ;

Un tractopelle Case ;

Un semoir pneumatique Amazone Airstar de 4 m ;

Un semoir monograine Kuhn de 7 rangs ;

Un épandeur à engrais Amazone avec pesée embarquée ;

Une bineuse de 7 rangs, un cover-crop de 40 disques ;

Une benne TP de 15 tonnes ;

Une élagueuse Noremat Magistra ;

Une faucheuse d'accotement BomFor ;

Un broyeur de 2,50 m ;

Un broyeur de pierres Belin BP 194 ;

Un enfouisseur de pierres Rotadairon ;

Une engazonneuse MGM de 2 m.

## L'Épandix 8700, un épandage d'avance...



- ▶ Efficacité et confort de travail
- ▶ Economie de temps et d'argent
- ▶ Simplicité d'utilisation
- ▶ Optimisation de votre impact sur l'environnement

## Choisissez L'Épandix 8700

L'Épandix 8700 est un système de régulation pour épandeur à fond mouvant. Il contrôle la vitesse du tapis en fonction de la vitesse d'avancement de l'engin. En option : la fonction pesée et la prise en compte automatique de la hauteur de porte. **Alors n'attendez plus : choisissez Agrotronix !**

Pour tout renseignement : 03 21 08 07 54

[www.agrotronix.fr](http://www.agrotronix.fr)

AGRO  
TRONIX

Electronics & Mechatronics on Board System



# Comment évaluer la valeur de sa clientèle ?

Pour fonctionner, une entreprise de travaux a besoin de machines, mais surtout de clients. Si l'évaluation du matériel ne pose pas trop de soucis, celle du fonds de commerce est compliquée et rentre souvent au second plan. Il n'existe pas vraiment de formules adaptées au monde des entreprises de travaux.

Dans l'Est de la France, un entrepreneur a en projet de racheter la clientèle d'une entreprise voisine, avec peut-être à la clé la reprise d'une ensileuse. Oui, mais voilà, quelle valeur donner à cette clientèle ? La réponse est loin d'être simple. *“ En fait, j'ai déjà été confronté au même problème d'évaluation. En effet, j'ai eu l'occasion de scinder mon activité professionnelle en deux. Il a fallu alors que j'évalue le fonds de commerce, et notamment la clientèle. Sans cette estimation du fonds, mon comptable m'a confié que j'aurais pu être redressé. Lorsque la vente reste en interne, l'estimation n'a pas besoin d'être aussi carrée que lorsqu'il s'agit d'une transaction avec un tiers, ce n'est plus le même cas de figure ”*, souligne l'entrepreneur. *“ Disons que dans mon esprit, j'étais parti sur 50 % du chiffre d'affaires. Finalement, en échangeant avec mes collègues, je suis très loin de la valeur puisqu'ils ont évoqué entre 1 et 5 % du chiffre d'affaires ”*, poursuit-il.

## **“ La valeur de la clientèle abordée par le cédant ”**

Dans le département de la Loire, Julien Triquet a repris récemment une entreprise de travaux : *“ La question de la valeur de la clientèle a été évoquée par le cédant. L'estimation du matériel ne pose pas trop de soucis compte tenu de la facilité d'obtention des cotes, via Internet par exemple. À l'inverse, quelle valeur donner à la clientèle ? C'est délicat. On ne peut jamais être sûr d'un client. Ceux-ci sont libres de suivre ou de changer d'entreprise au moment de la transmission. Dès lors, on ne peut pas donner trop de valeur à une clientèle. C'est d'autant plus vrai qu'il peut aussi y avoir de mauvais payeurs et qu'ils peuvent profiter des changements ”*.

Du côté des banques, la question d'une valeur de reprise de clientèle ne se pose pas ou peu : *“ Dans le cas d'une entreprise de travaux, c'est souvent le matériel qui reflète la valeur du fonds. La clientèle ne se valorise qu'à travers le matériel. Je n'ai encore jamais eu l'occasion de financer le rachat d'une*



La valeur d'une entreprise de travaux se limite souvent à celle du parc matériel.

clientèle”, rapporte Hervé Faidide de la Banque Populaire du Nord. Ce type de vente peut-il se développer ? Hervé Faidide reste assez dubitatif : “ Ici comme ailleurs, on assiste à un phénomène de concentration des entreprises de travaux, alors pourquoi pas ? ”.

En Bretagne, au sein du Crédit Mutuel, on établit le même constat : “ On n’a jamais financé ce type d’investissement. On ne finance que très rarement le rachat d’un fonds de commerce. D’ailleurs, si l’on élargit au monde agricole, en Bretagne, on a en tout et pour tout financé seulement deux ou trois rachats de fonds agricoles ”, note Jean-Claude Boyet. “ Pour décider du financement, on estime la valeur du matériel, on imagine que ce matériel doit être entièrement renouvelé dans les cinq à sept ans et l’on regarde si la valeur des emprunts peut être remboursée en tenant compte du reste à vivre ”, poursuit le banquier.

“ Une entreprise de travaux constitue une entreprise commerciale très spécifique, on est très loin du monde du commerce ou de l’artisanat, la clientèle est assez volatile et la concurrence est souvent forte. C’est le cas notamment dans le Nord où les prestataires de service ne se font pas de cadeau dans le créneau de l’arrachage des betteraves ”, note Hervé Faidide. “ À ma connaissance, il n’existe pas de valeur reconnue par la profession comme cela peut être le cas dans le commerce ou l’artisanat. Le cas d’une entreprise de travaux est très différent d’un commerce. Finalement, la valeur du fonds de commerce est très faible par rapport aux biens matériels. Par exemple, si l’on compare à une pharmacie, la situation est très différente : le fonds de commerce, et notamment la clientèle, représente la valeur de l’entreprise ”, ajoute Jean-Claude Boyet. “ Une entreprise de travaux est difficile à transmettre dès que l’on sort du cadre familial. Une banque est souvent très frileuse pour financer la reprise d’une entreprise, le risque est très important et la rentabilité faible. Les dossiers de reprise se montent généralement à travers des formes sociétaires et la reprise de parts. “ La vente de fonds de commerce est très rare ”, souligne Maryvonne Milin du CER des Côtes-d’Armor.

### Pas forcément d’intérêt fiscal

“ Dans le cas d’une cession, l’estimation du fonds de commerce n’a pas d’intérêt d’un point de vue fiscal. Le fonds de commerce est un bien incorporel, qui, comme tous les biens incorporels, ne s’amortit pas contrairement au matériel,



Quelle valeur donner à cette clientèle ? La réponse est loin d’être simple.

par exemple ”, explique Jean-Claude Boyet. Bref, en règle générale, la transaction va porter sur la valeur de reprise du matériel, et si l’on souhaite donner une valeur au fonds, on survalue le matériel. “ Finalement, ce qui compte, c’est de trouver un accord sur la valeur du prix de l’entreprise après le cédant, et le repreneur trouve toujours des moyens pour tenir compte de la valeur de la clientèle ”.

“ Dans mon cas, la solution est passée souvent par une cote mal taillée. On a repris les trois derniers bilans pour estimer la valeur de la clientèle, le chiffre d’affaires est un indicateur, mais il veut tout et rien dire, c’est plus complexe que cela. Le cédant avait déjà repris une clientèle en Normandie. C’est aussi ce qui nous a guidé ”.

Reste qu’en instaurant une forme de contractualisation, ne serait-il pas possible de donner une valeur à une clientèle ?

E.L.D. ■

**DOMINONI**  
CONSTRUCTEUR DEPUIS 1959

**Le coût de revient hectare le plus bas !**

**GARANTIE 5 ANS**

ETS ZARDO - 74440 LA RIVIERE-ENVERSE  
Tél. 04.50.34.32.31 - Fax au 04.50.34.81.04

Envoyez ou envoyez-nous une demande avec votre adresse pour recevoir gratuitement une documentation et la DVD.

**Présents au Congrès des Entrepreneurs**

**OFFRE EXCEPTIONNELLE !**

www.remorques-chevance.com

équipez votre future remorque **FARMER GX** pour **1€ de +**

**Remorques Chevance**  
CERTEFFIE ACIER SUEDOIS DOMEX

21 de Grèces 22200 GURGOAMP - TEL 02 96 43 40 62 - FAX 02 96 43 66 87 - caumont | remorques-chevance@wanadoo.fr

# Y a-t-il un copilote dans l'entreprise ?

Pendant longtemps, ce sont souvent les conjointes de l'entrepreneur qui ont assuré les tâches administratives, comptables, le suivi réglementaire... Oui, mais voilà, les temps changent et celles-ci travaillent de plus en plus à l'extérieur. Reste que les entrepreneurs confrontés à une lourdeur administrative doivent pouvoir s'appuyer sur quelqu'un. Qui va prendre en main le pilotage des entreprises de travaux ?

Passage de la taxe professionnelle à la contribution économique territoriale (CET), lancement de Certiphyto, arrivée programmée de la taxe professionnelle : l'année 2010 ne manque pas de nouveautés législatives et réglementaires. " *Depuis quelques temps, on croûle sous l'arrivée de nouveaux dossiers. Il faut décrypter sans cesse les nouvelles réglementations* ", note Marie-Claude Phelizon, conjointe collaboratrice d'une entreprise de travaux de Champagne-Ardenne. Toutes les entreprises de travaux vont devoir y faire face, et comme souvent, beaucoup d'entrepreneurs de travaux vont pouvoir compter sur l'investissement de leur conjointe pour réussir l'adaptation à ces nouvelles règles et mettre un peu de lumière dans ce brouillard réglementaire. Impossible à l'heure actuelle pour un chef d'entreprise d'être à la fois compétent sur le terrain réglementaire, technique, comptable, ou encore de maîtriser le volet social de la gestion d'une entreprise de travaux. Quelle que soit la taille de l'entreprise de travaux, un entrepreneur a l'appui d'un copilote dont les tâches sont souvent obscures, mais essentielles à la vie quotidienne de l'entreprise. Et c'est souvent le conjoint ou la conjointe des chefs d'entreprise qui tient ce rôle méconnu et souvent ingrat. Un sondage réalisé par la fédération nationale EDT en 2008 montre d'ailleurs qu'un peu moins de 60 % des conjoints participent à la vie de l'entreprise. 18 % d'entre eux ont un statut de salarié, 13 % ont celui de conjoint collaborateur, 10 % celui d'associé et, 17 % tout de même n'ont aucun statut particulier. La plupart du temps, le conjoint assume l'accueil des clients, le secrétariat et l'administration, la rédaction des devis et factures, la gestion des plannings et souvent le convoyage et les ravitaillements. En majorité, toutes ces tâches sont effectuées à temps partiel.

## Bien plus qu'une secrétaire

C'est le cas notamment de Marie-Claude Phelizon. Depuis 25 ans, elle gère tout le *back office* de l'entreprise : " *Je m'occupe de la gestion, des plannings, du secrétariat, de la comptabilité, de la gestion des stocks, de la commande des intrants, sauf des pièces d'atelier* ", souligne-t-elle. Isabelle Scherrer réalise à peu près les mêmes tâches au sein d'une entreprise de travaux forestiers alsacienne. Conjoint-salarié, elle travaille à mi-temps dans l'entreprise.

Elle suit toute la comptabilité et seuls les bulletins de salaire sont délégués. En région parisienne, Sylvie Lafouasse occupe aussi les mêmes fonctions. À l'inverse d'Isabelle, mais comme Marie-Claude Phelizon, elle s'occupe aussi de la fiche de paie des salariés. Toutes deux ont en commun d'occuper des responsabilités professionnelles : " *Je siège à la commission employeur de la convention collective* ", rapporte Sylvie Lafouasse, Marie-Claude Phelizon est à la commission main-d'œuvre et occupe des fonctions au conseil des prud'hommes. " *De cette façon, on peut suivre les évolutions, être informé sur les nouveaux textes. On va à la pêche aux infos* ", relate Marie-Claude Phelizon. De manière générale, les conjointes ont acquis leurs compétences sur le tas, même s'il faut noter au passage leur bon niveau de formation : l'étude réalisée par EDT montre que 28 % des conjointes interrogées ont un niveau au moins supérieur au bac, avec plus de 14 % qui sont issues de l'enseignement supérieur. Bref, elles ont un niveau



Avec des conjoints qui travaillent de plus en plus à l'extérieur, qui va copiloter les entreprises de travaux ? Ce poste est déterminant pour leur compétitivité.



de formation souvent supérieur à celui du chef d'entreprise lui-même.

Aux travaux administratifs s'ajoute souvent la recherche de financement pour acquérir du matériel : l'étude EDT a montré que plus du quart des conjointes sondées assumaient ce poste ô combien stratégique et essentiel pour la compétitivité de l'entreprise. Des entreprises font aussi le choix de se certifier ou de qualifier leurs compétences, et là encore, ce sont les conjointes qui assument les démarches administratives.

### “ Les clients se reposent sur nous ”

Les tâches administratives se compliquent quand les entreprises ont développé des prestations de A à Z. “ On doit administrer le dossier Pac de nos clients. On doit maîtriser la directive nitrate. Ce type de prestations implique une veille réglementaire importante. On nous demande aussi de mettre en place des outils pour la traçabilité des prestations, même si on l'a déjà fait au sein de notre entreprise et que l'on n'a pas attendu les règlements pour le faire ”, note Marie-Claude Phelizon. “ Au moment d'un contrôle Pac, nos clients nous appellent. Ils se reposent sur nous ”, confie Sylvie Lafouasse. Les normes en matière de sécurité ne cessent de s'élever, “ avec notamment le document unique de prévention des risques professionnels lourd et fastidieux à préparer ”, poursuit Sylvie. “ On impose les mêmes contraintes à de toutes petites entreprises et à des entreprises qui disposent de spécialistes de tel ou tel sujet ”, constate-t-elle.

### Le rôle du conjoint et des femmes dans l'entreprise de travaux

- 75 % des emplois de bureaux sont tenus par des femmes ;

- 58 % des conjointes interrogées participent à la vie de l'entreprise, essentiellement à temps partiel ;

Une majorité des conjointes ont un travail à l'extérieur ;

Les tâches les plus souvent réalisées (par ordre d'importance) : secrétariat/administration, devis/factures, comptabilité/gestion, accueil des clients, finance, gestion des financements, convoyage, plannings et conduite d'engins ;

Les conjoints ont un niveau de formation supérieur à celui des chefs d'entreprises.

**ENTREPRENEURS des Territoires MAGAZINE**

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

Entrepreneurs des Territoires est la revue du Mouvement des Entrepreneurs de Services Agricoles, Forestiers et Ruraux

Vie syndicale  
Dossiers  
Profession  
Salons  
Actualités  
Social  
Fiscal  
Nouveautés  
matériels

**ENTREPRENEURS des Territoires MAGAZINE**

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 25 €

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

Je souhaite recevoir une facture acquittée

Entrepreneurs des Territoires  
44 rue d'Alésia - 75014 Paris  
Pour tout renseignement :  
Tél. 01 53 91 44 98

Je ne suis pas adhérent au Mouvement des Entrepreneurs des Territoires

Je m'abonne pour 1 an (soit 8 numéros), au prix de 47 €

Je joins mon règlement :

Chèque bancaire à l'ordre des Editions Fitamant

Carte bancaire N°

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Date de validité \_\_\_\_\_

Cryptogramme \_\_\_\_\_  
(3 derniers chiffres au dos de votre carte)

Je souhaite recevoir une facture acquittée

Editions Fitamant - Rue Menez Caon  
BP16 - 29560 Telgruc sur Mer  
Pour tout renseignement :  
Katell Fouron - Tél. 02 98 27 37 66

Société : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Nom : \_\_\_\_\_ Adresse : \_\_\_\_\_

CP : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

Activité

Entrepreneurs de travaux agricoles  
 Entrepreneurs de travaux forestiers  
 Entrepreneurs de travaux ruraux  
 Entrepreneurs de travaux publics  
 Concessionnaires

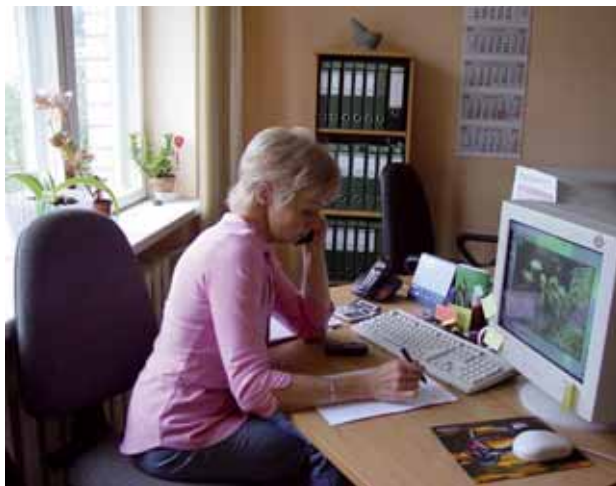
Constructeurs de matériel  
 Centre de formation  
 Autres : (préciser) \_\_\_\_\_

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

## De la conjointe à l'assistante de direction

Si pendant longtemps les conjoints ont assuré ces tâches, la donne évolue et ils travaillent de plus en plus à l'extérieur.

Dès lors, de nouveaux types de postes vont voir le jour. *“ Le poste demande des compétences différentes. Premièrement, un salarié ne s'investira pas autant qu'un conjoint. Les intérêts ne sont pas les mêmes. Si les conjoints sont assez naturellement des copilotes, la situation est différente pour un salarié. Un conjoint est facilement imbriqué dans la vie de l'entreprise ”*, estime Michèle Trespeuch. *“ Pour créer un poste équivalent à celui de la fonction occupée par le conjoint, on peut penser à des intitulés type assistante de direction ou assistante de gestion. L'assistante de direction peut avoir une implication très forte dans l'entreprise, elle peut effectuer d'elle-même une veille réglementaire, s'occuper des ressources humaines, réaliser la gestion des plannings. Elle est capable de seconder le chef d'entreprise. L'assistante de gestion peut aussi effectuer pas mal de tâches, mais elle sera plus dans un rôle d'exécution. Sa fonction s'articule principalement au niveau des tâches comptables. Reste que le poste d'assistante de direction ne peut être financé que dans des entreprises ayant déjà des tailles conséquentes ”* souligne-t-elle.



Pour Sylvie Lafouasse, la partie comptable est assez facilement sous-traitable, mais aujourd'hui ce qui lui paraît aussi très important, c'est la compétence technique : *“ Dans les types de prestations que l'on propose, le suivi réglementaire est important. La législation sur l'application phytosanitaire est en plein développement. La personne doit avoir un bon bagage technique. De plus, on propose aussi de la cartographie satellitaire, ce qui demande des connaissances précises ”*. Bref, les activités tertiaires au sein des entreprises sont multi-tâches et requièrent des compétences multiples. La fédération nationale travaille sur la définition d'une fiche de poste, qui synthétise les besoins et les compétences nécessaires au pilotage de l'entreprise de travaux. Ensuite, il restera aussi à faire connaître ces fonctions auprès des jeunes diplômés.

E.L.D. ■

“

**Avec le SCORPION,  
nous gagnons beaucoup  
de temps ! Sa rapidité de travail  
et sa maniabilité nous permettent  
une utilisation optimale...**



*Nicolas Vittecoq-Wolff,  
entrepreneur de travaux  
à Saint Léger de Rôtes dans l'Eure*

...Nous utilisons le SCORPION tous les jours dans le cadre de nos travaux agricoles et de terrassement. Quel que soit le travail à effectuer, le SCORPION reste souple et très confortable. Il est rapide et très précis dans les manœuvres tout en étant fiable, solide et puissant. Nous utilisons notre SCORPION 7040 avec un godet de 2,5 m<sup>3</sup> soit 4 tonnes de charge et la stabilité est aussi au rendez-vous. Grâce également à son entretien très simple, le SCORPION nous permet un véritable gain de temps tout en nous offrant une réelle douceur de conduite.

”

Retrouvez d'autres témoignages sur  
[www.claas.fr](http://www.claas.fr)



# SCORPION

Je suis à louer\* !

Quand l'innovation donne  
de la hauteur à votre rentabilité.



C'est aux commandes du chargeur télescopique SCORPION que vous mesurerez ses réelles aptitudes : piloter la transmission et l'hydraulique avec le monolevier, passer de 0 à 40 km en continu grâce à la transmission VARIPOWER et apprécier l'excellente maniabilité du SCORPION. Votre confort n'est pas non plus en reste avec une suspension de flèche intelligente et la remise à niveau automatique du godet. Il en va de même pour l'entretien, tout a été pensé pour vous le rendre moins contraignant. Et les Clients le disent : utiliser un SCORPION permet de gagner 30% sur le temps de travail !

Votre spécialiste de la récolte | [claas.fr](http://claas.fr)

**CLAAS**



## Les entrepreneurs ne veulent plus être les “ Cendrillon ” de l’agriculture

La Fieragricola de Vérone, grand rendez-vous bisannuel du machinisme italien, a servi de cadre à une conférence de la Ceettar et de l’Unima sur le développement rural en Europe et, au-delà, sur les principales questions que se posent les entrepreneurs de services ruraux : statut juridique des entreprises, reconnaissance de leur existence par les institutions européennes, soutiens financiers.

**[Vérone, Italie]** Le président de la commission agriculture et développement rural du Parlement européen, Paolo De Castro, va devoir se mettre au travail. Le message qui lui a été adressé le 5 février, à Vérone, par les présidents de la Ceettar et de l’Unima devant deux cents entrepreneurs de travaux agricoles et ruraux venus de quinze pays de l’Union européenne (UE), a été on ne peut

plus clair. Les entreprises de services ruraux (ESR) veulent une reconnaissance de leur métier par les instances européennes qui soit accompagnée par des actes. Aproniano Tassinari, président des entrepreneurs italiens réunis au sein de l’Unione nazionale imprese di meccanizzazione agricola (Unima), a expliqué que l’un des grands problèmes des entrepreneurs de son pays “ est l’absence d’une réglementation précise qui encadre leur travail. Mais ce point n’est qu’un exemple parmi les innombrables différences touchant à la fiscalité et à la législation auxquelles est soumise notre profession dans les vingt-sept pays de l’UE ”.

### Bio-énergie et déchets

Au cours d’une conférence sur le “ développement rural en Europe, second pilier de la politique agricole commune ”, organisée par la Confédération européenne des entrepreneurs de travaux techniques agricoles, ruraux et forestiers (Ceettar) et l’Unima, en présence de Paolo De Castro, Aproniano Tassinari a mis l’accent sur le rôle central joué par les entreprises. “ Nous offrons

un service avec des matériels de pointe d’un niveau d’investissements que peu d’agriculteurs peuvent se permettre. En Europe, nos machines interviennent dans plus de 70 % des travaux agricoles et forestiers, et nos entreprises gèrent des cycles complets de cultures, de la préparation des sols au transport et à la commercialisation des produits ”. Il ne fait pas de doute, non plus, selon le président de l’Unima, que “ dans un futur proche les entrepreneurs seront présents dans les secteurs des bio-énergies et des déchets ”. Déjà, dans le domaine de la traçabilité des produits en Europe, outre des situations diverses selon les pays, des entreprises de travaux agricoles sont actives. “ Le problème, c’est qu’elles sont sous-utilisées. Les nouvelles techniques nous permettent d’analyser directement les récoltes, avec comme résultat pour le producteur une contraction du coût du produit fini, la possibilité de fournir une certification fiable des produits comprenant, entre autres, la nature des traitements phytosanitaires, et, à terme, la certitude pour le produit de trouver un marché. ” Le pré-

sident de l’Unima a souligné que “ l’activité principale des entreprises est et restera l’agriculture ”, même si “ chaque fois que nous pourrions apporter notre contribution dans les discussions sur les questions agricoles, nous nous retrouvons exclus ”. De surcroît, “ alors que l’agriculteur est aidé pour pouvoir affronter une mauvaise situation de marché, l’entrepreneur la subit avec ses propres moyens ”.

### 350 000 collaborateurs en Europe

Les entrepreneurs de travaux agricoles ne comptent pas en rester là. “ La situation italienne ne diffère pas ou peu de celles rencontrées dans les autres pays européens. Exemple, le règlement I 698/2005 de l’UE qui établit une disparité fondamentale de traitement entre agriculteurs et entrepreneurs de travaux agricoles, et dont la modification est indispensable ”, a indiqué Aproniano Tassinari. Dans ce contexte, l’unité professionnelle face aux institutions européennes doit être la règle : “ Nous devons éviter d’être encore, après 2013, les “ Cendrillon ” de l’agriculture ! Pour cela,



Paolo De Castro, président de la Commission agriculture et développement rural du Parlement européen. “ Les entreprises de travaux agricoles augmentent le taux d’innovation de l’agriculture et améliorent la productivité des exploitations agricoles. ”

# Entrepreneurs...



Récolte des fourrages

## VIVEZ TOUS LES JOURS LA DIFFÉRENCE

### KUHN



Entretien des paysages



Broyages de résidus



Labour



Travail du sol combiné



Semis simplifié ou direct

Diminution des coûts, amélioration de la compétitivité, respect des bonnes pratiques agricoles, service de proximité, recherche d'une meilleure qualité de vie... pour faire face aux nouveaux enjeux de l'agriculture du 3<sup>ème</sup> millénaire, KUHN avec son réseau s'engage à vos côtés, à faire chaque jour la différence, avec une gamme complète de produits et de services parfaitement adaptés aux ETA.



REDUCTION DES COÛTS



BONNES PRATIQUES



CONFORT - QUALITÉ DE VIE



SÉRÉNITÉ - SERVICES



PROXIMITÉ - CONSEILS

**NOUVEAU**  
**KUHN**  
PROTECTA

Extension de garantie à 3 ans\*

\* Modalités d'attribution à découvrir auprès du réseau de Partenaire Agricoles KUHN

# KUHN

[www.kuhn.fr](http://www.kuhn.fr)





Aproniano Tassinari, président de l'Unima (Unione nazionale imprese di meccanizzazione agricola). "L'industrie utilise des équipements de plus en plus sophistiqués. L'agriculture doit faire la même chose : être plus pointue, améliorer sa gestion. Le temps de l'attachement sentimental aux vieilles machines avec lesquelles on a travaillé pendant des années est révolu."

commençons par nous battre pour notre reconnaissance au niveau de l'Europe". Le statut des entrepreneurs européens de travaux agricoles, le cadre juridique de l'exercice de la profession, sont la pierre angulaire sur laquelle les professionnels réunis derrière la Ceettar entendent s'appuyer. Gérard Napias, qui préside l'organisation européenne, a rappelé qu'un tel statut permettrait, en particulier, de protéger les entreprises de la concurrence déloyale qui sévit dans les campagnes et peut conduire certaines d'entre elles, parce qu'elles ont perdu des marchés, à se trouver en situation périlleuse. Le président de la Ceettar, s'adressant à Paolo De Castro, a rappelé la position clé occupée par les entrepreneurs dans le milieu rural. "Ils se doivent, certes, d'aider les agriculteurs à réaliser leurs objectifs de production, mais pas seulement. Les entreprises jouent un rôle autour de l'exploitation agricole, dans le développement rural. El-

les travaillent avec le souci de respecter l'environnement et la sécurité de leurs 350 000 collaborateurs en Europe. Elles savent qu'elles contribuent, par leurs pratiques, à la sécurité alimentaire des produits. Les entreprises sont les partenaires des collectivités territoriales dans leurs missions d'entretien et d'aménagement de l'espace. Et puis, il ne faut pas oublier qu'elles sont présentes en forêt." Illustration de la difficulté des entreprises à se faire entendre : Gérard Napias est revenu sur la question de l'aide européenne octroyée à la filière betteravière à la suite de la réduction de 30 % de la production : "Afin d'obtenir des aides compensatoires, il a fallu que nous nous battions pour que l'on reconnaisse que nos machines assurent 80 % de la récolte de betteraves et que la baisse de la production n'est donc pas sans conséquence pour nos entreprises !" En définitive, sur le point crucial de l'avenir de l'activité d'entrepreneur de travaux agricoles en Europe, le président de la Ceettar a estimé que "les entreprises pourraient peut-être opérer leur développement grâce aux actions et financements mis en place dans le cadre du second pilier de la politique agricole commune. L'Europe compte environ 20 millions d'exploitants agricoles et 200 millions d'hectares. Cela représente potentiellement du travail pour les entrepreneurs".

## Révolution démocratique

Très attendue, la réponse du président de la Commission agriculture et développement rural du Parlement européen, a comporté son lot de promesses et la pointe de réalisme permettant de

trop croire à la réalisation rapide de celles-ci. "2010 sera une année décisive pour le financement de l'agriculture européenne parce que les grandes décisions seront prises dans les prochains mois, a déclaré Paolo De Castro. Il est aussi probable que les dépenses liées à la politique agricole commune – environ 40 % des ressources de l'UE – soient réduites." L'Union européenne a en effet pris conscience que soutenir l'innovation et la recherche, parmi d'autres secteurs importants, sont des priorités qui coûtent de l'argent qu'il faudra bien prendre quelque part. Le parlementaire européen, qui fut aussi ministre de l'Agriculture du dernier gouvernement de Romano Prodi (2006-2008), a clairement admis que la profession d'entrepreneur de travaux agricoles "a besoin d'un statut et d'un cadre juridique uniformisés en Europe. Le moment est arrivé de le définir". Mais ce serait une erreur d'imaginer que tout se mettra en place par un coup de baguette magique. "Il faut profiter de la sorte de révolution démocratique pour l'agriculture que constitue le rôle capital dévolu au Parlement européen par le traité de Lisbonne", a insisté Paolo De Castro. En d'autres termes, les entreprises et leurs représentants professionnels sont invités à faire toute la pression possible auprès de leurs élus européens pour obtenir la reconnaissance à laquelle ils aspirent. À l'heure où règne une "instabilité des prix des produits agricoles qui risque de durer, et où plusieurs instruments de politique agricole doivent être changés", les entrepreneurs doivent se faire entendre. "Nous nous sommes fiés trop aveuglément au marché. Ça été une erreur, a regretté Paolo De



Gérard Napias, président de la Confédération européenne des entrepreneurs de travaux techniques agricoles, ruraux et forestiers (Ceettar). "Les entrepreneurs sont au cœur des territoires."

Castro. Les agriculteurs ont maintenant besoin de garanties sérieuses qui assureront l'avenir de leur profession." Pour les entrepreneurs, la réponse aux questions qu'ils posent sur l'avenir de leur activité pourrait se trouver, pour partie, dans les plans de développement rural (PDR). Invité à s'exprimer sur le deuxième pilier de la Pac, Michael Pielke, de la Direction générale de l'agriculture et du développement rural de la Commission européenne, a souligné trois points. D'une part, "l'Europe devra, à travers ses institutions, prêter attention à un secteur fondamental pour l'agriculture", à savoir les entreprises de travaux agricoles. D'autre part, "elles pourront bénéficier de mesures de développement rural, à condition que les régions le veuillent bien". Enfin, tout ce qui précède est, bien entendu, lié à la question cruciale des financements : "Quels seront les budgets à l'avenir ? Nous ne le savons pas !"

Dominique-J. Lefebvre ■



### Une note de la Ceettar à Paolo De Castro

Dans l'attente d'un rendez-vous de travail avec le président de la Commission agriculture et développement rural du Parlement européen, Paolo De Castro, la Confédération européenne des entrepreneurs de travaux techniques agricoles, ruraux et forestiers (Ceettar) lui a fait parvenir en début d'année une note sur les "problèmes que rencontrent les entreprises de services ruraux dans les États membres de l'Union européenne". En préambule, la Ceettar rappelle dans sa note que les entrepreneurs de services ruraux (ESR) sont des "entreprises professionnelles de prestation de service dans les régions rurales. Il s'agit d'entreprises privées qui ne reçoivent aucune aide financière directe ou des mesures d'accompagnement du secteur public". L'organisation professionnelle souligne le fait que les entreprises sont "rarement reconnues comme partie intégrante du développement rural européen". Puis la Ceettar passe en revue plusieurs points essentiels à ses yeux. À propos de ce qu'elle nomme le "traitement inégal en matière d'équipement", elle observe que la Politique agricole commune (Pac) "encourage par des subventions la mécanisation permanente de l'agriculture" – exploitants agricoles et coopératives d'utilisation de matériel agricole (Cuma) –, ce dont ne profitent pas les entreprises de services ruraux. Il s'ensuit une concurrence déloyale : "Les ESR se trouvent concurrencées par des agriculteurs ou des Cuma qui font des travaux agricoles à des prix de dumping." Autres problèmes : "En matière de fiscalité, de charges sociales, de code de la route et de signalisation des engins, des différences significatives subsistent entre les pays de l'Union européenne." Les ESR sont par ailleurs en partie exclues des marchés forestiers. "Le second pilier de la Pac, avec le Feader (1), concentré sur le développement agricole et rural, qui fait appel aux compétences des entreprises du monde rural est, dans les faits, ouvert aux seules entreprises de travaux forestiers et largement fermé aux ESR." Sur la question de la reconnaissance des entreprises de services ruraux, la Ceettar relève une "discrimination et une concurrence directe avec les agriculteurs". Celles-ci se manifestent par rapport au prix du carburant, au caractère commercial des activités, au règlement relatif à l'impôt sur le chiffre d'affaires, etc. Contrairement aux agri-

culteurs, les ESR sont soumises à une fiscalité commerciale échelonnée. La Ceettar rappelle également qu'elle est absente du processus de consultation de la Direction générale de l'agriculture de la Commission européenne, alors qu' "à notre avis, nous devrions être membre des comités consultatifs "Pac", "Forêt", "Agriculture et environnement", et "Production de qualité et sécurité sanitaire". De la même manière, elle déplore de ne pas être reconnue comme "partenaire social à part entière à côté des employeurs agricoles", auprès de la Direction générale de l'emploi et des affaires sociales de la Commission. Sur la reconnaissance du métier d'entrepreneur de services ruraux proprement dit, la Ceettar argumente que "l'apport professionnel en machines par les ESR assure aux petites exploitations agricoles une structure de coûts qui n'est envisageable que dans des entreprises d'envergure. À l'heure actuelle, la presque totalité des petites et moyennes exploitations agricoles ne sont plus en mesure de maintenir une exploitation rentable sans l'intervention des ESR". Or, selon la Ceettar, cette réalité n'est pas assez prise en compte. Dans ses conclusions, l'organisation professionnelle considère que les entreprises de services ruraux sont "génératrices de progrès significatifs, en termes de création d'emplois spécialisés, d'apport d' "idées nouvelles et de services d'une diversité et d'une sophistication croissantes. Leur finalité ne peut plus se limiter à être le banc d'essai des constructeurs de machines agricoles". Dans ce contexte, la Ceettar estime qu'à l'avenir, la demande émanant des exploitations agricoles devrait croître du fait des "nouvelles pratiques plus qualificatives" des ESR dans le processus de production. À noter que la Ceettar lance un appel au Parlement européen, au Comité économique et social européen (Cese) et à la Commission européenne, afin que les services compétents de ces instances prennent la mesure, par des études, de l'importance prise aujourd'hui par les ESR dans les productions agricoles et forestières et dans l'aménagement rural.

D.-J. L. ■

(1) Fonds européen agricole pour le développement rural.

**Rabaud** Des gammes complètes d'équipements pour la valorisation du bois (Fendeuses, Combiné scie/fendeuse, fagoteuses, grappin/coupeur...), pour l'entretien des voiries (balayeuses, Taille-haies...)

Présent au congrès des ETA



Combiné scie/fendeuse : XYLOG 700

Grappin : XYLOGRIP

Grappin / Coupeur : XYLOCUT 300

Balayeuse : PROCHAMPION

RABAUD - Bellevue - 85110 Sainte CECILE Tél. : 02 51 48 51 51 - Fax : 02 51 48 51 53 - Email : info@rabaud.com - www.rabaud.com

## Grégoire à la conquête des entreprises de travaux

Spécialiste du matériel viticole, Grégoire vole de ses propres ailes depuis que l'entreprise charentaise a fermé la parenthèse Kverneland. En France, l'entreprise, dont le siège est à Cognac, mise sur les entrepreneurs pour assurer son développement. À l'export, la PME attend beaucoup de la mécanisation de l'oléiculture.

**[Visite d'usine]** Grégoire sera présent au congrès des entrepreneurs de La Rochelle. Une présence logique pour une entreprise basée à Châteaubernard, sur la rive gauche de la Charente, une entreprise qui a bénéficié du développement du vignoble du cognac. Normal aussi pour une PME, qui vise une clientèle d'entrepreneurs, puisqu'ils représentent le quart du chiffre d'affaires de l'entreprise. À l'heure où des concurrents cherchent à entrer dans le giron de grands groupes internationaux, la PME a fait le chemin inverse et a repris son autonomie depuis déjà plusieurs années après avoir intégré le groupe norvégien Kverneland en 2000. Ce rapprochement n'a pas donné les résultats escomptés : " peu de synergie avec le groupe, et pour la distribution, nous sommes sur des marchés spécifiques ". L'entreprise a aussi quitté la bourse d'Oslo, même si son actionnaire majoritaire se nomme Vitico. Grégoire réalise 80 % de son chiffre d'affaires avec les ventes de machines à vendanger, même si la PME commercialise tous les outils pour l'entretien de la vigne : du pulvérisateur à la rogneuse en passant par la pré-tailleuse. Pour ce faire, Grégoire a racheté l'usine Lagarde de Saint-Loubès en 2001 et le constructeur de

pulvérisateurs Paris. À l'inverse, l'usine australienne a été fermée : le boom de l'équipement en machines à vendanger est passé et il ne s'agit plus que de renouveler les machines.

### " Une bonne cote Simo "

*" En France, le marché de la machine à vendanger est mature, il n'y a que du renouvellement. Pour se développer, nous misons sur notre nouvelle gamme de machines à vendanger qui se scinde en deux modèles de machines tractées G 1 et G 2, 3 automotrices pour le marché français, les G 6, G 7 et G 8 et une automotrice pour l'export, la G 9 ",* souligne Christophe Baron en charge du marketing. *" En France, il se vend entre 200 et 300 automotrices neuves par an. La taille du marché de l'occasion est sensiblement identique "*.

En renouvelant sa gamme, Grégoire cherche aussi à modifier son image : *" Jusqu'à présent, notre force reposait sur la robustesse, la fiabilité et le niveau de service de nos produits. Nous étions en retard en termes de confort et d'équipement embarqué. Avec les G 7 et G 8 notamment, des machines qui sont conçues pour les entrepreneurs, on allie les deux. On travaille aussi*

*sur les coûts d'entretien pour donner à nos machines une valeur de service "*. Le cap a aussi été mis sur les niveaux de consommation des automotrices : *" Avec un niveau de consommation autour de 8 litres par heure, on espère que les utilisateurs vont miser sur la polyvalence des automotrices et les utiliser pour les travaux de viticulture. C'est d'autant plus vrai qu'avec les normes Isobus et notre terminal de commandes, le conducteur peut facilement utiliser nos outils "*. Côté tri, Grégoire propose en option le Clean Tech et le CleanTech Vario, la vendange est ensuite prête à être vinifiée. Côté automotrice, la G 9 est conçue pour l'export, et notamment pour l'Australie. Son système de tête exclusive à largeur variable lui confère une extrême polyvalence ; la G 9 peut ainsi travailler aussi bien sur des palissages standard que larges. La machine est aussi opérationnelle pour la récolte des olives. *" On mise d'ailleurs beaucoup sur la récolte mécanisée des olives. La mécanisation progresse "*. Une nouvelle automotrice dédiée spécifiquement à l'oléiculture serait à l'étude. Côté tarifs, les produits Grégoire se situent plutôt au-dessus de la concurrence : *" Cela se retrouve au moment de la revente. Nos machines sont*

*bien recherchées, avec une bonne cote Simo "*. Pour la revente, Grégoire mise sur la Socomav, leader de la distribution de machines à vendanger d'occasion en France.

### Du pulvérisateur à l'effeuilleuse

Côté pulvérisation, l'entreprise a renouvelé la gamme Paris : *" On propose une gamme de pulvérisateurs pneumatiques Speedflow ou à aéroconvection PowerFlow (NDLR : vigne et verger) "*. L'ensemble de la gamme dispose de châssis identiques à attelage articulé avec des cuves en polyéthylène dont la capacité varie de 600 à 2 000 litres. En fonction de la taille de la cuve, des pneus basse-pression sont disponibles. Leur design permet de réduire le fonds de cuve à sa portion congrue. La régulation électronique est disponible en option sur l'ensemble des modèles. Dans la gamme des pulvérisateurs par aéroconvection, on retrouve quatre modèles, le VTE à voûte étroite pour palissage haut (vignoble alsacien), le VTD, appareil à voûte droite, le TTA, grand frère du VTD, et le TBA, appareil à voûte circulaire pour vigne et verger. Ces appareils permettent d'appliquer entre 140 et 160 litres par hectare. La gamme pneuma-





Depuis le rachat de l'usine Lagarde de Saint-Loubès du constructeur de pulvérisateurs Paris, Grégoire propose toute une gamme d'outils pour la viticulture.

tique permet de réduire la quantité de litres – de 100 à 130 litres – par hectare. Les appareils pneumatiques permettent une application plus localisée, mais impliquent un entretien plus important.

Quatre types de rampes sont à disposition en fonction du type de vignoble. Ce qui explique que les entrepreneurs portent plutôt leur choix vers la gamme *Powerflow*.

Côté outils, Grégoire pro-

pose des préailleuses polyvalentes qui se distinguent avant tout par la qualité de la coupe ; le bois est sectionné de façon nette et la protection des éléments en mouvement empêche l'accrochage

des fils. Le chantier peut s'effectuer de 3 à 6 km par heure. Ensuite, l'entreprise propose des épampreuses, rogneuses ou effeuilleuses conçues pour des porte-outils ou des enjambeurs.



LA NOUVELLE GÉNÉRATION D'ESSIEUX  
POUR MACHINES AGRICOLES

# BLACKBULL

Sous le signe de la Force.





toujours un tour d'avance



COLAERT ESSIEUX sa 11 bis Route Nationale 59189 STEENBECQUE

Tél +33 3 28438550 Fax +33 3 28436863 e-mail: commercial@colaertessieux.fr www.colaertessieux.fr



## Gros plan sur les G 7 et G 8

Lorsque l'on pénètre dans la cabine de la G 7 ou de la G 8, deux machines à vendanger, on est frappé par le caractère épuré de l'ensemble. Si, bien sûr, le volant a toujours sa place, fort heureusement, l'ensemble des commandes est concentré à droite du conducteur. Le traditionnel tableau de bord a totalement disparu pour laisser place à une grande visibilité. Depuis son siège, le conducteur a une bonne vision sur l'avant, les côtés et le rang enjambé. Pour piloter la machine à vendanger, il suffit d'un joystick, d'un terminal et d'une console. Cet ensemble va permettre de prendre les commandes d'une tête de récolte, mais pas seulement, puisque Grégoire a mis le cap sur la polyvalence grâce à l'Isobus : tous les outils sont reconnus et peuvent être commandés grâce au joystick Multidrive, au terminal Viewmaster et à la console Controlmaster.

“ Grégoire a toujours eu une image de fiabilité et de robustesse. En lançant ces deux nouveaux modèles, on montre notre savoir-faire en matière de confort et de technologie embarquée ”, souligne le chef de produit chez Grégoire. Grégoire propose un vrai terminal numérique de grande taille où l'on n'a pas besoin de lunettes pour sélectionner les icônes représentant les différents organes de travail. Ceux-ci changent automatiquement en fonction de l'outil adapté sur l'enjambeur : pour une tête de récolte, on verra les secoueurs et les options de réglage, pour un pulvé ce sera la rampe et autres. Le terminal est scindé en deux écrans. Un premier écran permet de recevoir des infos ou de modifier les réglages de la machine. Sur l'écran du bas, le conducteur peut afficher les images d'une des deux caméras (une filmant l'arrière et l'autre la benne pour contrôler la qualité de nettoyage de la vendange). Trois types de pré-réglages du moteur et des différents organes peuvent être gardés en mémoire et le chauffeur peut les charger instantanément. Ensuite, le terminal facilite le travail de facturation : les temps de travail (par heure moteur, heure ventilateur, heure tête de récolte ou mètre linéaire tête de récolte) sur une parcelle sont gardés en mémoire, les données sont exportables à l'aide d'une clé USB. Le joystick permet de gérer les devers, la mise en route ou encore les bennes. Grâce à la rotation du joystick, le nombre de commandes est triplé. Ensuite, cet outil permet de passer en mode Ecodrive, qui permet de réaliser des économies. Celui-ci permet de couper la tête de récolte et les aspirateurs, ainsi que d'abaisser le régime moteur en bout de rang pour tourner tranquillement sans utiliser inutilement de la puissance.

Au niveau de la tête de récolte démontable rapidement (NDLR : il suffit de dévisser quatre boulons et de débrancher l'hydraulique), on retrouve une nouvelle suspension pendulaire, qui suit parfaitement le rang et évite de casser



La G7 dotée d'un moteur Deutz 4 cylindres qui développe 144 ch. ne consomme, en conditions optimales, que 8 litres de gasoil par heure.

le bois. Son montage sur silentbloc limite les vibrations. Le pincement se règle hydrauliquement, le tout s'effectue depuis le poste de contrôle. La tête de récolte reprend les secoueurs ARC, connus pour leur douceur de travail. Côté nettoyage de la vendange, deux options sont disponibles : le système CleanTech et CleanTech Vario. En fonction de la demande du client, ces deux systèmes peuvent être mis hors service hydrauliquement. “ Contrairement à nos concurrents, la vendange ne passe pas forcément pas ces tables de tri, cela évite d'avoir du matériel en mouvement inutilement ”. CleanTech est un système orienté égrappage, alors que le CleanTech Vario permet d'éliminer les feuilles. Côté hydraulique, le redimensionnement du circuit permet de travailler en dessous du régime nominal. À la clé, ce sont des économies de gasoil. Au final, la G7 dotée d'un moteur Deutz 4 cylindres qui développe 144 ch. ne consomme, en conditions optimales, que 8 litres de gasoil par heure. La G8 dispose d'un moteur Deutz 6 cylindres de 167 ch.



VISIONNAIRE PIONNIER LEADER SÉRIEUX FIABLE DISPONIBLE FIER ENGAGÉ

Parce que nous avons confiance en la performance et la fiabilité de nos nouvelles gammes de tracteurs, nous vous offrons 5 ans de couverture en réparation à travers notre contrat **manager**.

MASSEY FERGUSON, UNE EXPERIENCE D'AVANCE

## Vous êtes sûr d'être bien couvert !



OFFERTS

**5 ANS** DE COUVERTURE EN RÉPARATION **manager**

**manager - LES E-SENTIELS**

Rendez-vous chez votre concessionnaire Massey Ferguson et sur [www.mfsengage.com](http://www.mfsengage.com) pour découvrir la performance de nos gammes et profiter d'offres exceptionnelles du 15 janvier au 30 mars 2010.

Offre valable du 15 janvier au 30 mars 2010, chez les concessionnaires participant à l'opération « les e-essentiels », pour tout achat d'un tracteur neuf des modèles MF 6485, MF 6490, MF 6495, MF 6497, MF 6499, MF 7495, MF 7490, MF 7495, MF 7497, MF 7499 et l'ensemble de la gamme MF 8000. 1 an + 4 ans supplémentaires offerts jusqu'à 2400 heures (au premier des deux termes échoi). Seul : prestations d'entretien, pièces d'usure (pneus, batteries, vitrages, courroies, équipements audio, peinture) et dommages dus à un accident ou à une mauvaise utilisation du matériel. L'entretien, non inclus, doit être effectué par un concessionnaire Massey Ferguson selon les prescriptions du carnet d'entretien du tracteur. Détails contractuels complets disponibles chez les concessionnaires Massey Ferguson.





## LMA : La forêt n'est pas oubliée

La loi de modernisation agricole, qui doit être discutée au Parlement après les élections régionales des 14 et 21 mars, va tenter d'encourager la mobilisation du bois des forêts françaises. Faut-il pousser l'amont de la filière bois française si l'aval ne tire pas la demande bois ?

Le projet de loi de modernisation agricole est sur la table avec plusieurs ambitions pour la forêt française, c'est un premier jet qui va subir de nombreux allers-retours parlementaires. La loi de modernisation agricole s'est fixé comme objectif " d'assurer le développement durable de l'agriculture, de la forêt et des territoires, et de préserver le capital de production de l'agriculture, notamment le foncier agricole. L'enjeu de sa préservation est crucial, d'autant plus que le rythme annuel de consommation des terres agricoles s'accélère. Il a plus que doublé depuis les années soixante, passant de 35 000 hectares de terres agricoles consommés chaque année, à 75 000. ". Cela tombe plutôt bien pour la forêt confrontée à la rupture d'une tendance historique vieille de plus d'un siècle : en 2008, la forêt a cessé de gagner du terrain en France, après une progression continue pendant plus de cent cinquante ans. Ce tournant majeur dans l'occupation du territoire a été observé par les statisticiens du ministère de l'Agriculture, dont l'enquête Teruti sur l'utilisation du territoire a été publiée fin 2009 (Agreste, *Chiffres et données*, n° 208). Menée chaque année depuis les années 60, l'enquête observe l'occupation des terrains sur plus de 300 000 points du territoire. En 2008, il est apparu que les sols boisés



En 2008, la forêt a cessé de gagner du terrain en France, après une progression continue pendant plus de cent cinquante ans. Le projet de LMA vise à protéger le foncier.

reculaient (16,946 millions d'hectares) par rapport au relevé précédent (16,974). La loi va peut-être permettre d'inverser la décade. Pour les auteurs du texte, la forêt doit aussi participer au défi énergétique et environnemental. La France a le troisième massif forestier européen qui occupe 30 % de son territoire, mais la balance commerciale du secteur bois est déficitaire de 6 milliards d'euros. Il est indispensable de mobiliser plus de bois tout en préservant la biodiversité de nos forêts, notamment en élargissant l'offre de services pour les propriétaires

forestiers privés et en les incitant à s'engager plus massivement dans une réelle exploitation durable du bois.

### Plus d'activité pour les entreprises de travaux forestiers ?

Pour répondre à ces enjeux, le ministère de l'Agriculture veut encourager la mobilisation du bois des forêts françaises, ressource aujourd'hui largement sous-exploitée et dont les trois quarts des surfaces appartiennent à des propriétaires privés. Pour mobiliser plus de bois, une première mesure concrète vise à étendre

à toutes les propriétés forestières de 10 à 25 hectares, qu'elles soient d'un seul tenant ou non, l'obligation de présentation d'un document de gestion durable.

Autre mesure, l'article 16 qui incite les propriétaires forestiers à une exploitation de leur forêt, par le biais d'une réduction d'impôts sur le revenu par une évolution des dispositifs de Defi Forestiers. Pour obtenir ce soutien des pouvoirs publics, les propriétaires doivent faire appel à un panel d'intervenants élargi au-delà des experts forestiers ou des coopératives forestières, à





La loi de modernisation agricole de Bruno Lemaire doit être discutée au Parlement après les élections régionales des 14 et 21 mars.

des gestionnaires forestiers professionnels. La réduction d'impôts prévue sera applicable aux rémunérations versées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2010 et jusqu'en 2013. Cette mesure soutenue par la Fédération Entrepreneurs des Territoires pourrait avoir un impact positif pour l'activité de certaines entreprises de travaux, qui verraient alors progresser leur volume d'activité. Elle devrait accroître le volume d'activité des entrepreneurs de travaux forestiers.

### Le marché, cet inconnu !

Reste que d'emblée, les entrepreneurs attendent une

relance économique : *“ L'ereur de la filière bois dans son ensemble est de toujours vouloir pousser l'amont pour faire sortir le bois des massifs forestiers. Le vrai souci est plutôt de booster l'aval et la demande de bois. Un propriétaire ne fera pas appel à un entrepreneur pour abattre du bois si c'est uniquement dans le but de bénéficier de réductions d'impôts ou de toute autre incitation fiscale. Un propriétaire décide d'exploiter sa parcelle s'il peut vendre son bois à un bon prix. C'est le marché qui dicte les besoins d'abattage. Dans les différents textes et dans l'approche des pouvoirs publics, on a trop*

*tendance à vouloir abattre et ensuite mettre en marché ”*, commente Sacha Jung, délégué général de Fibois Alsace. Les entrepreneurs de travaux forestiers placent les enjeux de la forêt sur le plan économique. Le secteur devant faire face à une situation économique difficile avec des scieries atones, pas ou peu de commandes à l'horizon. Le souci de beaucoup d'entrepreneurs est de savoir comment rembourser un prêt de 245 000 euros pour l'achat d'un skidder ou de toutes autres machines mécanisées, par exemple. *“ Comment aussi faire face aux cotisations sociales MSA ? ”*. En complément de la LMA d'ordre structurelle, ce sont les mesures d'ordre conjoncturelle que les entrepreneurs attendent, *“ par un programme de relance économique global pour redonner un souffle à la filière bois. Il faut booster la demande ”*.

Lorsque l'on évoque une plus grande mobilisation de la ressource forestière, on pense bien entendu aux nouveaux débouchés clairement fléchés sur ceux de la croissance verte par l'accroissement de la demande dans le bois construction (mesures sur l'habitat, l'isolation,

le bardage extérieur, ...) ou encore du bois énergie (prix d'achat du kWh bois, soutien aux chaufferies, ...).

Sur ce marché, Michel Steinle reste lui aussi assez dubitatif : *“ Il y a de gros opérateurs sur la plaquette forestière, mais ils veulent mobiliser des ressources sans mettre en face des prix rémunérateurs ”*. Sur le volet de mobilisation supplémentaire de bois et les fameux 20 millions de m<sup>3</sup> supplémentaires, Michel Steinle est aussi très circonspect : *“ 20 millions de m<sup>3</sup>, où sont-ils ? Qu'on me les montre ! ”*.

### Les plans pluriannuels régionaux de développement forestier

Le texte constate aussi le besoin de vision stratégique de la filière bois. Reste à définir une échelle pertinente pour assurer une meilleure adéquation entre la demande et l'offre. Les auteurs du texte estiment que cette vision doit s'envisager à l'échelon régional. Des plans pluriannuels régionaux devront voir le jour pour pallier à un manque de coordination et pour concentrer les moyens consacrés au développement

## Broyage - déchiquetage




Déchiqueteuse Chippo 5010 C Direct de KOMPTECH

Biomass Harvester AHWI H600 et Chenillard AHWI RT 200

Exploitation forestière, déblais de coupe, pistes de débardage, déforestations, broyage de bois sur pieds, enfouissement de débris de bois, broyage de souches arrachées, productions de plaquettes forestières...

**Nous vous apportons des solutions adaptées à vos besoins.**




B.P. 2 - Z.I. - 67521 Marlenheim Cedex - Tél. 03 88 87 52 53 - Fax : 03 88 87 53 00 - info@hantsch.fr - www.hantsch.fr





Le ministère de l'Agriculture veut encourager la mobilisation du bois des forêts françaises, ressource aujourd'hui largement sous-exploitée et dont les trois quarts des surfaces appartiennent à des propriétaires privés.



La collecte forestière peut-elle se développer sans un aval fort qui tire la consommation ?

forestier. Le but est notamment de coordonner les 90 chartes forestières recensées en 2009 occupant 20 % de la forêt métropolitaine, et les 140 plans de développement de massifs. "Quelle sera la place concrète des différents interlocuteurs, et notamment des chambres d'agriculture, des entrepreneurs de travaux, des propriétaires privés, dans ces plans ? Qui tiendra le porte-monnaie ? ", se demande Sacha Jung.

**Les plans régionaux** sous la responsabilité des préfets de région devront aider à atteindre les objectifs de mobilisation du bois fixé à l'horizon 2020 au niveau national, en identifiant les massifs forestiers insuffisamment exploités, les points de blocage, et en définissant des orientations pour les lever.

### La mission de l'ONF également élargie

Enfin, le projet de loi constate qu'il est donc nécessaire de mobiliser tous les moyens humains, dont ceux de l'Office national des forêts présents sur tout le territoire boisé, pour regrouper l'offre dans les régions prioritaires. Compte tenu des limites actuelles à l'interven-

tion de l'ONF en forêt privée, les pouvoirs publics ont jugé nécessaire de l'autoriser à intervenir plus largement sous certaines conditions. Seule la loi peut le faire. Le projet de loi prévoit dans le 6° du I de l'article 15 une modification de l'article L.224-6 du code forestier en ouvrant à l'ONF la possibilité d'intervenir avec les opérateurs privés pour accroître la mobilisation

des bois dans le cadre de mandats de gestion annuels dans les massifs à enjeux prioritaires définis dans les plans pluriannuels régionaux de développement forestier. Cette intervention, fait notable mentionné dans les dispositions de la loi, devra se faire dans le respect du droit de la concurrence. Une mesure qui ne manque pas de susciter des réactions :

*"Je n'attends pas grand-chose des pouvoirs publics. Je m'inquiète surtout de la désorganisation de la filière et de la montée en puissance de l'ONF qui abandonne sa mission régaliennne", conclut Michel Steinle.*

E.L.D. ■



La LMA pourrait accroître le volume des activités des entrepreneurs de travaux forestiers.



**Vos clients comptent sur vous,  
vous pouvez compter sur nous**



**Plus de 370 agences à votre service partout en France**

- Tous les pneus, toutes les marques
- Services « à la ferme » ou en agence
- Plus de 1500 véhicules d'intervention
- Dépannage, montage, géométrie, lestage, réparation,...

**Retrouvez l'agence la plus proche sur [www.profilplus.fr](http://www.profilplus.fr)**

**DEMANDEZ  À VOS PNEUS**

## En Alsace, l'ONF veut débarder avec l'argent du contribuable

En Alsace, les entrepreneurs de travaux forestiers ne décolèrent pas après l'annonce faite par l'ONF d'investir dans du matériel de débardage. Les agences de travaux de l'Office sont perçues comme une menace sérieuse pour l'avenir de leur profession.

Jusqu'à présent, en Alsace, les entrepreneurs de travaux forestiers avaient plutôt de bonnes relations avec l'ONF. Fort heureusement d'ailleurs, car le massif forestier alsacien est très spécifique : 60 % de la forêt appartient aux collectivités publiques, 20 % à l'État et 20 % à des propriétaires privés. Bref, à la lecture de ces chiffres, on le comprend vite, l'ONF est inévitable ; de là à dire que l'Office fait la pluie et le beau temps... Concrètement, il a en charge 55 forêts domaniales et indivises, et 658 forêts publiques, essentiellement communales. C'est le principal donneur d'ordres de tout le massif forestier alsacien. *"L'autre spécificité est l'abattage du bois en régie avec la coupe pour les salariés de l'ONF et le débardage pour les entrepreneurs"*, souligne Sacha Jung, délégué général de Fibois Alsace.

Depuis fin 2009, l'entente cordiale entre l'ONF et les entrepreneurs de travaux forestiers a du plomb dans l'aile. La raison de ce désamour ? Une décision ressentie à la fois comme une trahison et une injustice : *"Les agences de travaux se dotent progressivement d'un parc matériels pour le débardage. Pour 2010, deux débusqueurs vont être achetés ainsi que du matériel TP, alors que jusqu'à présent l'Office faisait appel à notre profession. L'Office évoque l'achat d'une dizaine*

*de tracteurs forestiers d'ici 3 à 4 ans"*, affirme Georges Rémy, président du Syndicat des ETF d'Alsace. *"Il y a une certaine ambiguïté sur les annonces de l'ONF où l'on parle de renouvellement d'un parc de tracteurs forestiers existant"*, modère pour sa part Sacha Jung. L'interprofession cherchant avant tout à jouer le rôle de médiateur.

Si, en premier lieu, l'annonce a étonné les entrepreneurs, elle laisse aujourd'hui place à la colère. *"Les communes forestières font une confiance totale dans l'Office pour la gestion de leurs parcelles forestières. L'Office a toutes les cartes en main pour*

*conserver les meilleurs chantiers d'exploitation, ceux qui rapportent le plus. Ensuite, les entrepreneurs se verraient attribuer le reste. La profession est carrément mise hors-jeu. L'ONF est à la fois juge et partie"*, poursuit Georges Rémy. *"On ne comprend pas bien la position de l'Office ; alors que la situation économique est compliquée pour toute la filière bois, nos entreprises souffrent de problèmes de trésorerie. Elle doit faire face à des investissements colossaux"*, ajoute Isabelle Scherrer. *"Pourquoi vouloir ajouter une concurrence supplémentaire, alors que l'on compte 188 entreprises alsaciennes*

*avec la levée de présomption salariale ?"*, s'interroge-t-elle. L'interprofession a mené une étude pour mesurer les capacités de débardage des entrepreneurs, qui confirme que leurs machines couvrent le besoin de tout le massif forestier alsacien.

### Pourquoi l'Office s'intéresse-t-il à l'exploitation ?

La question est de savoir pourquoi l'Office se lance dans l'exploitation. *"L'ONF met en avant la sécurité sur les chantiers. Il veut associer un engin à une équipe de bûcherons et sécuriser les hommes"*, souligne Isabelle



En Alsace, l'ONF semble vouloir se lancer dans le débardage des bois.



Scherrer. " Il y a un vrai débat sur le travail couplé au nom de la sécurité", confirme Sacha Jung. " L'argument ne tient pas la route. Depuis la tempête, nous n'avons pas enregistré un accident mortel dans l'exploitation forestière et le taux d'accidents corporels est plutôt bas. Je m'interroge sur ce que l'ONF peut apporter de plus sur le volet sécurité. Les entrepreneurs de travaux se sont formés à la sécurité, on a déjà mis en place des actions concrètes pour réduire au maximum les risques", poursuit le président Rémy. " Les ETF alsaciennes doivent-elles proposer des prestations plus globales, mais avec quelles garanties ? L'ONF et les entrepreneurs se renvoient un peu la balle", ajoute Sacha Jung.

Le nouveau mode de commercialisation du bois est peut-être aussi une explication. " Il faut être très réactif pour répondre aux commandes des acheteurs, et peut-être pense-t-il qu'en ayant leurs propres machines, ils pourront répondre plus vite aux demandes?", souligne-t-il.

des des acheteurs, et peut-être pense-t-il qu'en ayant leurs propres machines, ils pourront répondre plus vite aux demandes?", souligne-t-il.

### Une situation économique dégradée

Reste que les entrepreneurs forestiers s'interrogent : " On connaît le contexte économique de la filière bois, on a l'habitude de discuter avec les banques et de constater leur frilosité pour nous prêter de l'argent. Dès lors, comment l'Office a-t-il pu obtenir des moyens alors que sa situation financière est compliquée ? Quelle est la banque de l'ONF ? Que l'Office nous donne son nom pour que l'on puisse obtenir des prêts !", se demande Georges Rémy, un brin ironique. La preuve de la mauvaise santé de l'ONF : " En 2008, la trésorerie de l'office s'est particulièrement

détériorée : elle n'a ainsi été positive que 22 jours. L'équilibre financier de l'ONF repose donc largement sur le recours à l'emprunt (N.D.L.R : 60 millions d'euros en 2008, contre 40 millions d'euros en 2007)", constate un rapport du Sénat daté du 21 octobre 2009. Ce même rapport de la commission des Finances estime d'ailleurs qu'au cours des prochaines années, les charges de l'ONF devraient croître de manière considérable. " L'équilibre financier défini semble en effet fortement sous-estimer différentes charges qui s'imposent à l'ONF et dont le poids devrait être de plus en plus lourd", relate la commission des Finances. Dès lors, l'exploitation est-elle un moyen de trouver de nouvelles recettes ?

La position de l'ONF est d'autant plus difficile à comprendre que " les entreprises de travaux sont confrontées à

une difficulté dans le recrutement de personnel qualifié ; dès lors, on peut se demander comment l'Office pourra faire face à ce dilemme", constate Isabelle Scherrer.

Les entrepreneurs de travaux alsaciens ont décidé de faire de la résistance : " C'est impossible d'accepter ces évolutions. On a l'impression que l'Alsace est une zone expérimentale où l'Office se positionne sur l'exploitation à travers les agences de travaux. Bien sûr, les représentants régionaux affirment qu'ils ne s'intéressent qu'à 8% des volumes, mais nous n'avons aucune garantie. Notre seule échappatoire est de mobiliser le maximum de personnes pour nous défendre". De son côté, l'interprofession cherche à trouver un compromis entre les deux acteurs.

E.L.D. ■

**HANSARD**

Gamme Rotofaucheuses

**DRAINIX**

Gamme Cureuses de Fossés (entretien, curage et création des fossés)

**FORGES GORCE**

Fabricant mondial de pièces d'usure pour faucheuses & débroussailluses à bras. Fournisseur des constructeurs les plus réputés

**Pièces d'Usure Epareuses**

Regroupant les couteaux, manilles, entretroises, vis et écrous utilisés sur la plupart des marques de constructeurs de faucheuses et d'épareuses.

**Pièces de rechange Epareuses**

Regroupant les pièces de rechange pour les épareuses, faucheuses et débroussailluses à bras, notamment les rotors et rouleaux palpeurs de fauchage

**Pièces d'Usure Broyeurs**

Regroupant les couteaux et marteaux de broyeurs adaptables sur différentes marques de matériels.

**FORGES GORCE SAS - TARRANE**

ZI des Ravaux - 63920 PESCHADAIRES - Tél. (33) 04 73 80 35 22 - Fax : (33) 04 73 51 03 38  
Web : www.forges-gorce.fr - E-mail : info@forges-gorce.fr

Spécialiste du bois-énergie depuis 26 ans

**Venez découvrir nos deux nouveaux combinés sciage-fendage sur notre stand.**

*Nous exposons plus de 30 machines.*

**STAND Z-26**

Salon BOIS ENERGIE

Fendeuses - Fendeurs coupe-bois - Scies  
Déchiqueteuses à plaquettes  
Treuils et griffes de débardage - Fagoteuses  
Conditionneurs de bûches  
Cribleurs de déchets

2 rue Vauban - ZI n°2 - 68 170 RIXHEIM - Tél. 0389.318.585  
Fax : 0389.318.580 - www.nidal.fr - info@nidal.fr

## Équipement pneumatique Attention au report de charge !

Plus haut, plus vite, plus fort : cela pourrait aussi être la devise des constructeurs de matériel d'épandage. Reste à savoir si l'équipement pneumatique des tonnes répond à ces attentes. Vu les volumes transportés et le poids des matériels d'épandage, les reports de charge sont importants et les pneus sont soumis à des niveaux de stress conséquents.

**[Table ronde Salon des ETA]** L'équipement pneumatique serait-il le maillon faible des tonnes à lisier de plus en plus volumineuses ? Difficile d'apporter une réponse claire, ce thème constitue un sujet brûlant si l'on en croit une table ronde organisée au salon des ETA de Laval à l'initiative de Trelleborg, spécialiste du pneu basse pression. Il arrive que les pneus basse pression équipant les tonnes soient sujets à un aplatissement excessif lié à un sous-gonflage ou à une surcharge. À force, des dommages d'abord imperceptibles, puis une défaillance du pneu, sont constatés. La conduite sur route à des vitesses plus élevées que dans les champs avec des pneus endommagés ou aplatis peut provoquer la défaillance soudaine du pneu et entraîner un accident. Aux champs, la défaillance est aussi préjudiciable, avec parfois des conditions de réparation complexes.

*“Ce débat sur l'équipement pneumatique des tonnes me rappelle celui que l'on a connu sur les*

*benne TP : la montée de la puissance des engins de traction a engendré des problèmes au niveau des équipements pneumatiques, et l'on a été inondé de litiges. La progression de la puissance induit une vitesse de travail plus élevée et, à l'arrivée, une hausse des reports de charge sur les pneus, qui subissent une recrudescence des contraintes et du stress. Face à l'émergence de nouvelles contraintes, il y a deux types de réponse à apporter : doubler la pression ou alors doubler le volume d'air avec des pneus basse pression. Dans l'agriculture ou le TP, les réponses ne peuvent pas être identiques, car il faut penser à la préservation du sol”,* note en préambule de ce débat Karl Mjorndal, directeur général de Nordic Pneu.

### **Des tracteurs de 280 ch.**

Bref, pour faire face à l'évolution du marché de l'épandage avec des tonnes plus volumineuses et tractées à des vitesses élevées, les pneumatiques



*L'épandage a considérablement évolué au fil des ans. On le constate, les tonnes sont de plus en plus lourdes, plus hautes, avec en parallèle des effets sur le positionnement du centre de gravité, dont la place a elle aussi pris de la hauteur.*



doivent être souples, ne doivent pas trop marquer la terre, ni compacter les sols. Ils doivent aussi résister à l'abrasion du revêtement des routes, ne pas s'encrasser, ne pas se couper, limiter les vibrations et offrir une longévité maximale : un casse-tête en quelque sorte.

Francis Massemin, directeur de l'entreprise Trelleborg, confirme cette impression : " L'épandage a considérablement évolué au fil des ans. On le constate, les tonnes sont de plus en plus lourdes, plus hautes, avec en parallèle des effets sur le positionnement du centre de gravité, dont la place a elle aussi pris de la hauteur. D'autre part, ces tonnes sont tirées par des tracteurs assurément plus puissant, qui affichent aisément 280 ch. et même plus. Sur la route, les chauffeurs peuvent atteindre les 40 km par heure sans trop de soucis." Bref, le niveau de stress pour les équipements pneumatiques a évolué : " Reste à mettre en face des pneus adéquats et là, on constate que les utilisateurs sont un peu perdus ". Le choix est d'autant plus complexe. " Les équipements pneumatiques doivent être efficaces à la fois au champ et sur route. Or, ce sont deux milieux très différents avec des exigences de qualité spécifiques à chacun, et parfois contraires. Les aménagements routiers induisent une multiplication des ronds-points, autant de contraintes pour les pneus. Dans les courbes, il y a des transferts de charges importants et parfois des pneus qui sont dans le rouge, à la limite de ce qu'ils peuvent supporter. Cela dure quelques secondes ou quelques minutes, mais à la longue cela fragilise le pneu", poursuit-il. " L'ennemi du pneu, c'est la chaleur et les échauffements qui se créent. Toute surcharge est synonyme d'une élévation importante de température, avec à la clé une réduction sérieuse des performances du pneu", assure M. Lorenzetti, responsable de la recherche au sein de Trelleborg. Le choix des pneumatiques dépend bien entendu de la tonne, de son utilisation, et notamment de la fréquence des surcharges. À 40 km/h, vitesse interdite mais malheureusement courante, on réduit de plus de 15 % la capacité de charge d'un pneu par rapport à 25 km/h. Si la pression de gonflage n'est pas suffisante, c'est pire : on détruit les pneus.

Les équipements pneumatiques doivent être efficaces à la fois au champ et sur route. Or, ce sont deux milieux très différents avec des exigences de qualité spécifiques à chacun, et parfois contraires.



### Besoins spécifiques

Côté utilisateurs, les entrepreneurs de travaux ont des attentes spécifiques, l'épandage doit se faire dans des conditions extrêmes et les conducteurs n'aiment pas forcément être surpris sur un chantier, d'autant plus, là encore, que les conditions d'utilisation sont variables : pente, vitesse d'épandage, nature du sol. Difficile aussi de demander à chaque chauffeur de s'équiper d'un bon manomètre et d'un compresseur pour adapter la pression des pneus aux conditions du moment. Sur les coteaux par exemple, les reports de charge peuvent être très importants et nécessiter une pression adaptée ; le poids à l'essieu n'est alors pas suffisant pour définir les contraintes appliquées sur chaque pneu.

Daniel Aubray, entrepreneur en Normandie, a été confronté à de gros soucis techniques au niveau de ses tonnes. " Nous sommes utilisateurs, nous ne sommes pas des techniciens du matériel. Nous faisons confiance à nos fournisseurs ", rappelle-t-il. Du côté des constructeurs de tonnes là aussi, ils se reposent sur le savoir-faire et la compétence des équipementiers pneumatiques : " Le choix du pneumatique s'effectue avec les équipementiers. Le choix d'un pneu ne se fait pas au hasard et nous gardons une marge de sécurité importante. On prend une marge de sécurité en termes de charge et de vitesse, en fonction de l'usage parfois 'limite' de certains utilisateurs ", concède le spécialiste. " Pourquoi ne pas encore augmenter cette marge de sécurité ? "

" À partir du moment où un équipementier s'engage sur un produit, il doit assumer les éventuels dysfonctionnements ", note pour sa part Régis Mas-



## Entrepreneurs, aidez vos clients à vous choisir

### 5 bonnes raisons d'être référencé QualiTerritoires

- Identifier son entreprise et la spécialisation de ses activités
- Afficher ses moyens et ses compétences
- Créer une relation de confiance avec vos clients
- Utiliser un atout concurrentiel
- Participer à une démarche professionnelle de progrès

Retrouvez toutes les informations concernant les titres de qualification sur notre site Internet ou par téléphone

[www.qualiterritoires.org](http://www.qualiterritoires.org) - Tél. 09 79 21 93 14

## “ Le grand perdant est sans aucun doute le tassement des sols ”

“ On est passé en 10 ans, avec le pneu porteur radial, d’une pression de gonflage de 2,8 bars à 4 bars. Peut-on parler d’une avance technologique ? Et tout cela au profit d’une utilisation sur route de nos véhicules porteurs ? Et ne voit-on pas arriver sur le marché, à la demande de ce dernier, des manufacturiers proposant des pneus à 5 bars de pression ?”, estime Francis Massemin dans un communiqué de presse. “ Où en est-on avec les slogans ‘ protégeons notre terre ’ ” quand la pollution envahit les côtes bretonnes ?”, s’interroge-t-il. Francis Massemin ajoute : “ Durant toute cette période aussi, de nombreux véhicules ont été mis sur le marché avec des pneus gonflés à 2,5 bars (pression de mise en place des talons) au lieu de 4 bars, sans qu’ils soient adaptés à une utilisation sur route, et très souvent équipés d’essieux directionnels absents ou non techniquement conformes. Les véhicules ont été très souvent vendus avec des montes en pneumatiques sous-dimensionnées ou pas adaptées à l’utilisation réelle, en négligeant les effets de transfert de charge en courbe ”.

Assez remonté, le directeur de Trelleborg constate que de nombreux professionnels résistent aux

évolutions (vitesses plus élevées, développement de ronds-points) en critiquant ouvertement les produits Trelleborg, “ plutôt que de prendre leurs responsabilités et de regarder les problèmes en face afin de faire évoluer les mentalités ”.

“ Les temps ont changé, fini le temps de vendre et ensuite de botter en touche au moindre problème et de reporter la responsabilité sur le fournisseur. Le temps est venu pour les professionnels de la filière de prendre leurs responsabilités. ”

Trelleborg a donc choisi de lancer une sorte d’Auto-Certification où tous les acteurs – vendeurs, constructeurs, manufacturiers – proposeront à leurs clients un service de conseil très important.

“ Cette Auto-Certification permettra de clarifier tous les facteurs importants et d’en faire prendre conscience aux utilisateurs : la longévité de leurs pneus, la sécurité, la protection des sols, les comportements sur route et, d’une façon générale, les possibilités et les interdictions. Car, en résumé, soyons sérieux, chacun sait aujourd’hui que la différence de prix des matériels porteurs se fait principalement sur le niveau technique du train roulant essieu et roues ”, conclut Francis Massemin.

set, entrepreneur dans les Côtes-d’Armor. “ On ne peut pas grand-chose si les pressions ou si les vitesses ne sont pas respectées ”, lui répond le directeur de Trelleborg.

Les solutions techniques existent ; la plus simple, a priori, serait d’équiper de pneus haute pression comme l’on en trouve dans le matériel TP. L’effet immédiat pour le sol est dévastateur, puisque la pression subie par le sol est équivalente à la pression de gonflage des pneus. Un sol tassé est un sol qui perd de son potentiel. Une motte tassée se comporte comme un caillou : la plante ne peut pas passer à travers, mais doit en faire le tour, les éléments nutritifs sont enfermés à l’intérieur, et les éléments organiques présents à l’intérieur ne peuvent pas être oxygénés. En somme, le sol perd en productivité. Difficilement imaginable de dégrader la structure du sol de sa clientèle, même si, comme le soulignent Régis Masset et Daniel Aubray, cette préoccupation ne rentre pas toujours dans les discussions avec leur clientèle d’agriculteurs. “ Au-delà de 4 bars, on massacre les sols ”, affirme pour sa part Myriam Chanet du Cemagref.

“ Le niveau de perfectionnement du matériel d’épandage devient élevé. Les conditions de travail et les contraintes techniques pour les pneumatiques sont totalement opposées au champ et sur route, je me demande s’il ne faut pas imaginer l’épandage avec deux engins, un véhicule pour le transport sur route et un véhicule pour l’épandage sensu stricto ”, estime pour sa part Karl Mjorndal. “ C’est économiquement difficile à envisager, même si on y a réfléchi

au sein de l’entreprise. Cela peut passer, à condition que le chantier d’épandage soit à proximité de la zone de collecte des produits à épandre ”, lui répond Régis Masset.

“ Il faut travailler sur la formation des chauffeurs ”, souligne pour sa part Francis Massemin. “ Les reports de charge varient en fonction de trois paramètres : les conditions d’épandage, le poids et la vitesse. Il suffit de faire varier un de ces paramètres et l’on atténue les reports de charge ”, souligne-t-il. Chiffres à l’appui, Francis Massemin montre à titre d’exemple qu’en faisant varier la vitesse de 10 km par heure dans un virage, on atténue les reports de charge sur les pneus de 30 %. “ Au niveau du Cemagref, on travaille à la mise en place des capteurs de reports de charge. Le capteur indiquera au chauffeur dans la cabine le niveau de reports. Ensuite, libre à lui de lever le pied pour les réduire ”, affirme Myriam Chanet.

“ Les problèmes liés à la surcharge se posent moins sur les tonnes trois essieux, qui semblent être la tendance du marché ”, poursuit Francis Massemin. “ Le marché français reste orienté vers les deux essieux ”, ajoute Philippe Sauvaget de Sodimac. Dans ce face-à-face, les entrepreneurs sont en quête de garanties.

**E.L.D. ■**



## Taillis à courte rotation : la récolte par ensileuse plus rentable

La recherche de nouvelles sources d'énergie et les facultés épuratrices des racines de saules rendent sa culture intéressante. La récolte des tiges nécessite cependant la mise au point de machines spécifiques et performantes pour assurer une bonne rentabilité.

Après les premières crises pétrolières des années 70, certains pays scandinaves ont envisagé de récolter mécaniquement des cultures pérennes de jeunes arbres destinés à la production de bois énergie. La Suède cultive actuellement plus de 15 000 ha de taillis de saules. Cette technique qui permet d'éviter de faire appel aux énergies fossiles est écologiquement extrêmement séduisante. Un hectare de taillis fournit en moyenne 5 à 7 tonnes de matière sèche par an, soit l'équivalent d'environ 7 000 l de fuel. Cette production permettrait de chauffer trois maisons individuelles durant la même période. La rentabilité économique n'est cependant pas toujours évidente.

Les facultés épuratrices des racines de saules ont relancé l'intérêt de ce type de culture. Il est en effet possible d'envisager une épuration efficace des eaux usées après leur passage contrôlé sur des parcelles bien aménagées. Un hectare de saules peut sans difficulté épurer les eaux blanches et les eaux vertes d'un élevage de cinquante laitières. Ce chiffre est, bien entendu, à prendre avec précaution, car il dépend beaucoup de la nature des sols et de la charge des effluents. De nombreuses parcelles d'essai ont été mises en place ces dernières années. Elles montrent que la technique s'avère efficace si les saules sont implantés dans des parcelles saines et si la conduite de la culture est rigoureuse.

La coupe des jeunes pousses doit se faire tous les trois ou quatre ans. On parle alors de taillis à très courte durée (TTCR). Les tiges peuvent atteindre une dizaine de centimètres de diamètre pour une hauteur de cinq à six mètres. Le taux d'humidité du bois est alors de l'ordre de 50 %.

Si l'implantation et l'entretien peuvent être maîtrisés sans trop de difficulté, la récolte pose de nombreuses questions. La récolte par des techniques manuelles ou forestières classiques nuirait fortement à la rentabilité du chantier. Elle n'est donc pas envisageable. La récolte devant être réalisée en période hivernale, les conditions de terrain ne sont pas toujours favorables. Il est donc indispensable de faire appel à des machines spécifiques.

### Couper les tiges pour les broyer plus tard

Deux solutions sont possibles. La première consiste à couper les tiges et à les débarder entières pour les stocker en bout de parcelle. Le bois peut alors sécher à l'air libre, ce qui réduit les frais de stockage. La récolte est reprise ultérieurement en vue du broyage avec un broyeur classique lorsque le bois atteint un taux d'humidité de l'ordre de 25 à 30 %, ce qui permet un approvisionnement régulier de la chaudière en période hivernale. La période possible de récolte peut démarrer dès que la sève est descendante pour s'étendre jusqu'à quel-

*la révolution dans le fauchage*



**TKD 560**  
BRAS AVANCE

**FERRI** +33 (0)5 63 40 84 00  
FRANCE contact@ferri-france.fr  
une longueur d'avance... www.ferri-france.fr  
RABASTENS (81)

ques semaines après la reprise de végétation, ce qui facilite l'organisation des chantiers. La présence de quelques feuilles ne gêne pas trop le traitement, car elles peuvent sécher avant le broyage.

Il existe plusieurs types de machines traînées ou automotrices. Parmi celles-ci on peut citer : " Frobbesta " ou la " Segerblatt " dérivée d'un châssis de moissonneuse-batteuse, ou encore la " Pleyber-Christ ", machine danoise récemment utilisée dans l'Ouest. Ces matériels coupent les tiges à l'aide de lames de scies circulaires, puis guident la végétation au moyen de différents convoyeurs vers un caisson de stockage à fond mouvant plus ou moins volumineux. Un autre modèle, " Salix Maskiner ", coupe les tiges et les lie en fagots d'environ 50 cm de diamètre pour faciliter le séchage et la manutention. D'un poids raisonnable, ces machines peuvent évoluer en terrain relativement humide. Elles peuvent récolter jusqu'à 0,5 ha/h. Leur capacité de stockage limitée ralentit fortement le chantier sur des parcelles longues, car la machine doit assurer le transport de la récolte entre deux remplissages. Selon l'association Aile (association d'initiative locale pour l'énergie et l'environnement), en dépit d'un investissement raisonnable, leur coût hectare avoisine les 500 à 600 euros par hectare pour une cinquantaine d'hectares récoltés par an. Une telle machine bien utilisée peut récolter jusqu'à 250 ha/an, son coût hectare avoisine alors les 350 à 400 euros.

### **Ensiler des tiges de dix centimètres de diamètre**

La seconde technique de récolte consiste à broyer les tiges au fur et à mesure de la récolte. La récolte doit impérativement être réalisée hors sève, ce qui réduit d'autant la période favorable. On obtient alors des plaquettes humides qu'il faut transporter par remorques jusqu'au lieu de stockage. Les tas doivent être réalisés sur sol sain et peuvent atteindre 4 à 5 m de hauteur. Il se produit au sein du tas une fermentation intense qui élève la température et favorise le séchage. Au bout de 5 à 6 semaines, le taux d'humidité baisse à environ

30 % en fonction des conditions météorologiques. Cette fermentation qui favorise la perte d'eau provoque également une perte de matière de l'ordre de 10 à 15 %. La puissance nécessaire pour effectuer la coupe oblige à employer des machines lourdes, ce qui rend le travail difficile en terrain trop humide. Ce problème est accentué par la nécessité de circuler dans la parcelle avec des remorques de grande taille.

Deux types de machines sont envisageables. Le premier consiste à faire appel à une machine de récolte de canne à sucre. Il en existe différents modèles comme la série Austoft de Case. Bien connues outre-Atlantique, ces machines sont bien adaptées à la récolte d'une végétation dense. Elles peuvent donc se révéler efficaces sur les taillis de développement raisonnables, mais le hachage reste grossier. Depuis de nombreuses années, les constructeurs d'ensileuses comme " Claas " s'intéressent aux TTCR et proposent de modifier des ensileuses pour effectuer la récolte. Les modifications sur le système de hachage sont réduites. On utilise des couteaux et un contre-couteaux pour l'herbe, en réglant la longueur de coupe à une vingtaine de millimètres. La machine doit également être équipée de pneumatiques résistants de type forestier.

### **Des têtes de récolte simples mais gourmandes en puissance**

L'adaptation la plus importante porte sur la tête de récolte. Comme pour la récolte de la tige entière, des lames de scies circulaires coupent les tiges alors qu'un rabatteur assure l'équilibre des tiges en cours de coupe. Sur la tête de récolte " Claas ", des rotors munis de doigts souples surplombant les lames de coupes et deux vis latérales canalisent les tiges vers le bloc hacheur. La tête CRL est mécaniquement plus simple et dispose de deux disques permettant de régler la hauteur de coupe. Ces têtes sont lourdes et demandent beaucoup de puissance, elles nécessitent donc un circuit hydraulique performant. Chez " Claas ", un groupe hydraulique auxiliaire est installé sur le plancher entre le moteur et le groupe hacheur.



La Suède cultive actuellement plus de 15 000 ha de taillis de saules. Un hectare de taillis fournit en moyenne 5 à 7 tonnes de matière sèche par an, soit l'équivalent d'environ 7 000 l de fuel.



Depuis de nombreuses années, les constructeurs d'ensileuses comme Claas s'intéressent aux TTCR et proposent de modifier des ensileuses pour effectuer la récolte.





La " Salix Maskiner " coupe les tiges et les lie en fagots d'environ 50 cm de diamètre pour faciliter le séchage et la manutention.

Les performances obtenues avec ces ensileuses peuvent atteindre un hectare à l'heure. Leur dimension et leur poids élevés font que leur usage est plutôt destiné aux chantiers importants sur terrain sain. Le coût hectare pour une surface de 50 hectares est d'environ 600 euros, mais baisse rapidement pour atteindre 250 à 300 euros pour 300 hectares récoltés, ce qui correspond à peu près aux possibilités annuelles de ces machines.

Le surcoût du broyage des tiges récoltées entières est partiellement compensé par les pertes de produit liées au stockage des plaquettes ensilées ; la marge brute de la commercialisation des plaquettes est alors comprise entre 150 et 250 euros par hectare en fonction de l'organisation des chantiers, la récolte par ensileuse étant la plus rentable si les surfaces sont suffisantes.

**Gérard Vromandt** ■

# McHale

## Fusion 2

### Pressez et enrubannez jusqu'à 50 BALLES/HEURE !

3 distinctions majeures décernées dans différents pays d'Europe. Plus de 1500 machines en service, dont certaines totalisent plus de 75 000 balles.



*Les points forts :*

- ✓ Machine très compacte : longueur 5.80 m
- ✓ Système de transfert de balle unique et efficace dans toutes les conditions de travail



- ✓ Système d'enrubannage totalement automatique, avec double extenseur à rotation verticale
- ✓ Graissage et lubrification automatiques
- ✓ Ameneur rotatif avec 23 couteaux et fond amovible permettant de «débourrer» la machine sans descendre du tracteur
- ✓ Basculeur permettant de décharger la balle sur sa surface plane
- ✓ Pick-up 2 m



Contactez-nous : PROMODIS - 45075 ORLÉANS CEDEX 2 - Tél : 02 38 69 71 60  
Fax : 02 38 69 71 61 - [www.promodis.fr](http://www.promodis.fr) - Photos et illustrations non contractuelles.

## Guidage et précision : tout un monde de nouveautés

L'utilisation du satellite en agriculture se développe. Les prix baissent et les offres produits se multiplient avec l'arrivée de nouveaux fabricants et de nouvelles techniques. Les fabricants proposent des produits de plus en plus évolutifs. Dans le même temps, une autre bagarre se joue sur le terrain de la compatibilité avec, comme dans le monde de l'informatique, des stratégies de firme radicalement opposées entre les tenants des systèmes ouverts et ceux des systèmes captifs. Plus que jamais l'univers du satellite agricole s'organise en plusieurs mondes.

### Trimble



Les nouvelles applications de Trimble se succèdent au rythme des acquisitions de la société américaine créée en 1978 par Charlie Trimble. En 2010 le catalogue s'enrichit avec les applications de management de parcelle, de cartographique et de gestion de débit qui ont été notamment apportées par la société Farmwork entrée en 2009 dans le giron de la firme californienne.

### Nouvelle avancée pour la solution évolutive EZ-Guide 500.

Côté produits, le best-seller de la marque, la console EZ-Guide 500, se fait encore plus adaptable avec l'intégration de la modulation de débit pour la pulvérisation, l'épandage d'engrais ou les semis. Cette nouvelle faculté permet aux utilisateurs de EZ-Guide 500 (initialement conçu pour le guidage) d'évoluer vers l'agriculture de précision. Avec son large écran, l'EZ-Guide 500 offre une prise en main aisée, des paramétrages faciles. C'est un produit que les professionnels déjà convaincus de l'intérêt d'investir dans les nouvelles technologies apprécieront. À partir de 2 900 € environ, EZ-Guide 500

permet de poser un premier pied sur la planète de l'agriculture moderne et d'évoluer progressivement vers plus de précision et de technicité à mesure que les exigences et les moyens augmentent. " *La force de l'EZ-guide 500 est d'être un produit évolutif*", insiste Alexandre Limbert chez Géopro, l'un des 5 distributeurs spécialisés Trimble en France et qui propose une offre de location de console pour ceux qui voudraient commencer prudemment.

### FMX : il peut tout faire

La grande nouveauté de la marque se situe toutefois dans le haut de la gamme avec le FMX. Frédéric Madet, d'ESPAD distributeur pour le centre sud de la France, qualifie cet appareil de " *véritable ordinateur de bord*". Une terminologie plus en rapport avec les capacités de l'appareil que celles de "console GPS".



Pour commencer, le Trimble FMX se distingue par la taille de son écran : 31 cm, soit aussi large que celui d'un PC portable. Le multifonction est le concept du FMX. Sa vocation, avec son écran tactile en couleur, est de remplacer tous les autres moniteurs dans la cabine du tracteur ou de l'automoteur.



Outre les applications satellitaires (guidage, auto-guidage, agriculture de précision), sa connectique lui permet aussi de rapatrier les images des caméras embarquées, et aussi de gérer la documentation liée au parcellaire. Le Trimble FMX se veut la solution tout en un de l'agriculture de précision. Le FMX peut être utilisé comme contrôleur de rendement sur les moissonneuses-batteuses. Il permet de réaliser des cartes de préconisation. Son écran permet d'accéder aux menus de réglage et de diagnostic machine. Côté aptitude agronomique, le FMX peut aussi servir de terminal pour les applications de mesure de biomasse sur pieds qui permettent de moduler les dosages d'engrais.

Le FMX se distingue aussi par la double dualité de ses capacités satellitaires. Premièrement, le FMX est dit à double réception, c'est-à-dire qu'il est capable de gérer les informations provenant de deux antennes, l'une basée sur le tracteur et l'autre sur l'outil tracté. Cette option technologique offre une plus grande précision de travail, même dans le cas de fort dévers. Deuxièmement, le FMX est aussi dual par sa capacité à recevoir les signaux des deux principaux satellites de positionnement géographique actuellement disponibles, c'est-à-dire l'américain GPS et le russe Glonass. Ce dernier satellite permet de prendre en compte l'altimétrie avec une précision centimétrique : une faculté particulièrement appréciée des professionnels de l'irrigation et du drainage qui ont besoin, comme en Camargue par exemple, de contrôler les déclivités avec la plus grande précision.

Évolutif, le FMX permet d'intégrer les différents niveaux de correction du signal GPS par les satellites secondaires Omnistar, et la correction à partir de balise RTK. L'ordinateur Trimble FMX est disponible à partir de 5 500 €.

### Latitude

La société de distribution Latitude développe actuellement une offre de service de correction RTK centimétrique. Elle s'appuie sur plusieurs coopératives de Beauce et de Seine. Pour bénéficier de la précision centimétrique, les utilisateurs devront verser un droit d'entrée de 1 500 € et payer

un abonnement de 250 € par an. Ce système n'est compatible qu'avec les matériels Trimble.

### John Deere Greenstar 1800, la nouvelle clé d'entrée



Avec la nouvelle console Greenstar 1800, John Deere complète son offre et propose une clé d'entrée pour rendre plus accessibles ses solutions de guidage, d'autoguidage et d'agriculture de précision. Avec son "grand écran", la console Greenstar conviendra parfaitement aux utilisateurs qui souhaitent aller plus loin dans leur équipement GPS et ne se satisfont plus des barres de guidage à diode (Greenstar Lightbar) ou des tablettes PC Greenstar des débuts. La Greenstar 1800 intègre les fonctionnalités évoluées comme la coupure de tronçon des rampes de pulvérisateur et permet d'évoluer du guidage manuel vers l'autoguidage.

Avec la Greenstar 1800, John Deere bouche un trou dans sa gamme et s'aligne sur la concurrence. La Greenstar 1800 est la "petite" console "guidage et précision" que l'on retrouve cette année chez la plupart des constructeurs et des marques pour 2 000 € environ. Au-dessus, John Deere propose la Greenstar 2600 (5 000 € environ) qui offre toutes les fonctionnalités du positionnement géographique, de la documentation des parcelles, avec un raffinement ergonomique suprême un écran tactile. Naturellement, la Greenstar 1800 ne fonctionne pas seule. Il lui faut une antenne de réception GPS. John



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

- ✓ aplatit jusqu'à 30 t/h
- ✓ évite les transports
- ✓ évite les frais de séchage
- ✓ garantit la traçabilité des aliments

**Présent au Salon de l'Herbe le 2 et 3 juin 2010 à Villefranche d'Allier (03)**

**Veillez m'adresser une documentation :**

Nom .....

Prénom .....

Adresse .....

Code postal ..... Ville .....

Tél .....

Eleveurs       Eta

Cuma       Céréaliier

Etudiant       Autres

**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  
www.cgao24.com

**Stockez à la ferme des céréales sèches ou humides avec SILOGRAIN CGAO**

Deere propose deux antennes avec des niveaux de correction différents. La StarFire 300 qui utilise la correction décimétrique du satellite européen de correction de position Egnos, la Starfire iTC qui réceptionne, quant à elle, les signaux (SF1 ou SF2) du satellite Starfire qui appartient au groupe John Deere.

Avec l'antenne Starfire 300, John Deere propose un kit de guidage décimétrique à environ 3 500 €. Ces éléments peuvent être utilisés pour l'autoguidage de manière à ce que le tracteur corrige sa ligne automatiquement. John Deere propose deux solutions. L'Autotract, qui se branche directement sur les commandes hydrauliques de la direction. Dans ce cas, le volant reste fixe. Cette solution est réservée aux tracteurs de la marque qui ont été équipés en série à l'usine (version i). Pour les autres tracteurs, John Deere propose, à partir de 12 000 €, une solution autoguidage universel (ATU 200) qui se monte sur la colonne de direction et agit sur le volant. Le temps de réponse est légèrement plus long et la reprise de ligne peut nécessiter quelques mètres de plus que dans le cas de l'Autotract... John Deere, qui propose des corrections centimétriques avec des balises RTK, prépare une offre réseau pour l'année.

## Müller La précision avant et pendant le chantier

La marque est en France moins connue que sa consœur grise à cadre rouge orangé déjà distribuée par différentes marques (Ecomulch). La firme allemande spécialiste proposera très prochainement le système Nav-



Tec. Ce produit, qui reprendra l'ergonomie de la console Track guide, est susceptible d'intéresser fortement les entrepreneurs. Le système de guidage au champ est couplé avec un GPS routier de très grande précision et capable d'amener sans erreur le tracteur et son chauffeur sur le chantier, d'indiquer précisément le point d'entrée,

et cela même par des accès ne figurant pas sur les cartes routières classiques utilisées par les GPS routiers. Müller-Elektronik, dont la filiale française travaille à l'adaptation des solutions électroniques avec les spécificités des matériels français, pense répondre ainsi à un besoin spécifique des entreprises qui font appel à de nombreux chauffeurs, qui, réguliers ou saisonniers, n'ont pas nécessairement

une bonne connaissance de la géographie de la zone de chalandise. Le prix n'est pas encore annoncé.

## Claas Le RTK, simple comme un coup de fil



La précision centimétrique est l'alpha et l'oméga des semis de précision et des plantations (betteraves, pommes de terre). Pour cela, seul un système de correction ultra-précis est indispensable. À la différence des autres systèmes de correction satellitaire (StarFire, Omnistar), la correction RTK se fait à partir de bases au sol. Elle s'affranchit ainsi de la dérive du signal satellitaire qui peut se déplacer de 5 à 10 cm en une demi-heure. Mais les limites des bases RTK sont bien connues des spécialistes : leur prix est de l'ordre de 15 000 € et la faiblesse du rayon d'action se situe au maximum entre 10 et 15 km, soit bien moins que les zones d'intervention des spécialistes des travaux des sols. Claas, en prenant une participation de 30 % dans la société Sat-info, a trouvé une parade appelée le RTK-mobile. Ce système n'a besoin que de quelques bases RTK de référence pour couvrir des régions entières. Le système est aussi précis qu'un système de correction classique, mais avec un coût d'investissement et un prix d'abonnement bien moindres. Ainsi, CLAAS commercialise une offre qui débute à 564 € pour un abonnement de 100 heures, valable 1 an. À ce prix il convient d'ajouter 700 € d'équipement.

La technique du RTK mobile a été développée par des géomètres pour des applications BTP. Le principe revient à utiliser des liaisons GSM entre l'antenne du tracteur, la base RTK et un ordinateur. Celui-ci, en fonction des positions GPS du tracteur, des données de correction de la base RTK de référence, calcule en temps réel les corrections à apporter au signal GPS du tracteur pour lui apporter une précision centimétrique (2 à 3 cm). Outre le prix, le service Sat-info proposé par Claas France est un système ouvert compatible avec tous les constructeurs qui le permettent. Pour les utilisateurs, c'est la sécurité de garder la maîtrise de leur fournisseur.

## Satplan

Satplan propose la nouvelle interface Edge Autofarm du fabricant canadien Innotag. Cet ordinateur de bord évolutif permet de débiter avec des systèmes de guidage et d'évoluer vers l'autoguidage en





alternative technologique originale en matière d'ultra-précision pour les professionnels de la plantation pied à pied.



### Genitronic Le Petit Poucet fait sa trace

La PME vosgienne continue à améliorer sa barre de guidage SAT3G. C'est aujourd'hui la seule alternative française aux constructions anglo-saxonnes et allemandes. Avec son écran de 11,5 par 6,5 et un prix inférieur à 1 400 €, Genitronic a quelques atouts en poche. C'est probablement le seul produit de cette gamme de prix à associer les fonctions de guidage et de documentation parcellaire. Le SAT3G calcule les surfaces travaillées et offre aussi une application de zoom arrière automatique en bout de champ. Une originalité qui facilite la reprise de ligne. L'intérêt du SAT3G réside également dans la souplesse et les capacités d'adaptation que conservent ces artisans du GPS. Les professionnels qui ont besoin d'associer le guidage GPS et la pesée embarquée doivent savoir que Génitronic peut leur proposer les moutons à cinq pattes que les industriels planétaires du GPS n'auront pas le temps, ou la volonté, de développer pour eux.

François Delaunay ■

ajoutant un kit d'adaptation volant électrique. Avec son écran tactile, la console Edge offre d'excellentes capacités d'assistance à la conduite. Toutefois, la version 2010 ne permet pas de gérer les coupures de tronçon. En attendant que cette fonction soit intégrée dans la console, Satplan mise sur son matériel Autopulvé dont il a encore développé les interfaces électroniques pour les rendre compatibles avec presque tous les matériels des constructeurs de pulvérisation et d'épandage présents en France. Satplan se jette aussi dans la bataille du RTK en s'appuyant notamment sur les concessionnaires de matériels agricoles.

### Innov'GPS Entrer dans la Matrix !

La nouveauté se retrouve au moins à deux niveaux chez ce distributeur indépendant. Tout d'abord dans la mise sur le marché, en avant-première, de la nouvelle console Matrix qui viendra tirer vers le haut la gamme des produits TeeJet. Cette console au design avantageux permettra surtout de gérer à la fois le guidage et la gestion de coupe de tronçon. Innov'GPS propose également le système de guidage automatique PSR de la jeune société allemande Reichardt qui associe des capteurs tactiles au positionnement GPS pour offrir une

<p>Le spécialiste de l'épierrage</p>		<p>Débroussailliers forestiers robustes et performants</p>	
<p>Broyeurs de pierres, Andaineurs et Ramasseuse de pierres</p>			
<p><a href="http://www.kirpy.com">www.kirpy.com</a></p>		<p>KIRPY BP n°2 - 47390 Layrac - Tél. 05 53 87 00 02 Courriel : info@kirpy.com</p>	
		<p>GRENIER FRANCO 26140 Andancette Tél. 04 75 03 12 43</p>	



## Claas

Deux nouveaux Xerion de 483 ch. et 524 ch.

Claas complète sa gamme de tracteurs à quatre roues égales Xerion avec deux nouveaux modèles développant 483 ch. de puissance maximale pour le Xerion 4 500 (couple de 2 203 Nm à 1 400 tr/mn) et 524 ch. pour le Xerion 5 000 (couple de 2 353 Nm à 1 400 tr/mn). Grâce au moteur six cylindres Cat de 12,5 l, le constructeur franchit donc la barre symbolique des 500 ch. À titre indicatif, les Xerion 3300 et 3800 développent respectivement 335 et 379 ch. La consommation témoigne de maîtrise à plusieurs endroits (régime nominal de 2 000 tr/mn, puissance maxi à 1 800 tr/mn, régime prise de force 1 000 tr/min à 1 730 tr/mn). Ces deux nouveaux Xerion sont disponibles en version Trac à cabine centrale et en version Trac VC à cabine entière pivotante, offrant un poste de conduite inversé. Les quatre roues directrices offrent six modes de conduite, dont un diagonal. La largeur hors tout est maintenue sous les 3 m avec la plupart des pneumatiques. La répartition des masses avant/arrière est de 56 % / 44 %. La cabine intègre un nouvel accoudoir à l'ergonomie optimisée, un levier multifonctions avec

commande à trois doigts, le terminal Cebis doté de deux molettes d'accès direct à l'ensemble des paramètres du tracteur. La boîte à variation continue ZF autorise un passage de 0 à 50 km/h sans à coups. Les relevages avant et arrière sont crédités d'une capacité respective de 8 400 kg et 13 600 kg au moyen d'une pompe délivrant 205 l/mn et alimentant jusqu'à 8 distributeurs. Une pompe additionnelle de 224 l/mn est proposée en option. Au niveau électrique, les deux nouveaux Xerion inaugurent un double circuit de 12 et 24 V ayant pour effet de limiter l'intensité passant dans les faisceaux. Le circuit de 24 V est pensé pour permettre aux fabricants d'outils de remplacer des entraînements hydrauliques complexes par des moteurs électriques.

## Same-Deutz-Fahr

Un Agro XXL 1630 à 8 roues

Testé depuis quelques années en Allemagne et développé en collaboration avec la DTU (Deutsche Traktoren Union), l'Agro XXL 1630 se distingue par ses quatre essieux moteurs et son châssis articulé. Les huit roues ont vocation à transmettre le maximum de la puissance moteur disponible, en l'oc-

currence 600 ch., tout en préservant l'intégrité des sols. Il s'étire sur presque 9 m de long pour 2,85 m de largeur. Dépourvu de relevage, l'Agro XXL 1630 est voué entièrement à la traction par le biais d'attelages traditionnels ou à col de cygne. Les deux paires d'essieux sont équipées de verrouillages différentiels sous charge. La paire arrière peut être désengagée électriquement pour s'adapter à des besoins variables de puissance. L'Agro XXL 1630 est animé par un moteur Deutz V8 de 16 l développant donc 600 ch., avec un niveau de couple de 2 800 Nm dans les plages des 1 300-1 500 tr/min. La boîte de vitesse Full Powershift comporte 18 vitesses avant et 6 arrière pour une vitesse maximale de 40 km/h. L'installation hydraulique de type Load-Sensing alimente quatre distributeurs électro-hydrauliques (+ 6 en option) moyennant un débit de 170 l/mn et une pression de 200 bars. La cabine de l'Agro XXL offre un niveau de confort élevé. Elle renferme le levier de manœuvre PowerCom et l'ordinateur de bord iMonitor. L'Agro XXL 1630 représente très clairement une alternative aux solutions

existantes dans le segment de la grande puissance.

## Massey Ferguson

Des MF 7400 de 225 ch. et 240 ch.

Massey Ferguson complète la série MF 7400 avec deux nouveaux tracteurs de 225 ch. pour le MF 7497 et 240 ch. pour le MF 7499. Jusqu'à présent, cette gamme culminait à 203 ch. avec le MF 7495, tandis que la série supérieure des MF 8600 affichait une valeur basse de 270 ch., avec le MF 8650. Ces deux tracteurs sont animés par un moteur 6 cylindres Agco Sisu Power de 7,4 l. Outre le gain de puissance, le fait marquant de cette extension de gamme réside dans l'adoption d'une transmission à variation continue, inédite jusqu'à présent sur cette série. La Dyna-VT et son levier à main gauche Power Control rangent résolument ces deux nouveaux modèles dans la catégorie haut de gamme. Son système de gestion Dyna-TM permet notamment d'adapter le régime moteur à la charge. Les MF 7 497







et MF 7 499 sont équipés en standard d'un circuit Load-Sensing de 110 l/mn (150 l/mn en option). Pour le reste, ces deux nouveaux modèles empruntent de nombreuses

caractéristiques déjà présentes sur la série 7400 : châssis monocoque, pont avant suspendu Quadlink, relevage avant de 4 t, système Dual Control de gestion simultanée

des relevages avant et arrière avec réglage des séquences en bout de champ, sans oublier la cabine à suspension pneumatique et régulation automatique de tempé-

rature. Le terminal Datatronic 3 est apte à piloter le système de guidage AutoGuide, disponible sur les deux nouveaux modèles.

## NOUVEAU TERRA-GATOR 8333

### L'épandage en variation continue



RENTABILITÉ  
PRÉCISION  
CONFORT  
RESPECT DU SOL

## L'équation de l'efficacité

SERIOUS MACHINERY

*Challenger*

Contacts

Zone Nord PascalLeCoeudic@fr.agcocorp.com - 03 44 13 45 06

Zone Est BernardGibraïis@challenger.nl.agcocorp.com - 06 85 23 78 85

Zone Ouest JeanPaulHerin@challenger.nl.agcocorp.com - 06 85 23 78 84

[www.challenger-ag.com](http://www.challenger-ag.com)

Cat®, Caterpillar® et Challenger® sont des marques déposées de Caterpillar Inc., utilisées sous licence par AGCO.

**AGCO**  
Real Agriculture Company

POINTVIGILE - 01 44 23 46 48

**Une formation, un métier, un emploi...**  
en agroéquipement, conduite d'engins, soudure



**DES FORMATIONS QUALIFIANTES PAR APPRENTISSAGE ET ADULTES**

- Brevet Professionnel (BP) Agroéquipement
- Certificat de Spécialisation (CS) à l'utilisation et la maintenance du matériel agricole
- Certificat de Qualification Professionnelle (CQP)
  - \* Agent de maintenance des matériels (Électricité, Hydraulique, Électronique, Informatique embarquée)



**DES FORMATIONS COURTES :**

conduite d'engins et CACES, soudage, électro hydraulique, conduite économique, utilisation et maintenance des matériels (travail du sol et récolte), utilisation et réglage du matériel de pulvérisation, de jardins et espaces verts...

**PORTES OUVERTES**  
Samedi 13 mars 2010  
de 9h30 à 17h00

Avec une information sur Certiphyto et contrôle des pulvérisateurs



**Centre de formation Agro-équipement**

La Tardivière 44170 NOZAY

02 53 46 60 16 \* Fax 02 53 46 63 69

Email : cfmanozay@loire-atlantique.chambagri.fr



**ENTREPRENEURS  
DES TERRITOIRES**

**RÉPERTOIRE DES ANNONCEURS**

A3F	rabat sur couverture
AGRICA	p. 13
AGROTRONIX	p. 23
ALLIANCE	p. 19
CGAO	p. 51
CLAAS	p. 28 & 29
COLAERT ESSIEUX	p. 35
CREDIT MUTUEL	p. 3
CYCLONE BIORESSOURCES	p. 21
FERRI	p. 47
FORGES GORCE	p. 43
FORMIPAC	p. 15
FORS	p. 5
GREGOIRE	IV de couv
HANTSCH	p. 39
INTERFORST	p. 17
KIRPY	p. 53
KUHN	p. 31
LAIR	p. 19
LAND ROVER	p. 4
LANDA	II de couv
MASSEY FERGUSON	p. 37
MATERIEL AGRICOLE	III de couv
MFR MONTAUBAN	p. 56
NIDAL	p. 43
PROFILPLUS	p. 41
PROMODIS	p. 49
QUALITERRITOIRES	p. 45
RABAUD	p. 33
RECORD	p. 21
REMORQUES CHEVANCE	p. 25
TERRAGATOR	p. 55
TOTAL	p. 7
ZARDO	p. 25



## 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

### PORTES OUVERTES 2010

MFR de Legé.....	02 40 26 35 35.....	13 mars
IREO de Laval.....	02 43 67 04 93.....	13 mars
MFR de Chemillé.....	02 41 30 62 35.....	6 mars et 29 mai
MFR de Montreuil Bellay.....	02 41 83 19 19.....	6 mars
MFR de Mouilleron en Pareds.....	02 51 00 30 54.....	13 mars et 14 mars
MFR Loudéac.....	02 96 28 02 27.....	samedi 13 mars
MFR Montauban de Bretagne.....	02 99 06 42 56.....	samedi 13 mars
Institut Rural Elliant.....	02 98 94 18 68.....	samedi 13 mars
CFTA Monfort.....	02 99 09 10 29.....	samedi 13 mars

### NOUVEAU > Bac pro en trois ans

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



MAGAZINE FRANÇAIS  
**1<sup>er</sup>**  
 100% MACHINISME

# La GRANDE revue du Machinisme Agricole



Oui je m'abonne à

**MATERIEL**  
 AGRICOLE

JE CHOISIS L'ABONNEMENT "CLASSIQUE"

12 numéros de Matériel Agricole par an

+ 1 numéro spécial (hors-série)

+ l'accès intégral au site internet [www.materielagricole.info](http://www.materielagricole.info)

1 an → 48 €

2 ans → 88 € soit 8 € de remise sur le tarif 1 an

3 ans → 122 € soit 22 € de remise sur le tarif 1 an

OU JE CHOISIS L'ABONNEMENT "OFFRE SPÉCIALE"

MATERIEL AGRICOLE + LA LETTRE "DÉCISIONS MACHINISME"

12 numéros de Matériel Agricole par an

+ 1 numéro spécial (hors-série)

+ l'accès intégral au site internet [www.materielagricole.info](http://www.materielagricole.info)

+ la lettre bimensuelle Décisions Machinisme (fax ou e-mail)

+ 2 numéros hors-série Décisions Machinisme

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE :

73 € → pour 1 an

129 € → pour 2 an

180 € → pour 3 ans



Nom : .....

Prénom : .....

Société : .....

Adresse : .....

CP : ..... Localité : .....

Tél : ..... E-mail : .....

Activité :  Exploitant  ETA  Concessionnaire  Autre : .....

SAU : ..... ha

Je souhaite recevoir Décisions Machinisme :

par FAX au N° suivant : .....

par E-mail à l'adresse suivante : .....

Je joins mon chèque de règlement  Je souhaite recevoir une facture

A retourner à **MATERIEL AGRICOLE**  
 BP 95 - 92244 MALAKOFF CEDEX

Abonnement sur Internet  
 Paiement sécurisé sur [www.kiosque66.com](http://www.kiosque66.com)



# Passez à l'avenir.



INNOVATION AWARDS  
Trophées d'argent  
pour la G8 et pour  
le Cleantech Vario

**Avant, on vendangeait.  
Maintenant, on pilote sa vendange.**

La nouvelle gamme Grégoire fait entrer la machine à vendanger dans une nouvelle dimension : celle d'un confort, d'une efficacité, d'un design et d'une qualité de vendange

encore jamais atteints. De plus, son très faible niveau de consommation optimise votre rendement économique et limite l'impact sur l'environnement. Passez à l'avenir avec les innovations exclusives Grégoire à découvrir sur [www.gregoiregroup.com](http://www.gregoiregroup.com) ou chez votre distributeur.

**Grégoire, une gamme complète d'outils dédiés à l'entretien du vignoble tout au long de l'année.**



Prétaillouse Primex



Effeuilleuse DX



Rogneuse AT



Pulvérisateur TTA