ENTREPRENEURS
des Territoires
MAGAZINE

Gros plan sur les combinés presse-enrubanneuse

VIE SYNDICALE

• Accompagner les entrepreneurs vers la certification phytosanitaire

PROFESSION

• Eider 49 : faire connaître le faucardage

• Bois Énergie Ouest stocke la plaquette

ACTUS

• Les entrepreneurs interpellent les candidats à la présidentielle

DOSSIER

• Ensileuses automotrices

64 avril-mai 2012 - 11 €
LA REVUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS DE SERVICES **AGRICOLES, FORESTIERS ET RURAUX**

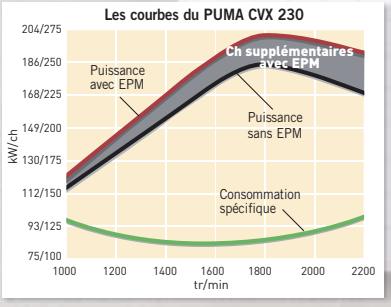
PUMA ET PUMA CVX EFFICIENT POWER VISIBLEMENT PLUS PRODUCTIFS

FINIR LES DERNIERS 30 HA BLÉ CE SOIR...

... REPOUSSER LA COMMANDE DE FIOUL

PUMA

EFFICIENT POWER



Avec 15 modèles de 131 ch à 228 ch tous équipés de la technologie Efficient Power, le **PUMA** et le **PUMA CVX** donnent de nouvelles perspectives à votre productivité.

• **Jusqu'à 38 ch supplémentaires.** Le moteur équipé de la technologie SCR* permet automatiquement de **gagner en productivité** grâce au gestionnaire de puissance EPM. Votre tracteur peut ainsi atteindre 269 ch de puissance efficace !

• **Jusqu'à 14%** de consommation de carburant en moins.** Le PUMA est classé « meilleur de sa catégorie » pour ses économies de gazole.

*Réduction Catalytique Sélective **Source : DLG Powermix

EfficientPower EP

CASE IH AGRICULTURE

CNH CAPITAL

CNH CAPITAL propose des offres de financement attractives pour les matériels Case IH. Plus d'informations auprès de votre concessionnaire Case IH.

hickory

Sommaire

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 / *redac.edt@fitamant.fr*

Rédacteurs
Pages Vie syndicale :
Patrice Durand / *p-durand@e-d-t.org*
Tammouz Eñaut Helou, Hélène Coulombeix, Lina Haddad.

Guillaume Le Gonidec / *redac.edt2@fitamant.fr*

Raphaël Lecocq, Nicolas Chemineau, Frédéric Ripoche.

Secrétaire de rédaction
Valérie Bridoux / *redac.edt@fitamant.fr*
tél : 02 98 98 01 40

Chefs de publicité
Florent Le Gléau et Charlotte Marcadé
pub.edt@fitamant.fr
tél. 02 98 98 01 40

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

Développement abonnement & diffusion :
Sophie-Anne Gaonach / *dev.com@fitamant.fr*
tél. 02 98 98 01 40

Relations abonnés
Katell Fouron / *abo@fitamant.fr*
tél. 02 98 27 79 99

Mise en page : Sonia Seznec

Impression : Calligraphy-print
La Gaultière ZA La Rouyardière
35220 Châteaubourg

PEFC
PEFC/10-31-1614

ISSN 1278 3927 - CPPAP N° 0613t85572
Dépôt légal : avril2012 / N° 639000

Entrepreneurs des Territoires Magazine est la revue officielle de la Fédération nationale *Entrepreneurs des Territoires*

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) SNC au capital de 7623 euros, 29000 Quimper, France Registre du commerce de Quimper : B 388019820 Numéro de TVA intracommunautaire : FR 11 38 80 19 820

Éditions Fitamant

2 rue Félix Le Dantec - CS 62020
29018 Quimper Cedex
tél. 02 98 98 01 40 - fax 02 98 95 37 41

5 **Éditorial**

Vie syndicale

6 • Feader 2014-2020
7 • Accompagnement en ligne pour la certification phyto
8 • Formation technicien gestionnaire de chantier
9 • Les métiers de l'agroéquipement au Salon de l'agriculture
10 • Relation client entrepreneur conseil distributeur
12 • L'encadrement des travaux à proximité des réseaux
13 • Actualités forestières
14 • Actualités agricoles

Profession

16 • L'entreprise Eider 49 veut faire connaître le faucardage
20 • Les plateformes Bois Énergie Ouest stockent la plaquette
24 • La SARL TFZ dans le Livradois-Forez

Pilotage de l'entreprise

28 • S'adapter à la hausse du prix du carburant
30 • Choisir son organisme certificateur phytos

Actualités

31 • Présidentielles : les entrepreneurs face aux candidats
33 • Journée portes ouvertes dans la Sarthe

36 **Salon**

• Bilan du Salon Bois Énergie à St-Étienne

Dossier

40 • L'entreprenneur prescripteur en appros
44 • Ensileuses automotrices, qu'attendre des automatismes ?
48 • Gros plan sur les combinés presse-enrubanneuse

52 **Nouveautés Matériels**

58 **Agenda**

LE CRÉDIT MUTUEL ÉLU « BANQUE DE L'ANNÉE 2011 EN FRANCE » PAR LE MAGAZINE INTERNATIONAL THE BANKER.

Crédit Mutuel
LA banque à qui parler

Chez Landa, le client est roi

- **J'ai** un professionnel en direct au téléphone
- **J'ai** accès à un stock de pièces de qualité origine ou renforcée
- **Mes** pièces sont préparées et livrées en express

Des milliers de PIÈCES disponibles toute l'année

TOUTES PIÈCES D'USURE
ET DE MAINTENANCE
POUR LE MATÉRIEL DE RÉCOLTE.

Landa
International agricultural parts center

Pour commander vos pièces

1 MONTAIGU (85)
02 51 48 86 86
Fax : 02 51 46 34 33
comlanda85@landasas.com

2 BRUGUIÈRES (31)
05 61 74 22 88
Fax : 05 61 74 46 95
comlanda31@landasas.com

3 REIMS (51)
03 26 85 44 19
Fax : 03 26 85 43 70
comlanda51@landasas.com

www.landa.fr

Avoir des idées, des projets pour nos territoires

90 % des Européens estiment que l'agriculture et l'espace rural constituent des questions vitales pour l'avenir de l'Europe. 5 % de la population européenne a aujourd'hui la charge de nourrir 500 millions d'Européens.

Les Européens attendent que nous répondions aux défis de la sécurité alimentaire, de la qualité des produits, du changement climatique, de la croissance démographique et que nous assurions la gestion durable de 80 % du territoire de l'Union Européenne.

L'agriculture a été une préoccupation majeure à la sortie de la guerre pour tous les Européens qui ne mangeaient pas à leur faim et un gisement de main-d'œuvre considérable pour des économies renaissantes. Le contrat entre l'agriculture et l'Europe « produire plus avec moins d'actifs agricoles » avait une contrepartie : la politique agricole commune.

Aujourd'hui, en Europe, 11 millions de personnes seulement travaillent dans l'agriculture, 500 000 dans une entreprise de travaux agricoles et 3,5 millions dans l'agroalimentaire.

Les Européens sont majoritairement urbains et ne travaillent pas dans les activités agricoles. L'alimentation est le sujet de préoccupation majeur avec la protection de l'environnement et la gestion des ressources naturelles. Les entrepreneurs de travaux peuvent contribuer à apporter des réponses à ces préoccupations.

Cette question va nous mobiliser au cours des prochains mois. En effet, la discussion s'engage dans notre pays. Rien n'est joué tant que le montant du budget européen 2014-2020 n'est pas arrêté. Pour autant, il faut avoir des idées, des projets pour les territoires et c'est ce à quoi EDT va s'employer.

Gérard Napias, président de la Fédération nationale EDT

BIGAB
SYSTÈME DE REMORQUE - DÉCHARGEUR

LEADER EUROPEEN DE REMORQUES POLYBENNE

Bigab c'est l'original- déja 30 ans sur le marché

BIGAB 7–10

BIGAB 10–14

BIGAB 12–15

BIGAB
IL N'EXISTE QU'UN SEUL DEPUIS L'ORIGINE

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 remorques sur mesure ou avec des spécificités liées à certains pays et de fabrication non standard.

Recherche de nouveaux distributeurs

FORS MW
We make it easy
Usine:
E-mail: info@forsmw.com
www.forsmw.com

NEW SOLAGRI • 62990 BEAURAINVILLE • TEL: (+33)0321061715 • new-solagri@wanadoo.fr
SARL MARSALEIX RENÉ ET FILS • 19410 SAINT BONNET L'ENFANTIER • TEL: 05 55 73 72 05 • nicolas.sargnac@orange.fr
NORD AGRI SERVICE • 62127 TINCQUES • TEL. 06 14 30 09 38 • nord.agriservice@wanadoo.fr
SARL ROCHE • 26.400 AOUSTE SUR SYE • TEL. 04 752 514 72 • contact@remorques-roche.com
ETS ROCHE • QUARTIER MIVOIE 26400 AOUSTE SUR SYE • TEL : 06 08 42 30 97 • patrice@remorques-roche.com

Des projets pour le Feader 2014-2020

L'Union européenne va définir le budget agricole pour aider les acteurs à atteindre de nouveaux objectifs. Comment faire pour que les entrepreneurs de travaux s'adaptent eux aussi à ce nouveau contexte et soient acteurs du développement rural.

Les nouveaux objectifs de la politique agricole commune et de développement rural pour 2014-2020 sont aujourd'hui connus : assurer la qualité et la sécurité des produits agricoles, assurer un niveau de vie décent aux agriculteurs, assurer des prix raisonnables aux consommateurs, protéger l'environnement et relever les défis du changement climatique.

Les entrepreneurs de travaux ne sont pas « pour les aides ». Comme elles existent et qu'elles sont régulièrement citées dans des affaires de dumping sur le prix des prestations, la politique de développement rural et les aides à la modernisation, elles suscitent une attention extrême mais surtout une réflexion sur les projets pour le développement des territoires.

Les aides sont soumises aux règles de concurrence

Les aides sont versées aux bénéficiaires pour leur permettre d'atteindre les objectifs : améliorer leur revenu, assurer une meilleure protection de l'environnement mais en aucun cas pour engager un dumping sur les marchés. Les aides sont soumises aux règles de concurrence. Le prochain règlement de développement sera soumis au Commissaire à la concurrence et fera l'objet d'un règlement européen.

Les projets

Les instances EDT ont retenu plusieurs axes intéressant l'activité des entrepreneurs et le développement des territoires : la diffusion de l'innovation, l'environnement, l'hygiène sécurité des chantiers et la sécurité routière de la circulation des engins.

Les entreprises de travaux agricoles s'adressent à toutes les exploitations agricoles. En revanche, leur offre de services n'est pas toujours adaptée aux petites exploitations qui ne bénéficient pas des effets positifs des dernières technologies. Pour favoriser l'utilisation des dernières technologies, la délégation de travaux est un instrument de compétitivité et de durabilité.

L'amélioration des performances agroenvironnementales et climatiques de l'agriculture est un objectif majeur de la nouvelle politique. Il nécessite des investissements matériels et immatériels. Les efforts des entreprises de travaux, qui vont au-delà des normes réglementaires de la production agricole, sont à encourager : professionnalisation, qualification des travaux dans le cadre d'un engagement contractuel.

La nouvelle politique entend aussi encourager le transfert de connaissances et l'innovation dans les secteurs de l'agriculture et de la foresterie et dans les zones rurales. Le recours à la délégation de travaux est une opportunité pour faire bénéficier le plus possible des dernières innovations le monde agricole et forestier et contribuer à accélérer la diffusion de nouvelles bonnes pratiques.

L'Union européenne va renforcer son soutien aux projets forestiers.

Autre objectif, la restauration et la préservation de la biodiversité et des paysages européens. Ces activités non productives sont prises en compte dans le nouveau développement rural ce qui est une évolution majeure. Cet objectif a un impact sur l'agriculture, les agriculteurs mais aussi les entrepreneurs qui assurent les travaux, les uns et les autres devant inventer de nouvelles pratiques, innover dans de nouvelles techniques.

Volet forestier renforcé

La forêt fait partie intégrante du développement rural. Les entreprises de travaux forestiers sont reconnues comme bénéficiaires de la politique de développement rural. Le volet forestier est fortement renforcé pour 2014-2020 sur les volets environnement et changement climatique, en plus du volet mobilisation de la ressource. Les propositions sur les travaux sylvicoles, forestiers, bois énergie sont attendues des membres de la Commission forêt pour juin prochain.

Certification phytosanitaire : accompagnement en ligne des entreprises de prestation de services

L'information sur le nouvel agrément est aujourd'hui largement engagée. La certification de l'entreprise est le point nouveau de la réforme.

Le référentiel « organisation générale » définit les 12 exigences à respecter : les dispositions d'organisation, de pilotage et de suivi du référentiel, la gestion du personnel en termes de compétences, de formation et d'information, l'actualisation des connaissances, la gestion de l'information par l'entreprise.

Le référentiel « application en prestation de services de produits phytos » définit les 28 exigences : les certificats individuels, l'organisation et l'exécution des chantiers (organisation, encadrement, conformité du matériel, préparation du produit, application), gestion de la vie des produits (achat, stockage, gestion des stocks, transport, approvisionnement du chantier, gestion des déchets et effluents).

Les deux référentiels citent les points de contrôle et les documents de référence que l'organisme certificateur devra vérifier en vue de l'octroi et du maintien de la certification.

Qui va mettre en place les référentiels ?

Plusieurs options sont ouvertes pour la mise en place des deux référentiels dans l'entreprise. Le jour où l'auditeur de l'organisme certificateur arrivera, l'entreprise présentera ses procédures de travail et ses enregistrements.

Certains entrepreneurs délégueront le travail à un prestataire de service afin de mettre en place les procédures et les enregistrements. Celui-ci proposera le cas échéant un prédiagnostic de contrôle. Ainsi, lors du passage de l'audit, l'entreprise se donne toutes les chances d'obtenir la certification.

Certains entrepreneurs assureront eux-mêmes la mise en place des deux référentiels (organisation et application) dans l'entreprise. Les référentiels sont disponibles sur internet avec des informations sur le nouvel agrément et il n'y a aucune obligation de recourir au conseil extérieur.

Que la mise en place soit déléguée ou interne, le suivi est une deuxième préoccupation à intégrer. L'organisme certificateur auditera tous les 2 ans dans l'entreprise. Donc, les procédures devront être mises à jour, les enregistrements tenus.

Une autre possibilité s'offre aujourd'hui aux entreprises : acquérir les compétences pour mettre en place les référentiels et/ou bénéficier d'un accompagnement en ligne. Dans les deux cas, les entreprises vont devoir consacrer du temps pour se familiariser avec les référentiels, adapter leurs pratiques et expliquer aux clients les changements.

Un accompagnement en ligne

L'autodiagnostic en ligne s'est rapidement imposé comme le premier pilier du dispositif d'appui en ligne gratuit, confidentiel et simple à réaliser en une fois, si l'entreprise a tous les éléments ou en plusieurs fois, si elle le souhaite. L'autodiagnostic est différent de l'audit : il repose sur l'autoanalyse. Il est différent du conseil individuel. Le dispositif en ligne permet l'accompagnement de l'entreprise par un conseil extérieur mandaté par l'entreprise. La grille d'autodiagnostic est en ligne depuis le 15 avril. L'autodiagnostic avec les bulles d'aide sera en ligne le 20 mai.

Le second pilier est le repérage des points sur lesquels l'entreprise aurait à travailler. Chaque entreprise est une exception avec son histoire, ses compétences, ses pratiques, ses marchés et ses ambitions. Les entreprises ayant investi dans les compétences des hommes et dans l'organisation du travail ont une longueur d'avance sur les autres entreprises qui devront progresser dans la professionnalisation de leur activité.

Le troisième pilier est la mise en œuvre des actions nécessaires pour respecter les exigences des deux référentiels. Les outils prioritairement mis en ligne fin mai 2012 concernent la gestion des ressources humaines dans l'entreprise, la gestion des compétences et la formation, la gestion des chantiers et des marchés. La seconde série d'outils sera en ligne le 20 septembre 2012. L'entreprise met les outils en place : elle est alors en mesure de se faire auditer par l'organisme certificateur. Les entreprises qui le souhaitent peuvent envisager de passer un audit à blanc afin de vérifier qu'elles sont prêtes. L'ensemble du dispositif est accessible sur un site internet : www.certificationphytosanitaire.fr

UN NOUVEAU MÉTIER EN AGRICULTURE : Technicien gestionnaire de chantier en entreprise de travaux agricoles, (H/F)

LES EMPLOIS

- Chef de chantier de travaux agricoles
- Conducteur de travaux agricoles
- Assistant de gestion en entreprise de travaux agricoles

CONDITIONS, DURÉE ET RYTHME

- Formation de 4 modules autour de 150 heures de formation réalisée en période creuse d'activité des entreprises, sur 12 à 18 mois
- Financement possible par le FAFSEA et VIVEA
- Formation de niveau IV accessible par la VAE (validation des acquis de l'expérience)

CONTENU DE LA FORMATION

- Commercialisation des prestations de travaux agricoles
- Conduite technique des travaux
- Maintenance de matériels et gestion des risques
- Participation à la gestion d'entreprise

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

- Salariés agricoles pour toute ou partie de la formation
- Jeunes et demandeurs d'emploi en contrat de professionnalisation

Où s'inscrire

NOUVEAU
Rentrée : Hiver 2011-2012

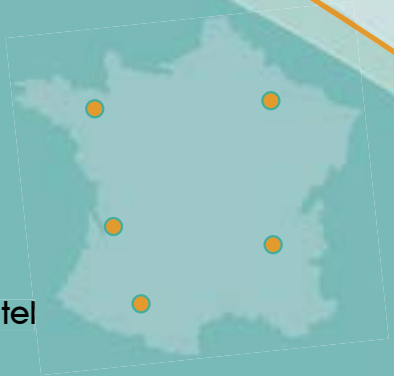
OUEST/NORD
CFTA de Montfort – 35160 Montfort sur Meu
Tél. 02.99.09.02.33 - courriel : cfta.montfort@mfr.asso.fr

SUD-OUEST
Maison Familiale Rurale Val de Garonne – 82700 Escatalens
Tél. 05.63.25.14.14 - courriel : mfr.escatalens@mfr.asso.fr

OUEST/SUD
Maison Familiale Rurale – 17700 Saint Germain de Marencennes
Tél. 05.46.07.10.01 - courriel : mfr.st-germain-marencennes@mfr.asso.fr

SUD-EST
Maison Familiale Rurale Mozas – 38300 Bourgoin Jallieu
Tél. 04.74.93.14.38 - courriel : mfr.mozas@mfr.asso.fr

EST
Maison Familiale Rurale de Vigneulles – 55210 Vigneulles-lès-Hattonchâtel
Tél. 03.29.89.30.34 - courriel : mfr.vigneulles@mfr.asso.fr



La certification professionnelle de technicien-gestionnaire de chantier en entreprise de travaux agricoles est inscrite à l'initiative de la Fédération nationale Entrepreneurs des Territoires au Répertoire national de la certification professionnelle – RNCP - arrêté du 17 juin 2011 du Ministère du Travail et de la Santé, apprentissage et formation professionnelle

ENTREPRENEURS DES TERRITOIRES

MFR

Pari réussi des métiers de l'agro-équipement sur le Sia 2012

Les métiers des agroéquipements ont fait leur show sur le Salon International de l'Agriculture à Paris, Porte de Versailles. Et pour cause, cette année, le salon le plus visité de France avait choisi de mettre à l'honneur l'emploi agricole et les formations.

Cette opération de l'Aprodema, dont EDT est partenaire, a été suivie par Roger Gautier, entrepreneur de travaux en Côtes-d'Armor, il a assuré la permanence sur le stand du salon au titre de la FNEDT.

Depuis le succès du Show des métiers sur le Salon de l'Agriculture en 2009, l'Aprodema redouble d'ingéniosité pour donner envie aux jeunes de s'orienter vers les métiers des agroéquipements en affichant le dynamisme du secteur.

Cette année, c'est sur un stand lumineux de 280 m² bardé de consoles électroniques que les partenaires ont accueilli jeunes, parents, grand public, mais aussi des invités professionnels, politiques, année électorale oblige, afin de les sensibiliser à ces métiers tournés vers l'avenir. Les organisateurs ont mis les moyens, fait appel aux adhérents, partenaires anciens et nouveaux pour financer l'opération.

Le Show des métiers de l'agroéquipement s'articulait autour d'un espace interviews VIP, pour des faces à faces spontanés, et d'un espace de démonstrations de machines animé pendant les 10 jours du salon, en alternance, par des étudiants en agroéquipement des établissements du Neubourg (Normandie), Somme-Suippe (Champagne-Ardenne), Vesoul (Franche-Comté) et Dourdan (Ile-de-France).

Ces élèves, encadrés par leurs enseignants, assuraient les démonstrations manipulations sur les matériels exposés et répondaient aux questions des visiteurs qui souhaitaient comprendre ces métiers et connaître les formations.

De gauche à droite, Michel Morel, président de l'Aprodema, Christian Jacob, député de Seine-et-Marne, Bruno Le Maire, ministre de l'Agriculture et Nicolas Sarkozy, président de la République

À travers la présentation de ces technologies de pointe, il s'agissait de montrer un autre visage de la machine avec des jeunes passionnés, professionnels, pleins d'ambitions et tournés vers l'avenir.

Côté bilan, outre les très nombreux visiteurs, une majorité de personnalités politiques, candidats à l'élection présidentielle et ministres ont visité le stand et ont été interviewés. En particulier, lors de la première journée, Nicolas Sarkozy a clôturé sa visite du salon en prononçant son discours sur le stand « Métiers des agroéquipements ».

Les retombées médias de cette opération, pas moins d'une centaine, sont en cours d'analyse. L'agroéquipement sort de l'ombre en revenant Porte de Versailles. Vous pouvez retrouver les vidéos sur le site : www.aprodema.org.

Lina Haddad

L'iPad fait recette auprès des plus jeunes.

Un élève en agroéquipement en conversation avec de jeunes.

Relation client entrepreneur conseil distributeur

Les travaux de A à Z sont en expansion. Étudier la réforme de l'agrément application phyto à la lumière de ce type de prestation met en exergue la diversité des scénarios d'une relation quadripartite « client, prestataire de service d'application, distributeur et de plus en plus, conseiller ».

Le Grenelle a été l'occasion d'introduire l'agrément d'entreprise aux organismes de conseil entendu comme « conseil agronomique pour la protection des végétaux » qu'ils soient indépendants, privés ou consulaires. L'agrément « conseil » a la particularité de ne concerner que le conseil indépendant financièrement et économiquement de toute activité de distribution, d'application ou de fabrication de produits phytosanitaires.

Le conseil soumis à agrément

À partir du 1er octobre 2013, les entreprises de conseil indépendant devront être agréées et devront répondre aux exigences d'une certification d'entreprise, tout comme les prestataires de service en application.

L'effet Grenelle est aussi passé sur le conseil lié à la distribution vente qui a été introduit dans l'agrément des distributeurs. Il ne figurait pas dans l'agrément Dapa distributeur.

Julie Coulerot, du Pôle du Conseil Indépendant Agricole (PCIA), rappelle qu'il est important de faire la différence entre le conseil « agronomique » qui est la décision de traitement suite à un diagnostic, et l'information sur l'utilisation des produits liée à la délivrance du produit.

La préconisation écrite fournie par le conseil indépendant est toujours établie, selon les exigences de la certification de ces entreprises, avec un diagnostic préalable tenant compte du bulletin de santé du végétal, des observations réalisées par l'entreprise ou son client et des outils d'aide à la décision. Les informations disponibles sont ainsi analysées et collectées pour l'établissement du diagnostic. Le diagnostic tient compte des caractéristiques de la culture et des spécificités de l'environnement d'implantation, des contraintes économiques, organisationnelles et matérielles du client ainsi que des cahiers des charges qui s'y appliquent éventuellement.

Un conseil agréé indépendant de la vente et de l'application

Les organismes de conseil ont une obligation d'indépendance financière et économique dans le référentiel de certification. Le fonctionnement des entreprises de conseil indépendant ne peut pas dépendre de rémunérations liées de manière indirecte à la vente de produits ou à l'application. De même le capital de ces organismes ne peut être détenu par des personnes physiques ou morales liées à ces activités.

Le conseil phyto en 2013

Un organisme de conseil indépendant fournit une préconisation écrite, communiquée au client sous forme d'une fiche de préconisation qui répond à des obligations d'information. À compter du 1er octobre 2013, les fiches de préconisation devront contenir les éléments suivants : nature de la préconisation (individuelle ou collective), nom et coordonnées de l'entreprise de conseil et le nom du conseiller, la date de la préconisation, coordonnées du client. Le contenu technique de la préconisation sera lui aussi encadré. L'organisme de conseil doit également préciser à minima les parcelles concernées, les cultures et l'opération culturale, la superficie à traiter, les périodes de mise en œuvre de la prestation ainsi que les risques éventuels. Le conseiller doit justifier la raison de l'intervention. Il peut tout aussi bien préconiser une technique culturale qu'une application d'un produit phytosanitaire dont il précisera le nom commercial, la substance active et la dose recommandée. Quand cela est possible, le conseiller doit proposer des options de lutte alternative.

Le référentiel de certification des entreprises de conseil indépendant prévoit également que dans le cadre d'une préconisation individuelle, une visite annuelle à minima doit être organisée sur les parcelles suivies. Un bilan de campagne devra être systématiquement réalisé par l'organisme de conseil, il servira à l'établissement des diagnostics pour les campagnes suivantes.

L'organisme de conseil agréé soumis à certification doit apporter la preuve qu'il établit des fiches de préconisation pour chaque client. Aussi les clients auront-ils enfin accès à un conseil écrit, aux caractéristiques standardisées, et probablement très souvent rédigé et fourni de façon électronique.

Le rôle d'information de la distribution est valorisé par la réforme.

Ce qui change pour la distribution

À partir du 1er janvier 2013, la distribution de produits phytosanitaires doit s'accompagner d'une information sur l'emploi du produit, les risques sur la santé et l'environnement, le port des EPI, la gestion des déchets, etc. L'entreprise de distribution (coopérative, négociant, etc.) doit informer le client soit via les personnels certifiés pour la délivrance des produits, soit via des supports d'information matériels (plaquette, etc.).

Cette information liée à la délivrance du produit, rendue obligatoire par les exigences de la certification, est à différencier du conseil agronomique tel que prévu dans l'agrément conseil indépendant, même si la certification des distributeurs de produits aux professionnels intègre la plupart des exigences du référentiel du conseil indépendant. La seule différence tient au fait que les distributeurs n'ont pas à garantir de leur indépendance financière et économique par rapport aux activités de distribution ou d'application.

La formalisation des préconisations sera également un peu moins complète : le nom du conseiller ainsi que les risques liés à l'usage des produits préconisés ne devront pas figurer obligatoirement sur la fiche de préconisation. La formalisation écrite des préconisations au client est là aussi un défi majeur pour les distributeurs de produits.

Le certificat décideur travaux et services, un sésame utile

Des entrepreneurs décrivent la typologie de leur clientèle et les orientations de celle-ci, pour en conclure qu'une partie d'entre elle ne détiendra pas le certificat individuel indispensable à présenter au distributeur.

Le référentiel de certification des distributeurs de produits à usage professionnel prévoit qu'un distributeur ne délivre pas de produits professionnels sans création préalable d'un compte client professionnel, signé par le responsable légal et pour lequel il sera fait mention de l'identification juridique de l'organisme et de son représentant légal, la signature des conditions générales de vente et l'explication avec remise d'un support d'information sur les éléments de sécurité et de santé. Par ailleurs, l'ouverture de ce compte peut prévoir d'enregistrer une délégation d'approvisionnement en dépôt à un tiers ou de livraison sur un site en cas d'absence du représentant légal.

Délégation d'achat et agrément distributeur

L'entrepreneur qui achète les volumes nécessaires pour les appliquer dans le cadre d'une prestation de service, n'est pas un distributeur dès lors qu'il facture une prestation d'application dans laquelle est incluse la fourniture des produits.

A contrario, un entrepreneur qui refacture à des clients des produits sans application répond aux obligations de l'agrément distributeur.

Si le client ne veut pas ou ne peut pas acheter des produits, l'entreprise de travaux peut acheter le produit, l'appliquer et refacturer la prestation à son client. Il ne sera pas considéré dans ce cas précis comme un distributeur. Le décret du 11 octobre 2011 de réforme de l'agrément prévoit que le client peut payer les produits, l'entrepreneur peut choisir et retirer les produits

En l'absence d'obligation de délivrance de conseil pour appliquer des produits phytosanitaires, l'entrepreneur peut sécuriser sa prestation en demandant l'intervention d'un conseil agréé extérieur. Se pose également la question de la modification de la mise en œuvre de la commande du client et de la préconisation fournie par son client, l'entrepreneur devient-il conseiller ?

Il est clair qu'un entrepreneur n'est pas un opérateur, il est décideur dans son activité, ce qu'il a intérêt à « borner » avec un contrat-cadre d'une prestation de service dans lequel les deux parties s'accordent à définir ensemble les rôles de chacun, c'est un outil sécurisant pour les entreprises aujourd'hui confrontées à des pratiques et des usages verbaux.

EDT s'est engagé à proposer des conditions générales de vente pour les travaux avec des clauses dédiées à la prestation d'application de produits phytosanitaires.

Les exigences imposées par les certifications des différents métiers sécurisent la chaîne phytosanitaire au prix d'une traçabilité qui n'est pas sans rappeler d'autres productions agricoles. Le prix à payer pour continuer l'activité d'application à un coût qui devra être répercuté dans le prix des prestations sans quoi la réforme aura manqué un de ses objectifs.

Hélène Coulombeix ■

Les travaux à proximité des réseaux de distribution encadrés

Exécuter des travaux à proximité de lignes électriques, des réseaux de gaz, de pétrole, de communication, d'eau ou encore de chaleur ne s'improvise pas. Les agressions dues aux travaux de tiers constituent l'une des sources principales d'accidents majeurs.

Avant d'effectuer des travaux, les entreprises s'adressaient à la mairie pour avoir les informations sur la présence de canalisations et de réseaux enterrés, aériens ou subaquatiques, sur ou à proximité du chantier.

À partir du 1er avril 2012, ce téléservice fournira gratuitement sur internet la liste et les coordonnées des exploitants ayant des canalisations et des réseaux présents dans, ou à proximité de l'emprise du chantier.

La déclaration des chantiers en ligne

Les maîtres d'ouvrage, exécutants et prestataires, notamment des travaux publics, ruraux et forestiers doivent remplir et envoyer des déclarations obligatoires préalables aux interventions pour le respect de la sécurité des personnes des biens et de l'environnement. L'arrêté du 15 février 2012 (JO 22 février 2012) s'appliquera à compter du 1er juillet 2012 sauf exceptions.

www.reseaux-et-canalisations.gouv.fr

Le téléservice permet d'identifier les exploitants de réseaux concernés par vos projets de travaux de terrassement, de sondage, de génie agricole et auprès desquels vous devrez déclarer vos travaux.

Les travaux du sol au-delà de 40 cm sont soumis à déclaration.

Un site internet est ouvert à tous les professionnels pour s'informer et déclarer : www.reseaux-et-canalisations.ineris.fr

La liste des travaux en cause

Une distinction est faite entre les travaux à proximité des réseaux souterrains et les réseaux aériens. Coté entrepreneurs de travaux, la réglementation s'applique à des segments d'activité en travaux ruraux, forestiers.

La réglementation des travaux à proximité des lignes électriques est bien connue des entrepreneurs de travaux forestiers et ruraux. Les travaux saisonniers agricoles, notamment de récolte, à proximité des réseaux aériens sont exonérés de déclaration. Les travaux agricoles superficiels sont écartés de la déclaration. En revanche, les travaux du sol au-delà de 40 cm sont soumis à déclaration.

Le décret n° 2010-1600 du 20 décembre 2010 précise que « par dérogation aux dispositions de l'article R. 554-2 (qui impose des déclarations obligatoires) les dispositions du présent chapitre ne s'appliquent pas :

1° En ce qui concerne les ouvrages souterrains ou subaquatiques mentionnés aux I et II de l'article R. 554-2 :

- aux travaux ne comportant ni fouille, ni enfoncement, ni forage du sol et ne faisant subir au sol ni compactage, ni surcharge, ni vibrations susceptibles de les affecter ;
- aux travaux agricoles et horticoles de préparation superficielle du sol à une profondeur n'excédant pas 40 cm ;
- aux travaux en sous-sol consistant uniquement à ajouter, enlever, ou modifier des éléments à l'intérieur de tubes, fourreaux, galeries techniques, existants et souterrains, à condition que ces travaux ne soient en aucun cas susceptibles d'affecter l'intégrité externe ou le tracé de ces infrastructures ;

2° En ce qui concerne les ouvrages aériens mentionnés aux I et II de l'article R. 554-2 : aux travaux agricoles saisonniers, tels qu'arrosage et récolte, aux travaux horticoles et aux travaux non soumis à permis de construire effectués par les particuliers sur des terrains privés. »

Actualités forestières

ENTREPRENEURS DES TERRITOIRES
Infos EDT
0 820 20 06 47
Service d'information juridique / Vie pratique
prix d'un appel local

Commission forestière FNEDT

Plus d'une quinzaine de professionnels entrepreneurs de travaux forestiers s'est réunie le 14 mars dernier pour notamment aborder les points suivants : démarche nationale de qualité ETF, relations avec les organismes de la filière (France Bois Forêt, ONF, Ascodif...), levée de présomption de salariat, attentes sur le futur Feader 2014-2020, fonctionnement de la Commission. Seules les régions Centre et Corse ne sont pas représentées à cette Commission.

Relance du groupe de travail bois énergie

Suite à la dernière Commission forestière, les professionnels ont décidé de relancer le groupe de travail bois énergie de la Fédération. Il s'est réuni à Paris le 18 avril.

Démarche nationale de qualité ETF (cahiers des charges PEFC)

Demandée dans les nouveaux cahiers des charges nationaux « propriétaires » et « exploitants », cette démarche, non totalement finalisée à ce jour, a été présentée lors du dernier Conseil d'Administration PEFC France le 20 mars. Pour la partie PEFC, elle remplacera les démarches régionales existantes. Les entrepreneurs de travaux dont les clients sont certifiés PEFC, devront donc s'engager dans cette nouvelle démarche nationale, dès le 1er juillet 2012. Une communication spécifique sera prochainement réalisée.

Réponse à un appel à projets Ademe sur le réchauffement climatique

La Fédération a répondu, en partenariat avec FCBA et ACTeon, a un appel à projet de recherche et développement de l'Ademe visant à créer un outil intégré d'aide à la décision pour bien prendre en compte l'environnement en exploitation forestière. Pour les investigations de terrain, le projet comporterait deux zones de travail : Nord-Est pour des enjeux de prévention du tassement des sols et Massif Central pour les spécificités de l'exploitation en zone de pente. Ce projet, s'il est retenu, débutera à l'automne 2012 et s'achèvera au printemps 2015. Notre participation à ce projet s'inscrit dans la continuité de notre note intitulée « Travaux d'exploitation et protection des sols » parue à l'été 2011.

France Bois Bûche

Le comité de gestion national France Bois Bûche (www.franceboisbuche.com), réuni le 13 mars, a évoqué l'état d'avancement de cette démarche et présenté les nouvelles marques existantes (Pays de la Loire, Bourgogne, Lorraine, Nord-Picardie et Languedoc-Roussillon). À ce jour, près de 150 entreprises fournisseuses de bois bûche se sont engagées à respecter un cahier des charges concernant les produits (essence, volume, dimensionnement, humidité) et la facture.

Vente de plants forestiers campagne 2010-2011

Après la chute record de 25 % des ventes en France l'année dernière, le marché national des plants forestiers connaît une nouvelle baisse de 8 %. Celle-ci affecte aussi bien la production propre vendue, que les ventes en France. Elle correspond à une perte totale de plus de trois millions de plants. Ce recul des ventes touche tous les types d'essences à l'exception des cultivars de peuplier. Les ventes de plants feuillus diminuent de 13 %, les ventes de plants résineux hors pin maritime chutent de 10 % après un recul de 8 % durant la campagne précédente et celles de pin maritime, qui soutiennent le marché, n'ont baissé que de 3 % cette année, contre 35 % l'année dernière. Le maintien des ventes de pin maritime laisse supposer une probable augmentation des chantiers de reboisement post Klaus dans les années à venir. La campagne 2011-2012 devrait donc voir amorcer la phase de reconstitution de la forêt aquitaine. Le marché des cultivars de peuplier, quant à lui, stoppe sa chute observée ces huit dernières années et connaît une reprise (+10 %) en restant très nettement en dessous de la barre du million de plançons vendus (source BDI/DGPAAT). Les éléments continuent malheureusement d'accréditer nos actions avec quelques organisations de la filière en faveur de l'urgence de réinvestir la forêt.

Point sur le dossier éMOBOIS

Le Comité de pilotage de ce projet qui vise à développer et déployer une solution TIC pour l'amélioration de la mobilisation et de la valorisation de la récolte des bois s'est réuni le 21 février. Après la présentation du modèle économique, des inquiétudes ont été exprimées sur la pertinence et les conséquences de ce dossier par les propres porteurs de ce projet (regroupement national des interprofessions, ONF et UCFF).

Feader 2014-2020

La Fédération a assisté à une première réunion présentant les grands axes du futur fond européen Feader. Actuellement, la mesure 123b « aide à l'équipement des entreprises d'exploitation forestière » concerne directement nos entreprises. Les négociations concernant l'utilisation des fonds dans le cadre de la stratégie Europe 2020 sont en cours. Il nous a été demandé de faire remonter nos propositions sur les futures mesures.

Actualités agricoles

Entrepreneurs des Territoires
Infos EDT
0 820 20 06 47
Service d'information juridique / Vie pratique
prix d'un appel local

Réforme de la formation professionnelle : nouvel accord Fafsea

Les partenaires sociaux agricoles ont négocié un nouvel avenant à l'accord du 23 novembre 1972 créant un fond d'assurance formation des salariés des exploitations et entreprises agricoles.

Cet accord met en place une nouvelle gouvernance de l'OPCA et en particulier la création des Sections Paritaires Sectorielles (SPS) et des Organes Paritaires Régionaux Communs (OPRC). Ces sections et organes remplacent les actuelles CPN et CPR. Concernant les instances nationales, il est créé une SPS par accord formation en plus de la SPS multisectorielle.

Pour les OPRC, la Fédération a mobilisé les unions régionales afin d'assurer la représentation régionale des entrepreneurs de travaux agricoles et forestiers.

Le nouveau champ d'application de l'accord étend la collecte aux entreprises de travaux forestiers effectuant des travaux d'exploitation forestière, ce qui ouvre sur l'accès au financement de formations.

Le financement du certificat individuel pour l'utilisation à titre professionnel des produits phytosanitaires

La nouvelle réglementation phytosanitaire impose la détention de certificats individuels attestant de l'acquisition par leur titulaire de connaissances appropriées.

Pour les entreprises de travaux, cette obligation de détention des certificats individuels (décideurs et opérateurs) s'inscrit également dans le cadre de la réforme de l'agrément des prestataires d'application de produits phytosanitaires.

Le public des entrepreneurs a été identifié dès l'automne 2011 par Vivea comme priorité 2012 pour les formations aux certificats individuels travaux et services décideurs et opérateurs. Les délégations Vivea sont en charge de répondre aux demandes des entrepreneurs. Au 5 avril, 1 000 stagiaires (travaux agricoles et paysage) étaient inscrits dans une formation prise en charge par Vivea.

De son côté, le Fafsea a, dès le premier conseil d'administration qui a suivi l'adoption de ses nouveaux statuts le 28 février, débloqué les budgets pour les formations des salariés aux certificats individuels travaux et services décideurs et opérateurs.

L'enveloppe 2012 consacrée aux formations certificats individuels opérateurs et décideurs tout public salarié (exploitants, entrepreneurs, paysagistes) confondu devrait permettre de financer 33 000 stagiaires.

La Fédération nationale réunit le 25 avril les représentants de l'ensemble des réseaux de formation aux certificats individuels pour une demi-journée de travail sur le positionnement des entrepreneurs dans la chaîne de l'application des produits phytopharmaceutiques, les attentes sur les formations des certificats individuels travaux et services, leur contenu, les publics.

Application aérienne de phytos

Les applicateurs aériens de phytos avaient jusqu'au 31 mars pour faire une demande de dérogation annuelle aux préfets des départements. 2012 est la deuxième année d'application de l'arrêté du 31 mai 2011 qui découle de la loi Grenelle 2. Cet arrêté sur les conditions d'épandage des produits phytosanitaires ouvre des dérogations sur maïs, riz, vigne et banane. Mais, il stipule que les produits utilisés en épandage aérien doivent désormais subir des évaluations spécifiques à l'aérien. Si des produits ont été évalués par l'Anses sur riz et banane, d'autres sont en cours d'évaluation pour le maïs.

Ethylotest obligatoire à partir du 1er juillet 2012

Les conducteurs de tous les engins agricoles devront posséder à partir du 1er juillet 2012 un éthylotest non usagé et disponible immédiatement. En cas de contrôle routier, le défaut de possession d'un éthylotest est sanctionné par une amende de 11 euros à compter du 1er novembre 2012. Tous les conducteurs en circulation sur les routes françaises sont évidemment concernés par cette obligation. Les conducteurs de véhicules équipés par un professionnel agréé ou par construction d'un dispositif d'antidémarrage par éthylotest électronique homologué (EAD) sont considérés comme étant en conformité avec cette obligation.

Conduite des tracteurs par des retraités : la raison l'emporte

C'est officiel depuis le 24 mars, les retraités agricoles sont autorisés à conduire sous certaines conditions des tracteurs attachés à une exploitation, une ETA ou une Cuma dès lors qu'ils sont titulaires du permis B.

La loi du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives dans son article 87 fait cesser une zone d'ombre ancienne et complexe en complétant le I de l'article L. 221-2 du code de la route L'article R. 221-20 du code de la route prévoit que les *« conducteurs* (en

activité) *des véhicules et appareils agricoles ou forestiers, attachés à une exploitation agricole ou forestière, à une entreprise de travaux agricoles ou à une coopérative d'utilisation de matériel agricole »* ne sont pas soumis à l'obligation d'obtention d'un permis de conduire pour conduire ces engins.

La loi du 22 mars 2012 complète cette dérogation. L'article L. 221-1 prévoit désormais que ces mêmes conducteurs *« de véhicules et appareils agricoles ou forestiers, attachés à une exploitation agricole ou forestière, à une entreprise de travaux agricoles ou à une coopérative d'utilisation de matériel agricole »*, après cessation de leur activité, peuvent continuer à conduire ces engins agricoles et forestiers mais il leur sera demandé d'avoir un permis B pour le faire.

Le 44 tonnes pour tous

Pour les poids lourds équipés de cinq essieux transportant des produits agricoles et agroalimentaires, la loi Warsmann prévoit la généralisation des poids-lourds de 44 tonnes à partir du 1er janvier 2013 au lieu de 40 tonnes aujourd'hui. Les véhicules auront toutefois une obligation de charge à l'essieu de 12 tonnes afin de préserver les infrastructures et l'environnement. Les modalités en seront fixées par décret. Le ministre chargé des transports a expliqué début mars la généralisation du 44 tonnes à 5 essieux à tous les secteurs, ses avantages et les précautions prises pour limiter l'impact sur les chaussées.

Disparition dans le Rhône

EDT Rhône a fait part du décès de Claudius Barret il y a un an, le 23 février 2011, à l'âge de 78 ans et tient à saluer sa mémoire et son dévouement au sein du syndicat des entrepreneurs. Il a été, de 1985 à 2003, président du Syndicat des Entrepreneurs du Rhône et, de 1990 à 1996, président d'EDT Rhône-Alpes. Aidé d'une équipe dynamique, Claudius Barret avait organisé le Congrès National EDT en 1981, à Villefranche-sur-Saône.

Deux entrepreneurs honorés lors de l'AG EDT NPDC Picardie

Lors de la soirée de l'AG EDT NPDC Picardie du 17 février, Jean-Paul Dumont a remis une médaille EDT à Francis Brunel de l'entreprise Santagri Services à Arvillers dans la Somme. C'est en 1956 que M. Francis Brunel est entré dans l'entreprise de battage de son père (entreprise créée en 1936). En 1979, il succède à son père et prend les rênes de l'entreprise familiale jusqu'en 2001. Et c'est alors Michel (fils de Francis) qui prend la relève. Quatre générations pour l'entreprise Santagri Services qui ne souhaite pas s'arrêter en si bon chemin, puisque « *la 5ème génération est en route* » évoque avec grande joie Francis Brunel.

La deuxième médaille était pour Jean-Marie Lemaire. Après un bac Mathématiques et Techniques, il travaille dans l'entreprise de travaux agricoles de son père (entreprise créée en 1949). Fort de son expérience de salarié, il s'associe avec son père en 1975 jusqu'en 1990, année à laquelle Jean-Marie Lemaire reprend l'entreprise suite au départ à la retraite de son père. De ses quatre enfants, aucun ne veut s'engager à ses côtés. Et c'est en 2009 qu'il cède son entreprise à un jeune entrepreneur de son secteur et ainsi mieux se consacrer à sa nouvelle fonction de président des EDT NPDC/Picardie.

Passation de pouvoir au GSETF Alsace

Isabelle Scherer, Georges Rémy et Gérard Napias.

À l'occasion de l'assemblée générale du GSETF, le 14 janvier dernier au Parc des Cigognes, le président de la Fédération nationale s'est déplacé à Sélestat et a saisi l'occasion pour réunir les responsables des entrepreneurs de travaux agricoles haut- et bas-rhinois. François Pasquier, franc-comtois et vice-président Forêt de la Fédération était présent. Les entrepreneurs de travaux forestiers alsaciens réunis en Assemblée générale attendaient un message du national sur l'année 2011 et les perspectives 2012.

Devant des entrepreneurs éprouvés tout au long de l'année 2011 par une absence de retour à la normal de l'activité, inquiets du changement de pied de l'Office des forêts donneur d'ordre, qui ajoute à son arc le bois énergie, et teste la prestation de services, Gérard Napias s'est employé à répondre aux inquiétudes des adhérents du groupement des débardeurs faisant remarquer que Paris « *n'impose pas mais propose* ». Sur la concurrence, le président des entrepreneurs a mis en avant le calcul de prix de revient dans la gestion de l'entreprise, un impératif absolu avec la variation du prix de l'énergie. Il devait insister sur les engagements PEFC des entrepreneurs, une obligation pour continuer à travailler dans les forêts certifiées et en même temps une obligation de plus. « *On a besoin de meneurs, de personnes qui prennent du temps pour défendre le métier* » rappela avec force le président de la Fédération en regardant Georges Rémy et Isabelle Scherer.

Le président et la secrétaire du GSETF n'en avaient pas fait mystère, c'était leur dernière Assemblée générale, une belle occasion pour le national d'honorer deux personnes qui ont fait reconnaître la profession dans leur région. Gérard Napias leur a fait la surprise de leur remettre la médaille de la Fédération nationale devant un auditoire conquis et ému de voir une page se tourner. L'avenir est assuré avec Maurice Henry, président et Séverine Houtmann, secrétaire du GSETF d'Alsace.

Eider 49 : faucardez !

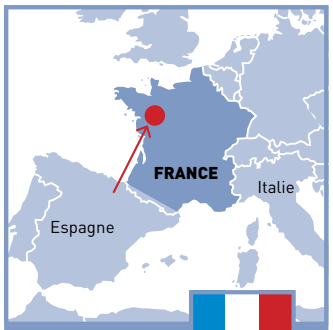
Le faucardage est une activité méconnue des entrepreneurs, malgré les opportunités qu'elle offre en volume de travaux. Faire connaître celle-ci est le cheval de bataille de Claude Gautier, dont la société conçoit des automoteurs pour applications spécialisées. Son arme : faciliter l'entrée des entrepreneurs sur ces marchés.

Créée en 1997 à Briollay (Maine-et-Loire) pour travailler sur les marchés « *où il n'y avait personne* », l'entreprise Eider 49 s'est très vite tournée vers la conception de machines spécialisées, notamment celle de bateaux de faucardage. Seul constructeur français, Eider a deux ou trois concurrents européens sur ce marché, qui ne disposent toutefois que de bateaux plus petits. Claude Gautier, le dirigeant de la société, précise que l'offre est en revanche très étoffée aux États-Unis, où le faucardage est une pratique historiquement plus développée.

Le faucardage, activité méconnue

Opération consistant à couper, ou arracher, puis exporter la végétation nuisible (roseaux, herbacées, etc.) qui pousse dans le fond des retenues et cours d'eau, le faucardage est une activité méconnue des entreprises de travaux. Les intervenants ont recours à des bateaux équipés de fourches pour l'arrachage, ou de paniers récolteurs et faucheurs pour le faucardage. L'armature de ces paniers est en filet, aluminium percé ou grilles perforées selon le produit récolté.

Si l'activité est méconnue, il existe pourtant de nombreuses opportunités sur ce marché. Claude Gautier cite notamment le cas d'un appel d'offres concernant un plan d'eau d'une centaine d'hectares, dont 60 ha à faucarder quatre fois par an. À 1 250 euros/ha, ce sont donc 300 000 euros de chiffre d'affaires annuel pour l'entreprise qui remportera ce marché, d'autant qu'un deuxième lot concernant l'évacuation d'élodée (une plante invasive) peut apporter 30 000 euros supplémentaires, « *et il y a ensuite, potentiellement, son épandage* ». Autre point intéressant, ce marché lancé par un office public est payable à 30 jours. « *Pourtant, à ma connaissance, aucune entreprise des travaux agricoles ou ruraux ne s'est encore positionnée sur ce marché, uniquement des paysagistes et entreprises de travaux publics* » note le dirigeant d'Eider 49. Il précise que pour des marchés de plus petite envergure, le tarif pratiqué est généralement compris entre 1 400 et 1 500 euros/ha, hors déplacements.



La société Eider 49, basée à 11 km d'Angers, dans le Maine-et-Loire, commercialise des bateaux arracheurs ou faucardeurs avec outils spécifiques ainsi que des matériels chenillés (caoutchouc souple) avec équipements. Eider 49 propose des partenariats à des constructeurs pour produire ces matériels ou leurs outils.

À la recherche du prestataire

Le chef d'entreprise angevin recherche constamment des candidats pour répondre à ce type de marchés. Il ne démarche pas, mais utilise un site internet et un blog, mis à jour régulièrement, pour rendre compte des activités et chantiers menés par ses clients. Il tient à figurer en bonne place lorsqu'un internaute effectue une recherche sur ce type d'activité, et s'assure ainsi 1 200 visites chaque mois.

Claude Gautier assure donc des fonctions de veille, prescription, recherche et développement, et étude de marché. Pour toutes ces activités, il n'est pas rémunéré. Il s'occupe ensuite de la recherche d'une entreprise « *dynamique avec une capacité innovante* », tient-il à préciser, capable de ré-

L'entretien des espaces aquatiques est une source d'activité encore méconnue, ici Ludovic André.

pondre aux appels d'offres. « *Je récupère des royalties auprès du constructeur* (CDO Innov, voir encadré) *une fois que tous les ingrédients sont réunis* », explique-t-il.

Un chargeur aquatique

On pourrait l'apparenter à un bateau équipé d'un chargeur frontal. Le bateau faucardeur se déplace grâce à deux hélices indépendantes (circuits hydrauliques distincts) dont la hauteur et l'inclinaison sont réglables. Cela lui permet donc d'évoluer sur de fortes quantités de végétation. « *Là où même les oiseaux parviennent à marcher sur l'eau* », ajoute Claude Gautier. Il tient à préciser que, même dans ces conditions, les hélices ne s'encrassent pas.

Un bateau arracheur-faucardeur vaut 60 000 à 70 000 euros de base, et près de 90 000 une fois équipé. Ce dernier prix tient compte de 13 000 euros d'options, et de 10 000 euros dédiés à l'homologation DDTM (Direction Départementale des Territoires et de la Mer, homologation obligatoire pour aller sur l'eau) et à l'immatriculation. L'ensemble de ces formalités est assuré par le constructeur, dans le cas présent, CDO Innov. Le conducteur doit quant à lui être titulaire d'une capacité de type C, les bateaux faucardeurs et arracheurs étant assimilés par la DDTM à des engins flottants de type drague ou bateaux de service.

Claude Gautier et le constructeur CDO Innov sont en contact avec France Précision (distributeur des solutions de guidage Topcon pour la France) afin de répondre à la demande de traçabilité des donneurs d'ordres, notamment par l'enregistrement des surfaces faucardées. « *La technologie GPS est très peu connue des entreprises installées dans le faucardage* ». Là encore, il note que les entrepreneurs des territoires disposent d'atouts vis-à-vis de cette technologie qui leur est familière.

Une gamme adaptée

La gamme de bateaux faucardeurs comprend les BPH 8 et 13 développant respectivement 80 et 130 ch. Leur largeur respective est de 1,91 et 2,41 mètres, et leur poids de 2,4 et 3,2 tonnes. Le BPH 13 (« *LE modèle entrepreneur par sa capacité et sa flottabilité* ») est motorisé par Perkins, et dispose d'une capacité de levage de 500 kg, ou 350 kg en bout des bras télescopiques. Le chef d'entreprise envisage également d'ajouter au catalogue un BPH18, développant comme son nom l'indique 180 ch. Une capacité indispensable pour aspirer des vases.

Lors de notre visite, le modèle exposé en face du bâtiment de CDO Innov était radiocommandé. Son utilisateur le dirige ainsi depuis sa pelle « big float ». Le BPH 13 qui dispose d'une capacité de poussée de 50 tonnes déplace alors des barges autour de cette pelle. D'autres utilisateurs évoluent dans les ports (eau de mer ou sau-

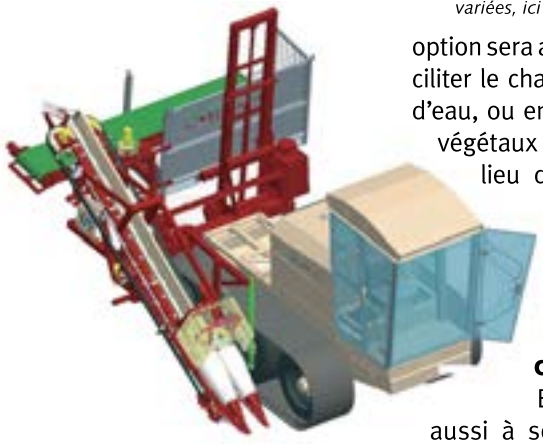
Un partenariat avec le fabricant

Eider noue des partenariats avec différents constructeurs pour fabriquer ses engins, Claude Gautier souligne l'aspect « fusionnel » de ces relations. Les barges, bateaux et chenillards sont eux développés et construits chez CDO Innov, une entreprise de Machecoul (44) spécialisée dans l'étude et la réalisation d'engins motorisés. Le Brec, broyeur destiné aux chenillards ou tracteurs avec poste de conduite inversé, est fabriqué par Constructions Humeau (49).

Claude Gautier entouré de David et Olivier, de la société CDO Innov.

Les bateaux, véritables chargeurs aquatiques, sont caractérisés par leur puissance et leur largeur.

La société conçoit des automoteurs spécialisés pour répondre aux attentes les plus variées, ici la récolte des poireaux.



mure) c'est pourquoi l'entreprise propose des raccords et conduites hydrauliques inoxydables. Enfin, pour ceux qui souhaiteraient se déplacer à terre avec leur bateau faucardeur, l'entreprise propose une version à chenilles. Cette option sera appréciée pour faciliter le changement de plan d'eau, ou encore déposer les végétaux récoltés dans un lieu de stockage plus éloigné que la rive.

Pas seulement des bateaux

Eider dispose aussi à son catalogue de chenillettes pour l'épandage d'engrais, ou d'une manière générale pour les interventions sur des terrains à faible portance. L'entreprise s'est introduite sur ce marché quand le constructeur Poncin a mis fin à sa production (environ 350 engins produits entre 1983 et 1994). Eider met son réseau en relation afin de trouver les pièces de rechange pour les Poncin encore en circulation. Là encore, Claude Gautier voit avec ses chenillettes une activité rentable pour les entreprises de travaux. Il cite alors l'exemple d'une machine reprise récemment : « *Achetée 43 000 euros, cette machine a été reprise six ou sept ans plus tard pour 15 000 euros, après avoir couvert près de 20 000 hectares.* »

Les automoteurs à chenilles souples sont couramment utilisés pour l'entretien de zones sensibles : Eider 49 a notamment pour client les SDIS (Services Départementaux d'Incendie et de Secours) et RTE (Réseau de Transport d'Électricité). L'entreprise a donc développé des outils pour l'entretien des zones sensibles, tels qu'un broyeur forestier calibreur qui récupère la biomasse afin de limiter la propagation des incendies. L'automoteur qui entraîne celui-ci dispose alors de 130 à 250 ch.

D'autres encore répondent à la demande des prestataires de services pour pousser les boues liquides à l'intérieur des lagunes. Mais le fer de lance reste l'automoteur VPH pour les activités agricoles. D'un poids de 2 tonnes à vide, celui-ci dispose d'un avancement hydrostatique et éventuellement d'un entraînement semi-positif des chenilles. Sa puissance est de 80 à 90 ch, et le nombre de distributeurs hydrauliques reste au choix de l'acquéreur. « *Là encore, on fait ce que veut le client, clé en main* », précise-t-il. Le joystick de commande peut ainsi être réglé en progressivité via le calculateur. La cabine de l'automoteur offre tout le confort désiré pour des utilisations prolongées, avec la climatisation et un siège pneumatique.

Claude Gautier souhaite insister sur le fait qu'il peut étudier toutes les demandes et faire réaliser des machines spéciales. En partenariat avec les différents constructeurs, Eider 49 cherche aujourd'hui à se doter d'une véritable politique exportatrice : le site www.eider49.com disposera cette année une version anglaise.

Guillaume Le Gonidec

Ludovic André, Les Grands Prés dans l'Yonne

Propriétaire d'un plan d'eau de 8 000 m² ouvert au public pour la pêche, Ludovic André était confronté à son envahissement par des herbes. Face au devis présenté par le prestataire auquel il souhaitait faire appel, et constatant un manque d'acteurs sur le marché, il s'est mis en contact avec l'entreprise Eider 49. Celle-ci lui a dans un premier temps fourni un bateau sous forme de location : elle en propose différentes formules adaptées selon le client.

Ludovic André a simultanément créé l'EURL Les Grands Prés, qui assure de la prestation d'arrachage. Déjà titulaire de la partie pratique grâce à une précédente expérience professionnelle dans la Marine, il a aisément obtenu la capacité C nécessaire à la conduite du bateau. « Tout s'est fait assez facilement, c'est de la théorie. Comme un Caces, peut-être un poil plus difficile. » La prise en main s'est également opérée naturellement. « Ça se fait très bien quand on est habitué aux joysticks, comme sur les minipelles ou télescopiques. »

L'entrepreneur s'est équipé d'un pick-up pour tirer la remorque et sortir le bateau de l'eau, lorsqu'une rampe le permet. « Sinon, il faut un appareil qui lève trois tonnes. Une autre solution aurait été de s'équiper d'un bateau à chenilles, mais je n'ai pas retenu ces modèles fabriqués en alu qui me paraissent plus fragiles », explique-t-il. Son bateau a dans un premier temps été équipé d'un croc pour l'arrachage des herbes et nénuphars, ainsi que l'enlèvement de bois morts. Il devrait bientôt recevoir un panier pour assurer des prestations de faucardage sur l'ensemble de l'hexagone. La rentabilité de l'activité permet en effet d'envisager des déplacements. « La rentabilité est plutôt bonne » affirme-t-il avec beaucoup de nuance. Quant à la consommation de carburant du bateau, elle reste limitée : « 30 litres par jour en bossant bien » note Ludovic André.

Rendez-vous au champ et sur la route !

JOHN DEERE

Les tracteurs série 7R en offrent toujours plus aux entrepreneurs et aux exploitants agricoles. **Plus de polyvalence :** compatibilité avec une multitude d'outils ; relevage et prise de force avant intégrés en option ; puissants relevages arrière ; 3 régimes de prise de force ; nombreuses options hydrauliques ; commandes et coupleurs des distributeurs hydrauliques à code couleur ; excellente maniabilité au champ et robuste châssis structurel. **Plus de performances "GreenEfficiency" :** technologie mono-fluide ; moteurs PowerTech PSX et PVX 6,8 L ou 9,0 L de 230 à 310 ch (au régime nominal avec Surpuissance Active, selon 97/68/CE) conforme Stade III B ; motricité maximale et performances supérieures pour les entrepreneurs et la grande culture. **Plus de confort et de maîtrise sur route :** conception légère et robuste ; choix de transmissions ; système "ActiveCommand" exclusif ; cabine "CommandView" II spacieuse et silencieuse ; visibilité panoramique ; commandes de l'accoudoir "CommandARM" entièrement revues ; siège à suspension active ou nouvelle suspension de cabine hydraulique (HCS+) ; kit "cuir" ; pont à suspension "TLS Plus" et contenance accrue du réservoir de carburant. **Plus de technologies intelligentes :** programme "PowerGard Maintenance" ; solutions technologiques de pointe, telles que le système télématique "JDLink" pour la surveillance de la productivité des équipements et l'outil de diagnostic "ServiceADVISOR Remote" qui simplifie l'entretien, et coûts d'exploitation minimes. Alors si vous en voulez plus, contactez votre concessionnaire John Deere dès **aujourd'hui.**

Elus tracteurs de l'année 2012

*Nous vous offrons les composants "JDLink", ainsi qu'un abonnement d'1 an à "JDLink Ultimate", pour tout achat de l'un des nouveaux tracteurs 7R.

JohnDeere.com

AS13027 1 F

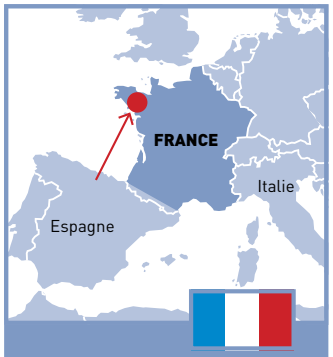
Bois Énergie Ouest Environnement : prêt pour l'éclaircie !

Née de la volonté de plusieurs entrepreneurs du Morbihan de développer la fabrication de plaquette bocagère, Bois Énergie Ouest Environnement a démarré en 2006. La demande n'est pas encore suffisante mais l'entreprise est en bonne place dans la filière.

Près de la petite commune d'Augan, en bordure de la N24 entre Rennes et Lorient, le nom de Bois Énergie Ouest Environnement (BEOE) trône sur un imposant bâtiment de stockage. Michel Hamon, cogérant, inspecte les grumes et les plaquettes qui remplissent la plateforme, bientôt rejoint par l'un de ses collègues Hervé Brûlé. Entrepreneurs de travaux agricoles, comme leurs associés, Frédéric Jan, Jean-Marc Chauviré et Félix Hello, ils ont aussi intégré Jean-Pierre Kermoal, agriculteur à la retraite et ancien président de la coopérative Cecab. BEOE, créé pour la fabrication et la commercialisation de bois déchiqueté (plaquette), a démarré en 2006, autant dire bien en avance ; *« trop tôt »*, souffle aujourd'hui Jean-Marc Chauviré, tant la demande s'affirme lentement. Elle devrait prendre son envol d'ici deux ans. Mais l'entreprise a pris ses marques. L'air de stockage d'Augan, installée à deux pas de la mythique forêt de Brocéliande, est significative des choix opérés : agir au plus près de la ressource pour une clientèle locale.

Deux plateformes opérationnelles

Augan est le premier site de stockage à avoir démarré en 2011. Il comprend un bâtiment de 2000 m² couvert sur une aire bétonnée de 12 500 m². *« Le séchage du bois est naturel »*, explique Michel Hamon. La ventilation s'effectue via des murs en claires-voies et la toiture, dont les deux pans sont montés en décalé laissant un passage d'air. *« Ca marche super bien, la température du bois peut monter à près de 60, 70 °C et le bois sèche pendant 4 à 6 mois »*, détaille l'entrepreneur. La capacité de stockage de 15 000 m³ du bâtiment est quasi atteinte et le reste de la plateforme est aussi bien occupé (plaquettes et billons). *« Nous laissons sécher de plus en plus les gros billons à l'extérieur, parfois jusqu'à un an, sans les déchiqueter, et lorsqu'ils le sont, le bois peut aller directement en chaufferies »*, ajoute-t-il. Pour se positionner sur des axes stratégiques, une seconde plateforme à Saint-Gérand, près de Pontivy, a été ouverte en début d'année. Plus petite (8 000 m²), le bâtiment de 850 m² stocke 6 000 m³ de bois déchiqueté. Un troisième site près de Lorient est en réflexion.



La SARL Bois Énergie Ouest Environnement est basée à Augan, dans le Morbihan. Elle regroupe six associés et emploie deux personnes à temps plein ainsi qu'une personne à temps partiel. Elle possède deux plateformes de stockage : à Augan et à Saint-Gérand, une troisième est en projet près de Lorient.

La déchiqueteuse Mus Max T 10 en action chez un particulier. Elle accepte des diamètres à près de 70 cm. Les entrepreneurs comptent la remplacer pour accroître le débit.

Une ressource locale

Dans leurs propres entreprises, les associés réalisent des prestations d'élagage et d'éclaircissage dont ils éva-

L'entreprise emploie deux salariés à temps plein pour la gestion du stock et le pilotage de la déchiqueteuse, plus une personne à temps partiel pour l'administratif.

cuent les résidus pour alimenter leur structure commune. *« 70 % de notre approvisionnement concerne du bois de bocage ; haies, bois abattu pour l'extension de zones industrielles ou de travaux routiers, plus des achats auprès de l'ONF et des propriétaires forestiers »*, explique Michel Hamon. Les 30 % restant sont des refus de sciage des scieries, des bois hors normes que l'entreprise acquiert justement avec ces deux acteurs. *« Notre force est bien de fournir du bois de bocage*, ajoute Michel Hamon. *C'est ce que les collectivités attendent pour favoriser un développement local. Les cahiers des charges qu'elles élaborent en demandent au moins 40 à 50 %, et aussi du bois de seconde génération, palette ou menuiserie »*. En outre, la SARL met en avant le fait qu'elle fournisse un matériau exclusivement non traité.

Bilan et perspectives

« Nous avons une centaine de clients réguliers », précise Cathy Meallet, salariée de l'entreprise, chargée

Destination de la plaquette par secteur d'activité

- 50 % agricole
- 15 % paysagistes
- 10 % particuliers
- 5 % industriels.
- 20 % marchés publics (communes, communautés de communes...)

Parmi les clients, l'éco-hôtel Yves Rocher (La Gacilly), Breizh Bûches (bûches compressées), la communauté de communes de Brocéliande, Lorient ou Questembert pour le chauffage de piscines.

Le parc de matériels

- Déchiqueteuse Mus Max T10
- Pince d'abattage Escomel
- Remorque distributrice (paillage)
- Télescopique JCB

En projet : achat d'un camion à fond mouvant pour le transport (sous-traité actuellement).

Un regroupement inédit

Début 2011 la plateforme d'Augan faisait sa porte ouverte. On voit ici les associés Frédéric Jan (Pluneret), Hervé Brûlé (St-Servan-sur-Oust), Jean-Pierre Kermoal (Queven), Jean-Marc Chauviré (Malguenac), Félix Hello (Pont-Scorff) et Michel Hamon (Guer). « Regrouper cinq entreprises c'est très rare, expliquent-ils. Cela a renforcé des liens qui profitent à nos autres activités, en échangeant du matériel agricole ; moissonneuses, ensileuses ou tonnes ». Trois d'entre eux avaient déjà créé une petite entreprise de compostage à base de fumier de volailles et de bovins. L'idée de Bois Énergie Ouest Environnement est venue de la demande des clients de valoriser les résidus de chantiers. Michel Hamon et Félix Hello sont cogérants mais les six associés sont actionnaires à part égale de cette SARL. La plateforme d'Augan a représenté un investissement de 720 000 euros, dont le bâtiment est subventionné à 40 % (Ademe, Région, Feader).

Le paillage, une bonne alternative

Pour compléter son offre, l'entreprise fait du paillage (collectivités, particuliers, entreprises). La participation au programme régional Breizh Bocage pour la replantation de haie bocagère sur des bassins versants a donné du souffle à cette activité depuis l'an dernier. Les entrepreneurs ont déposé 6 000 m³ de bois déchiqueté pour les paillis en 2011 et près de 9 000 m³ supplémentaires sont commandés. « C'est une bonne alternative pour la plaquette, assure Jean-Marc Chauviré qui en a la charge, l'activité ayant démarré sur des bassins versants de son secteur. BEOE a recyclé une remorque de distribution de fourrage pour déposer le bois déchiqueté. « 100 m³ de bois sont nécessaires pour 1 km de haie, des bandes de 80 cm de large de 12 cm d'épaisseur, uniquement du bois de bocage de feuillus », explique l'entrepreneur.

Le bâtiment d'Augan stocke 15 000 m³ de plaquettes de différentes granulométries et à des taux d'humidité de 20 à 45 % selon les chaufferies auxquelles elles sont destinées.

de la partie administrative. La Coopédom à Domagné (35) est l'un des plus importants. Elle produit notamment de la luzerne déshydratée. BEOE lui livre le bois déchiqueté du printemps à l'automne ; un partenariat précieux. La coopérative compte plusieurs centaines d'adhérents agriculteurs, autant de clients potentiels pour le bois énergie, car l'autonomie énergétique est recherchée dans les exploitations. Mais la SARL livre surtout des chaufferies de taille moyenne (1 000 à 3 000 m³ de plaquettes) pour alimenter des petits réseaux de chaleur, piscine, maison de retraite, salle de sport, bâtiments divers… Des projets bretons sont en cours, comme celui de Rennes, qui nécessitera des volumes beaucoup plus conséquents pour une chaufferie de cogénération (chaleur/électricité). *« Il concernera des grands groupes, comme Veolia ou Dalkia, mais nous pouvons y participer »*, souligne Michel Hamon. Et Rennes n'est qu'à une demi-heure de la plateforme d'Augan. *« Nous sommes au plus près de la consommation et de la ressource »*, assure Hervé Brûlé. Situés en divers secteurs du Morbihan, les entrepreneurs gèrent chacun l'activité à leur échelle de territoire, dont les zones limitrophes des départements voisins. Eux-mêmes stockent du bois et des petits espaces couverts sont loués ici et là. *« Il faut compresser les déplacements, être au plus près des chaufferies »*, assurent-ils. Pour être cohérent, 50 km sont la limite de livraison visée (l'entreprise postule à l'Iso 14001). Il s'agit aussi de limiter les coûts dans un contexte de filière émergente. *« Nous attendons l'équilibre offre/demande d'ici 2014, quand les projets en cours seront opérationnels »*, conclut Michel Hamon. Enfin, après un an de retard, la chaufferie de l'hôpital de Pontivy devrait démarrer cette année. Les entrepreneurs y sont attentifs, parmi d'autres marchés.

Frédéric Ripoche

Un point sur la filière Bois énergie

« En Bretagne on commence à avoir une visibilité sur les débouchés en terme de demandes, elle devrait doubler d'ici 2 ou 3 ans », précise Marc Le Treïs, ingénieur à Aile, association d'initiative locale pour l'énergie et l'environnement. Le gisement breton disponible est estimé à près de 550 000 t, dont une bonne partie de bois forestier, encore peu accessible. « Pour pouvoir gérer cette ressource, les exploitants de chauffage doivent être vigilants à proposer des prix attractifs aux propriétaires forestiers », souligne le spécialiste. En 2011, 185 000 t de bois dédiées à la plaquette ont été consommés (+ 15 000 t/an). Cependant, en Bretagne il n'existe pas encore d'organisation de l'ensemble des acteurs. « Il faut pouvoir gérer la provenance du bois, les km parcourus, tout le monde doit se mettre autour de la table, il le faut », estime Michel Hamon. En Bretagne, il existe une trentaine de fournisseurs de plaquettes ; moins d'une dizaine de la taille de BEOE. « La filière se cherche encore au niveau national, constate de son côté Eñaut Helou, de la Fédération Nationale EDT. Il faut y être mais rester vigilant, côté demandes, il y a encore beaucoup de projets qui ne se concrétisent pas, d'études de faisabilité…, alors que nous devons connaître les besoins réels des clients pour investir ». Pour le compte de l'Ademe, la fédération EDT vient de finaliser un manuel « bois énergie : les filières de production de plaquettes forestières », en partenariat avec le Cabinet Coudert et le Cabinet FER.

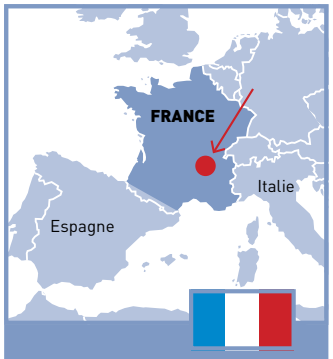
Mon RD 300C
Rapid
Carrier
J'économise 6 650 €
OFFRE ANNIVERSAIRE
RAPID
CARRIER
-50%
Sur tous les outils avant et options
Valable jusqu'au 30 Juin 2012
Conditions sur www.vaderstad.com
50 years
Biodrill – 50% !!!!
Colza / Petites graines...
A prendre
Financement 0%
3 campagnes
Appeler Concessionnaire ou Väderstad au :
05 44 60 11 46
Créateur de solutions pour l'agriculture
VÄDERSTAD

Pneus pour professionnels
Flotation Pro
Traxion+
Flotation Trac
Traxion 85
Flotation+
Large gamme, prestations excellentes, haut rendement, qualité, marque de standing.
Pour voir vos collègues en action: Vredestein The Movie
www.vredestein.fr
VREDESTEIN
TYRE TECHNOLOGY FOR BEST RESULTS

Retrouver la maîtrise grâce aux plaquettes

Si elle doit sa croissance au partenariat avec les scieries, la SARL TFZ, basée à Charbonnier-les-Mines dans le Puy-de-Dôme, axe aujourd'hui sa politique de développement sur la plaquette. Un nouveau tournant pour compenser la concentration dans le monde du sciage, qui fragilise les entreprises sous-traitantes.

L'activité d'abattage a longtemps porté la croissance de l'entreprise TFZ.



L'entreprise TFZ emploie 6,5 personnes, et assure des prestations d'abattage, de débardage et de déchiquetage. Elle est située à proximité d'Issoire, près du parc naturel régional du Livradois-Forez. Cette zone géographique est historiquement dominée par les activités agricoles et l'exploitation du bois. Elle a notamment bénéficié d'un essor important à l'époque du papier.

Philippe Zaplotny a pu développer son activité au milieu des années 2000 grâce à une confiance mutuelle entretenue avec un scieur. Cette scierie du Livradois cherchait à se développer avec l'exigence de trouver une entreprise de travaux fidèle. Elle financera alors la première abatteuse neuve, et la mettra à disposition sous forme de location avec option d'achat. Une seconde abatteuse d'occasion rejoindra les rangs 18 mois plus tard, avant d'être remplacée rapidement par une nouvelle machine, neuve.

Les points faibles de l'abattage mécanisé

Installé en nom propre en 1986 alors qu'il n'a que 18 ans, Philippe exerce dans le débardage et le bois de chauffage. Il crée en 2003 la SARL TFZ avec sa sœur Christine, et démarre avec un porteur ainsi qu'une activité de bois de chauffage, avant d'investir dans une abatteuse d'occasion. Celle-ci ne restera pas longtemps, suite au tournant pris grâce au partenariat avec la scierie évoqué précédemment. L'activité d'abattage-débardage représentera ainsi jusqu'à 95 % du chiffre d'affaires.

L'entreprise a eu beaucoup de travail cet hiver, malgré des températures qui atteignaient encore -20 °C mi-février. Du coup, ce début d'année est plus calme. : « *On fait les parcelles moins faciles, logique.* » Un aspect qui tranche avec les années précédentes, durant lesquelles l'entrepreneur, qui contrairement à beaucoup de voisins n'est pas parti en Aquitaine, pouvait se permettre de « trier » les chantiers et retenir les plus intéressants.

Un contexte concurrentiel et la perte de proximité avec les scieurs vont pourtant orienter l'entreprise vers une nouvelle activité. L'entrepreneur pointe alors les problèmes de la filière : des prix trop bas qu'il ne peut faire remonter, quand la répercussion de la hausse du prix

Le manque de personnel qualifié impacte l'activité

Membre du bureau de l'Arefa (Association Régionale des Entrepreneurs Forestiers d'Auvergne), l'entrepreneur identifie comme un des principaux problèmes de la filière le manque de personnel qualifié. Son entreprise en a souffert en 2011 : « On a manqué d'un conducteur quasiment toute l'année, ce qui se ressent sur le chiffre d'affaires. Avec un effectif au complet, nous espérons atteindre le million d'euros en 2012. » Ce point est d'autant plus étonnant que Philippe Zaplotny s'inscrit dans une relation gagnant-gagnant vis-à-vis du personnel : « Je ne prends personne au Smic. Quand ils demandent au Smic, c'est qu'il y a un problème. » Alors que l'entretien des machines est assuré majoritairement en interne, l'entrepreneur préfère que les conducteurs se concentrent sur l'abattage : « On essaye autant que possible de les libérer de la mécanique. »

des produits pétroliers sur le tarif de prestation n'est pas acceptée par le client. « *Nos prix sont tablés sur un gazole à 70-80 centimes !* » s'indigne Philippe. D'autre part, trois engins utilisent désormais une huile biodégradable dont le prix est multiplié par trois par rapport à une huile classique. Le tarif d'achat de ces machines est supérieur de près de 4 500 euros par rapport aux machines qui n'utilisent pas d'huile biodégradable : « *quelques composants supplémentaires et beaucoup d'intox.* » Philippe exprime une nouvelle fois la difficulté de répercuter le coût de ce « *choix en cohérence avec la matière noble qu'est le bois* ». Les rapports de chantier (coûts, consommations, temps) des systèmes informatiques embarqués sur les abatteuses pourraient constituer une preuve, pourtant il n'en est rien. « *Même ces indicateurs indéniables n'ont aucun effet significatif sur les scieries* », poursuit-il.

La scierie pour laquelle travaillait l'entrepreneur depuis de nombreuses années a récemment été vendue à un grand groupe. « *Cette concentration a de grosses répercutions sur la façon de travailler et le prix* » explique-t-il, notant que la discussion avec les scieurs devient plus délicate, « *On sent bien qu'ils nous managent.* »

L'entreprise disposera bientôt de deux sites de stockage au plus près des lieux d'exploitation.

Développer la plaquette

L'activité bois énergie a donc démarré avec du petit matériel, « *pour prendre la température* » explique Philippe, « *Nous avons également profité du faible coût de l'apprentissage de Mikaël, mon fils, pour jauger cette activité.* » Dans un premier temps, les bâtiments et les terrains du siège de Charbonnier-les-Mines (63) sont mis à contribution pour cette nouvelle activité. Mais rapidement, ce fonctionnement va exprimer des limites : il faut ramener le bois sur des distances trop importantes, et le siège n'est pas situé dans la zone de consommation qui comporte la plupart des chaufferies.

L'idée de monter une plateforme au cœur du massif

Le rapport de chantier, ici montré par Alexandre, est édité directement dans la cabine de l'abatteuse.

Le parc de matériels

- 2 abatteuses Ponsse Ergo
- Abatteuse Ponsse Beaver
- Porteur Ponsse Wisent
- Porteur 8x4 Renault Kerax 420 avec Noremat DM 56-100
- Chargeur télecopique JCB 526S
- Tracteur NH 8360 (130 ch)
- Benne 25 m3
- 3 fourgons Ford Transit Connect
- Fourgon Citroën Nemo
- Voitures Peugeot 307 et 406

La visibilité du site de Charbonnier-les-Mines sera un atout pour le développement d'une offre à destination des particuliers.

forestier a germé « *pour économiser frais de transport, temps et CO_2* » justifie l'entrepreneur, attaché à l'aspect environnemental. Certaines communes du massif sont boisées à plus de 80 %, et les élus politiques sont généralement très favorables à ce type d'énergie. C'est donc sur la commune de Saint-Germain-L'Herm qu'a été implanté ce hangar de stockage. « *Par une entreprise locale avec du bois local* », tient à préciser Philippe. Monté fin 2011, le bâtiment en bois de 500 m² doit encore recevoir un bardage, et une dalle en béton ou en goudron. Pourtant, il s'avère déjà trop petit et devrait être agrandi prochainement.

Ce projet ainsi que la déchiqueteuse et le second bâtiment qui doit suivre ont bénéficié du soutien du Plan Bois Énergie, à hauteur de 650 000 euros sur trois ans. « *Sans ces aides, nous n'aurions pas sauté le pas.* » Le projet est en effet subventionné à hauteur de 30 % par la Communauté Européenne, les conseils Général et Régional, le Feder et l'Ademe.

Sous l'appellation plaquette, Philippe tient à préciser qu'il utilise uniquement du rémanent (épicéa, douglas et pin). « *Désormais, nous ramassons tous les produits : pas de perte, un meilleur aspect visuel en fin de chantier, et pas de transmission de champignons* » justifiera plus tard Alexandre, l'un des conducteurs d'abatteuse.

Une visite à la chaufferie communale permet de juger de la diversité des matières premières. La dosse est un bois sec issu des scieries, dont le calibre et la coupe sont délicats à gérer. Ce point ne pose toutefois pas de problèmes en chaufferie industrielle. « *Ces fagots proviennent d'une scierie locale. On amène la déchiqueteuse quand il y en a suffisamment* », explique Philippe. En revanche, la proximité d'un lotissement avec la chaufferie de Saint-Germain limite les possibilités lorsque le vent se lève : « *Lorsque la poussière en prend le chemin, on est contraints d'arrêter.* »

Pour obtenir le bois le plus sec possible, celui-ci est

Une déchiqueteuse à la carte

Auparavant tributaire d'un transporteur pour déplacer l'ensemble Fastrac-déchiqueteuse traînée sur les chantiers éloignés, l'entrepreneur a depuis retenu un 8x4 pour accueillir cette déchiqueteuse. « Même pour des petits chantiers intéressants, nous ne nous déplacions pas car le transport grignotait la marge. » Aujourd'hui, la solution du camion porteur permet à l'entreprise de se déplacer jusqu'en Sologne. Au terme d'un long processus de décision, la déchiqueteuse pourvue d'un moteur auxiliaire a donc été séparée de son châssis, puis installée sur celui d'un camion d'occasion. Cette construction pensée et réalisée par l'entreprise s'est accompagnée par l'installation d'une grue, et d'une cabine de pelle achetée d'occasion.

stocké six mois avant déchiquetage, puis reste trois à quatre mois en tas sous les hangars de stockage. L'idéal serait de le déchiqueter en forêt, le transport de plaquette en vrac s'avérant moins coûteux que le recours à un grumier. « *Ce serait faisable en hiver uniquement. Les chaufferies ne veulent pas forcément de cette qualité et de ce volume, ce jour-là.* » L'entrepreneur assure l'approvisionnement des secteurs en alternance, une semaine sur deux. *« Cela permet de n'avoir qu'un seul chargeur télescopique pour les deux sites, même si à l'avenir nous serons probablement obligés d'en avoir un second.* »

Philippe et Mikaël Zaplotny devant le camion transformé pour accueillir le broyeur.

Mikaël gère la prestation de déchiquetage (approvisionnement suffisant en bois et en camions pour combler l'appétit de la machine, soit 8 à 12 semi-remorques par jour). Après un BEP Travaux Forestiers, il a rejoint l'entreprise familiale en tant que salarié.

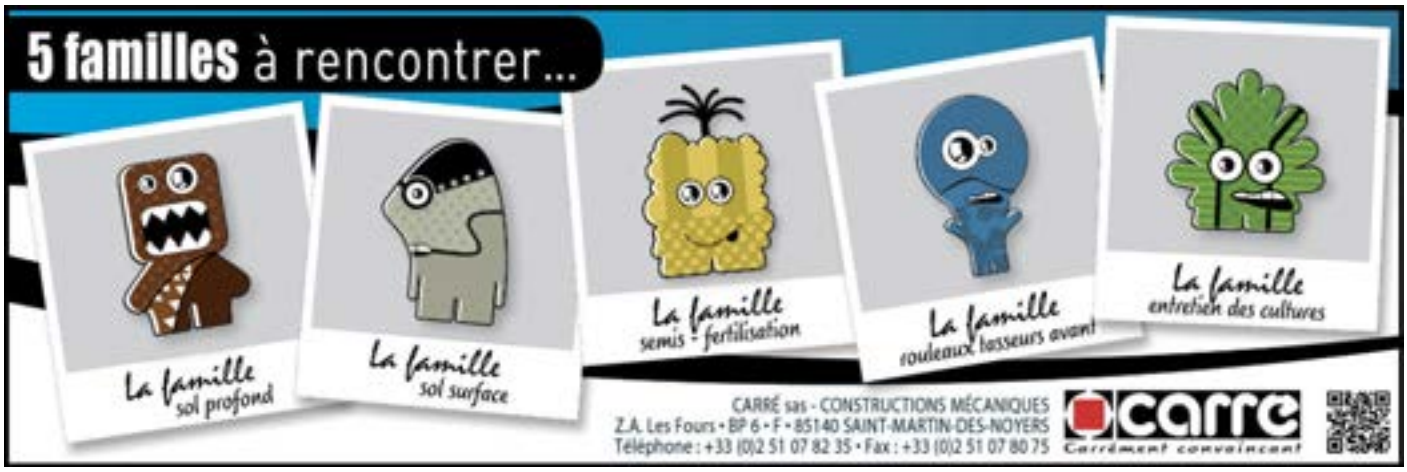
Le bois énergie représente aujourd'hui un tiers du chiffre d'affaires, contre deux tiers pour les travaux forestiers. Sur les 289 000 euros dégagés par celle-ci, 20 % correspondent à des prestations de déchiquetage et 80 % à la vente de plaquettes. À défaut de pouvoir développer les travaux forestiers, les efforts vont porter sur cette activité de plaquettes.

Créer de la valeur ajoutée

« *Nous n'avons pas de demande en faveur de plaquette calibrée, mais on va le faire* » explique Philippe, convaincu qu'il faut évoluer vers des produits de meilleure qualité. Son stock comprend différentes tailles de plaquettes, « *J'ai même un client qui me demande un mélange de plaquettes et d'écorce à un tiers-deux tiers.* » Pour obtenir un produit homogène, l'entrepreneur a dans un premier temps acheté un épandeur afin de mélanger les produits. Faute de valoriser cette homogénéité, il assure désormais un mélange grossier avec le télescopique. L'homogénéité s'avère satisfaisante après les opérations qui accompagnent le transport (chargement-déchargement).

« *Quand on sera bien calés sur la plaquette forestière, le but est de faire de la plaquette criblée* », l'objectif est alors de prendre une part du marché de la petite chaufferie. « *On pense aussi à la plaquette d'ornement et à la vente de granulés en sacs, à destination des particuliers et collectivités.* » Objectif : 30 000 tonnes par an. Cette nouvelle activité pourrait valoriser le bâtiment de Charbonnier-les-Mines actuellement dédié à l'atelier. Un bureau de 32 m² y est actuellement en construction, pour regrouper la comptabilité assurée par Christine à mi-temps. Peu pratique pour le stockage, l'atelier de 600 m² affiche en revanche une vraie vocation commerciale : proche de l'autoroute, sa voie d'accès est un passage privilégié dans le bassin d'emploi regroupant 30 000 à 35 000 foyers. « *S'il le faut, on a un hectare derrière, classé en zone industrielle »,* ajoute Philippe, qui ne veut pas passer à côté de ce marché potentiel. « *Mais travailler le séchage et la qualité reste notre cheval de bataille pour les deux années à venir.* »

Guillaume Le Gonidec



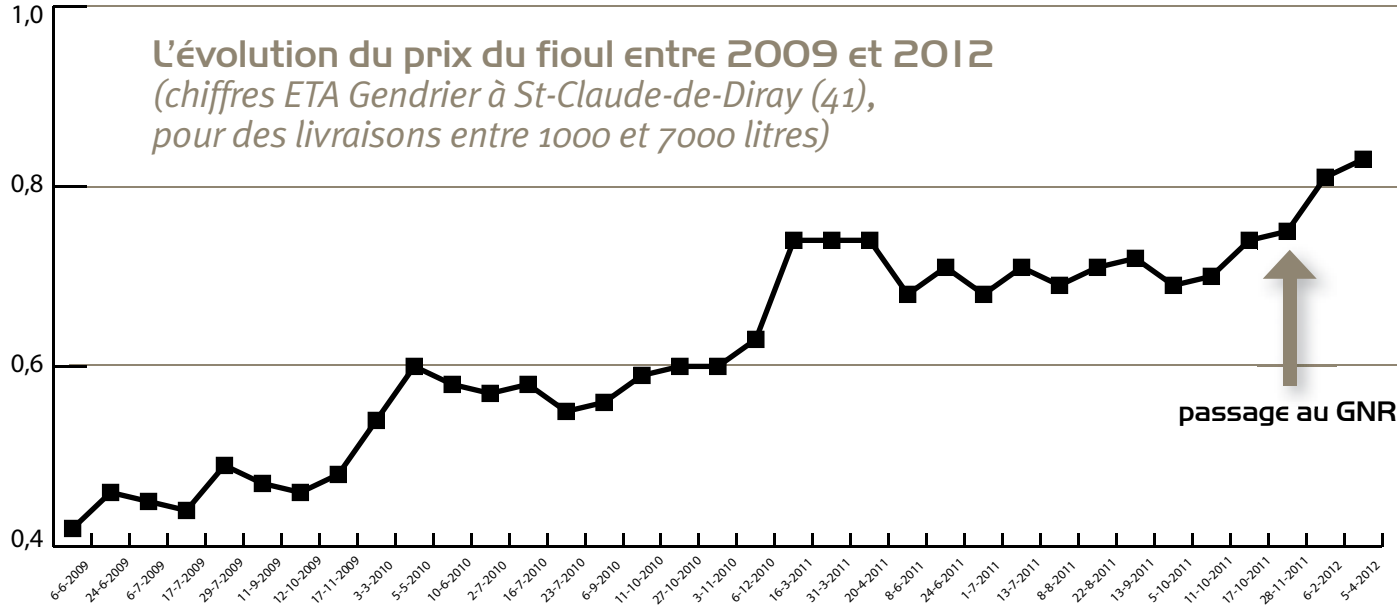
S'adapter à la hausse du prix du carburant

Ces derniers mois, le prix du gazole a atteint des sommets. Face à cette hausse, les entrepreneurs recherchent des solutions. La première est l'augmentation du tarif des prestations. Mais d'autres pistes sont à étudier : la négociation avec les fournisseurs, la formation à la conduite économique ou encore l'organisation des chantiers.

« *Entre 2011 et aujourd'hui, nous achetons le carburant plus cher de 10 centimes par litre environ. Ca fait 3 500 euros de plus à sortir par camion !* » Patrice Gauquelin, entrepreneur à Briouze (61) a donc choisi d'augmenter ses tarifs : « *En 2010, il y avait déjà eu une hausse du carburant, mais nous ne l'avions pas répercutée sur nos prix, par peur de perdre des contrats, c'était une grave erreur ! Le fait de ne pas augmenter les prix ne permet pas d'avoir plus de volume. En 2011, nous avons fait le calcul et augmenté nos tarifs de 3 %, ce qui couvrait juste l'augmentation du carburant. En mars 2012, nous avons à nouveau augmenté nos tarifs de début de campagne de 3 %, nous verrons dans quelque temps ce que nous faisons pour la suite de l'année.* » Même réaction à l'entreprise Jan, dans le Morbihan : « *En 2011, nous avons augmenté nos tarifs de 3 à 4 %. En 2012, nous augmenterons de la même façon.* » Frédéric Jan, le chef de cette entreprise de travaux agricoles, transport et travaux publics de 35 salariés, explique qu'en mars 2012, il a payé le GNR 0,81 euro/l contre 0,70 euro/l en mars 2011 et 0,54 euro/l pour le fioul en mars 2010 « *soit une augmentation de 50 % en deux ans* ! ».

Visiblement, les clients ne sont guère surpris par l'augmentation des tarifs : « *Ils sont conscients de la hausse des charges que nous*

La nouvelle station carburant de l'entreprise Jan (56).



subissons », précise Frédéric Jan. « *Ils se plaignent un peu, bien sûr, mais au fond d'eux-mêmes, ils savent que l'énergie est de plus en plus chère* » explique Patrice Gauquelin. Toutefois, ce n'est pas toujours si facile de faire passer l'augmentation des tarifs auprès des clients. Françoise Contet, de l'entreprise du même nom, spécialisée en épandage dans la Haute-Saône, explique : « *L'année dernière, nous avions rajouté une ligne qui correspondait à l'augmentation du prix du GNR sur nos factures. Certains clients ont tout simplement soustrait ce montant de leur paiement, ils ont refusé de payer.* »

Faire jouer la concurrence

Une piste pour économiser un peu à chaque livraison : la négociation. « *On fait venir le carburant par porteur de 32 m³, cela représente un volume suffisamment important pour discuter avec le fournisseur. Avec une consommation de 250 m³ de GNR par an et de 150 m³ de gazole, essentiellement pour les camions, nous arrivons à négocier avec deux ou trois fournisseurs sur la région* » explique Frédéric Jan. Cependant, en fonction de la taille de l'entreprise, la négociation n'est pas toujours évidente, c'est le cas à l'entreprise Contet : « *Nous avons un fournisseur « historique », qui est proche et qui vient nous livrer dans les deux heures. Par contre, vu les tarifs qu'il nous fait cette année, nous nous demandons si nous n'allons pas en chercher un autre. Nous pourrions commander par porteur de 25 m³ auprès de fournisseurs à Vesoul ou à Besançon, mais il nous faudrait une réserve plus grande, ce qui engagerait des frais importants pour une structure telle que la nôtre.* » Pour information, en 2011, l'entreprise Contet, qui compte 3 salariés, a acheté 43 m³ de GNR. Chez eux, le prix du carburant représente environ 20 % du prix de la prestation d'épandage.

Former les conducteurs à la conduite économique constitue une autre piste pour diminuer la consommation de carburant. Ces formations sont régulièrement organisées en région et sont finançables, du moins en partie, par le Fafsea. Avec une partie théorique et une partie mise en pratique, elles promettent « une réduction de 20 % de la consommation de fuel ». Reste que le meilleur moyen pour les conducteurs de constater les effets de leur conduite sur leur consommation est qu'ils puissent la suivre au quotidien. Cela sera de plus en plus facile grâce aux stations carburant à badge. Frédéric Jan témoigne : « *Nous avons fait installer une nouvelle station carburant en septembre 2011, cela nous permet de suivre la consommation sur le système informatique. Chaque matériel a un badge, chaque conducteur un code personnel et il rentre le kilométrage de la machine à chaque fois. Nous pourrions affiner le système encore plus en paramétrant le type de travaux (labour, pressage, etc.) afin d'obtenir une consommation moyenne par type d'activité.* » Pas question cependant d'établir un comparatif entre les conducteurs, car « *il faudrait comparer à matériel égal* ».

Autre piste pour économiser le carburant : l'organisation des chantiers et l'optimisation des déplacements, mais ça, « *on le fait depuis longtemps, d'autant plus qu'avec le raccourcissement des saisons de travaux, on cherche toujours à gagner du temps* » explique Frédéric Jan.

Valérie Bridoux

Innovation Technologie Intégrale

Combinaison du rotor et des vis de recentrage sur le même axe pour une capacité d'alimentation élevée et régulière. Avec cette technologie, le rotor est positionné au plus près du pick-up. Il reprend directement les fourrages ramassés, même les plus lourds, permettant ainsi une vitesse de travail plus importante, synonyme d'une productivité exceptionnelle et d'un meilleur respect de la qualité du fourrage.

hickory 01437-PROD-QR-CI-PRESSENRU-IBIO-EDT0412-FR

Presses à balles rondes, à chambre fixe ou variable, presses-enrubanneuses, presses à haute densité, enrubanneuses : toutes intègrent des technologies exclusives qui leur donnent des performances supérieures sur le terrain.

Avec KUHN, vous avez tous les choix pour produire des balles de qualité exceptionnelle et atteindre une fiabilité inégalée, quel que soit votre type de fourrage.

www.kuhn.fr

Flashez ce code avec votre smartphone pour voir la vidéo

élevages I cultures I paysages

be strong, be **KUHN***

*soyez fort, soyez KUHN

Certification phytosanitaire : choisir l'organisme sans critères ?

Alors que le ministère de l'Agriculture doit publier la liste des organismes certificateurs agréés, les entrepreneurs s'interrogent sur les critères de choix de l'organisme qui viendra certifier leur entreprise.

Le dispositif définitif qui encadre les prestations en lien avec des produits phytosanitaires est paru en début d'année. Si la certification d'entreprise n'est obligatoire qu'à compter du 1er octobre 2013, les entrepreneurs devront avoir signé un contrat d'audit de certification avec l'un des organismes agréés, et ce, avant le 1er octobre prochain.

La certification est habituellement une démarche volontaire de l'entreprise, par laquelle un organisme indépendant donne une assurance écrite qu'une organisation, un processus, un service, un produit ou des compétences professionnelles sont conformes aux exigences spécifiées dans un référentiel. Dans le cas de l'agrément phytosanitaire, l'entreprise n'a pas le choix. Elle doit faire certifier son activité par un organisme certificateur agréé par l'État. Il s'agit en majorité d'entreprises privées spécialisées dans ce type de prestations. Elles exercent en général leur activité dans l'agroalimentaire, dans l'industrie et dans certains secteurs de la production agricole (agriculture biologique, labels, etc.)

Hormis dans les structures dont les activités (agricoles ou annexes) exigent déjà des audits, cette étape constitue donc une nouveauté pour les entrepreneurs. L'attentisme semble donc de rigueur tant que les organismes certificateurs ne sont pas habilités et ne fournissent pas de critères de distinction. « *Nous n'avons pas encore suffisamment d'éléments pour que nos entreprises s'engagent* » regrette Thierry Roy, entrepreneur en Charente-Maritime. Déjà, une première question se pose : « *Y aura-t-il des différences ? Si oui, nous devrons savoir sur quoi nous baser.* »

Peu de distinctions

Jean-Louis Courtot, entrepreneur en Côte-d'Or, préfère mettre l'appréhension de côté. « *Au niveau du Staf* (Syndicat des trieurs à façon) *nous avons déjà mis en place des audits internes pour les chartes qualité. Pour moi, le gros changement reste le certificat individuel.* » Ses critères pour choisir l'organisme : « *mon choix se portera sur un organisme habilité pour faire passer la certification Iso 14001. Afin d'avoir un même interlocuteur et avancer sur ce projet. En second, l'implantation géographique ? Le coût ?* »

Détenteur de quatre certifications (Qualimat en transport, HACCP pour les cultures, « Colza durable » et « qualité maïs » pour la partie négoce), Baptiste Bouhet, entrepreneur dans la Vienne, a déjà lancé les démarches. Si l'entrepreneur de la Vienne attend encore le résultat des appels d'offres lancés par EDT, ses enseignements plaident en faveur d'un choix dans les plus brefs délais : « *Les différences sont généralement peu significatives. D'après mon expérience, en termes de prix, tout le monde se tient.* » Pas de distinctions non plus concernant le niveau d'exigences de l'auditeur, et son éventuelle incidence financière avec un dossier à refaire. « *Que ce soit Pierre, Paul ou Jacques, il n'y aura pas de cadeaux. Ils ne peuvent jouer à la fois les rôles du formateur et de l'inspecteur.* »

Un essai avant l'examen

Des audits blancs, dont un certain nombre a déjà été réalisé en région pour valider le processus et positionner les entreprises, sont proposés par les organismes de certification, pour un coût de 350 euros hors déplacements. Si les conclusions des premiers audits blancs font ressortir une faible proportion d'écarts critiques avec le référentiel, le manque de documentation est très largement observé.

Les exigences des référentiels de certification sont déjà partiellement remplies par des entreprises qui ont mis en place une documentation de suivi des travaux. Pourtant, cette étape de documentation est l'une des plus exigeantes pour l'entrepreneur. Elle sera donc réalisée de préférence en période creuse.

L'idéal est donc de profiter de l'hiver prochain pour se mettre en conformité avec les référentiels. Un point qui plaide à nouveau en faveur d'une contractualisation précoce.

Éviter l'affluence de dernière minute

Certains de ces organismes redoutent que tous les entrepreneurs contractualisent à la dernière minute, auquel cas réaliser l'ensemble des interventions dans le délai imparti pourrait s'avérer impossible.

Pour être servi à temps, il faudrait donc contacter les organismes certificateurs agréés dès la parution de la liste nationale. Une liste qui se fait attendre, au même titre que les critères de choix.

De leur côté, nombre d'entrepreneurs ont bien d'autres préoccupations au printemps que de se pencher sur ce dossier. Ils sont également une majorité à ne pas avoir saisi toutes les subtilités du rôle et de la mission des organismes certificateurs. Ces mêmes organismes attendent, pour leur part, la parution officielle du guide de lecture des référentiels qui sera leur « bible » lors des audits et qui fixe également les limites de leur action.

Guillaume Le Gonidec ■

Élection présidentielle : la FNEDT au cœur des enjeux agricoles et forestiers

Avec 21 organisations professionnelles, la FNEDT a audité sept candidats à la présidence de la République. Une sorte de G22 qui a permis aux candidats de réactualiser leurs fiches sur la contribution de l'agriculture et de la forêt aux comptes de la Nation, à sa vitalité, à sa compétitivité et à sa durabilité.

L'agriculture : combien de divisions ? Zéro. Zéro division au sens où 22 organisations professionnelles agricoles ont réussi le tour de force de convoquer au même instant et au même endroit sept candidats à l'élection présidentielle 2012. Après le G20 agricole de l'année passée à Paris, réunissant les ministres de l'Agriculture des 20 pays les plus riches, les professionnels agricoles ont en quelque sorte organisé leur G22, en rassemblant 22 organisations professionnelles représentatives de toutes les composantes de l'agriculture et de la forêt françaises, depuis la production pure et dure, dans tous les secteurs, à l'enseignement, en passant par les fournisseurs, les industriels, les distributeurs, les metteurs en marché, les acteurs du financement et de la protection sociale et sans oublier, bien entendu, les entreprises de travaux agricoles, ruraux et forestiers. Une première. C'était le 29 mars dernier, à Montpellier, dans le cadre d'une matinée baptisée « Ensemble pour la réussite de nos territoires », organisée à la suite du 66ème congrès de la FNSEA. « Réussite des territoires » : la FNEDT était totalement à son aise pour évoquer les enjeux économiques, sociétaux, environnementaux attachés aux territoires. Des territoires qui, à défaut de comptabiliser beaucoup d'électeurs, continuent de concentrer toujours autant d'enjeux économiques.

Nicolas Sarkozy devant les représentants des organisations professionnelles.

Deuxième employeur de France

L'agriculture : combien de divisions ? Un nombre infini. Voici quelques-unes des vérités – et non des promesses – que les candidats ont pu entendre à Montpellier. L'agriculture française est la première agriculture européenne parce qu'elle est le premier producteur européen de blé, de maïs, d'oléagineux, de betterave sucrière, de viande bovine, de volaille, de vin. En 2011, les céréales ont dégagé un excédent commercial de 7,3 milliards d'euros, soit la valeur de 133 avions Rafale, les vins et spiritueux de 8,6 milliards d'euros, soit 153 avions de chasse supplémentaires. La France est le premier exportateur mondial de semences et de produits de protection des plantes. Le secteur de l'agroéquipement dépose 2 500 brevets par an, avec des positions leader dans les domaines de la pulvérisation et de la machine à vendanger. La forêt française, qui couvre un tiers du territoire et qui gagne l'équivalent de 10 000 terrains de football chaque année, absorbe plus de 80 millions de tonnes de CO_2 chaque année, soit l'équivalent des engagements de la France dans le cadre du protocole de Kyoto. La filière cheval, c'est 12 000 éleveurs et 180 000 chevaux de course, c'est aussi

François Hollande.

Sept candidats opposés

Sept candidats sur dix ont accepté l'invitation des organisations professionnelles agricoles dans le cadre de la matinée « Ensemble pour la réussite de nos territoires ». Il s'agissait de François Bayrou pour le Modem, Jacques Cheminade pour Solidarité et Progrès, Nicolas Dupont-Aignan pour Debout le République, Eva Joly pour Europe Écologie Les Verts, François Hollande pour le Parti socialiste, Marine Le Pen pour le Front national, Nicolas Sarkozy pour l'UMP.

22 organisations rassemblées

Les organisations professionnelles représentatives de toutes les composantes de l'agriculture ont fait corps à Montpellier :

- *Accompagnement stratégie – Comité de liaison des centres et associations de gestion partenaires (As – Clcp)*
- *Association générale des entreprises vinicoles (Agev)*
- *Conseil national du réseau Cer France (Cncer)*
- *Conseil national de l'enseignement agricole privé (Cneap)*
- *Confédération nationale de la mutualité de la coopération et du Crédit agricoles (Cnmcca)*
- *Groupama*
- *Mutualité sociale agricole (Msa)*
- *Fédération nationale du Crédit agricole (Fnca)*
- *Coop de France*
- *Fédération des exportateurs de vins et spiritueux de France (Fevs)*
- *Fédération du négoce agricole (Fna)*
- *Fédération nationale des courses françaises (Fncf)*
- *Fédération nationale des entrepreneurs des territoires (Fnedt)*
- *Fédération nationale des métiers de la jardinerie (Fnmj)*
- *Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (Fnsea)*
- *Groupement national interprofessionnel des semences et plants (Gnis)*
- *Jeunes agriculteurs*
- *Union des industriels de l'agroéquipement (Axema)*
- *Union des industries de la fertilisation (Unifa)*
- *Union des industries de la protection des plantes (Uipp)*
- *Union nationale des entrepreneurs des paysages (Unep)*
- *Union nationale des maisons familiales rurales d'éducation et d'orientation (Unmfreo)*

Gérard Napias à la tribune.

10 milliards d'euros de paris par an et quelques subsides pour l'État. Agriculture, sylviculture, agrofourniture, agro-industrie, agroalimentaire, service, distribution, enseignement : l'ensemble totalise 3,5 millions de salariés et fait du secteur le 2ème employeur de France ! Il n'est pas interdit de penser que parmi les 1 700 acteurs et entrepreneurs du monde agricole et forestier présents dans l'enceinte du Corum de Montpellier, il ne s'en est pas trouvé quelques-uns ayant appris quelque chose sur leur propre univers. Ce n'est jamais gênant de réaliser que le travail que l'on fournit quotidiennement participe à la grandeur de la Nation.

Le président de la FNEDT à la tribune

Cependant, la présentation des forces en présence ne s'est pas réduite à une litanie de chiffres. Face aux candidats à l'élection présidentielle, les professionnels ont fait montre de leur engagement et de leurs attentes sur cinq axes fondamentaux que sont le défi alimentaire, le développement durable, l'économie et les territoires, l'innovation et la recherche et pour finir l'emploi et la formation. Gérard Napias, président de la FNEDT, fut mandaté par ses pairs pour exposer aux candidats le volet développement durable inhérent aux activités agricoles et sylvicoles. « *Présents sur tous les territoires, avec toutes nos activités tournées résolument vers l'avenir, vers la croissance et le dynamisme, il faut nous considérer comme une chance pour que notre pays soit un fer de lance au niveau européen et international dans le développement durable*, s'est-il exprimé. *Mais cesser les postures, l'accumulation de textes et de réglementations souvent en contradiction les uns avec les autres. Les contrôles sont nécessaires mais doivent être un moyen de suivi et d'amélioration des manquements aux règles ; pas seulement des occasions de sanction pour jeter l'opprobre quelquefois sur des secteurs entiers d'activité. Globalement, nos secteurs ont une forte intensité capitalistique : nous avons besoin de visibilité dans nos conditions de production. Nous avons d'importants investissements à réaliser et cela ne saurait se faire sans confiance, connaissance et crédibilité des orientations d'avenir. Des engagements clairs sont à arrêter sur des sujets tels que le stockage de l'eau, l'évolution et le développement des biocarburants, notamment de deuxième génération, la valorisation de la biomasse issue de nos forêts, la méthanisation, le photovoltaïque, les biomatériaux, etc.... Tout cela représente pour nous des défis à relever mais aussi des sources de richesse et d'emplois. Nous avons besoin d'un plan global d'accompagnement de tous ces efforts qui transforment les contraintes en valorisation, les résultats en communication et les initiatives en mode d'actions* ». On l'a vu, les territoires sont porteurs de richesses. Mais notre système a aussi ses faiblesses et nos rivaux sur la scène européenne et mondiale ne manquent pas de s'engouffrer dans les brèches. Un chiffre qui fait mal ? La forêt française est 20 % plus étendue que la forêt allemande mais cette dernière génère quasiment le double d'emplois... Au futur chauffeur de la France de trouver les clés.

Raphaël Lecocq

En Sarthe, six entrepreneurs ouvrent leurs portes

Le 23 mars dernier, six entrepreneurs de travaux agricoles de la Sarthe ont organisé une journée portes ouvertes. La satisfaction est au rendez-vous car les intérêts d'une telle journée vont bien au-delà de la relation client.

C'est à l'initiative de l'Union Régionale EDT des Pays de la Loire que six entrepreneurs sarthois volontaires ont ouvert leurs portes. *« Le but est de réaliser des portes ouvertes dans un département différent chaque année. Le tour a commencé l'an dernier en Mayenne. En 2013, ce sera en Vendée »,* explique Michelle Trespeuch, présidente de l'Union Régionale EDT Pays de la Loire. Ces portes ouvertes ont plusieurs objectifs, et en particulier celui de mettre les entreprises de travaux agricoles sur le devant de la scène. *« On ne parle pas assez des entrepreneurs, dans la presse notamment*, constate Michelle Trespeuch, *alors que nous employons de nombreux salariés dans les territoires ruraux. Il y a également la relation avec les personnes influentes sur le plan politique, qui ont été invitées. »*

« Cette journée, c'est aussi une récompense pour les salariés, complète Alain Martin, entrepreneur à Noyen-sur-Sarthe et vice-président de la délégation EDT sarthoise. *Ils sont tous mobilisés à cette occasion pour recevoir les clients, qu'ils connaissent mieux que nous. »* D'ailleurs, les portes ouvertes peuvent être un levier pour attirer de nouvelles recrues. Pour Éliane Quenu, présidente du Comité de pilotage image des métiers à la FNEDT : « *Les journées portes ouvertes permettent aux jeunes de découvrir le métier et le monde de l'entreprise.* » En particulier pour les plus jeunes, pour qui effectuer un stage en entreprise de travaux reste difficile en raison de la réglementation sur la conduite des engins.

Bien sûr, la clientèle est également visée par les journées portes ouvertes. *« Les clients ne savent pas exactement tout ce que l'on est capable de faire. Avec les portes ouvertes, ils peuvent voir le matériel, notamment les derniers investissements »,* précise Francis Belluau, entrepreneur à Dissé-sous-Ballon.

Les portes ouvertes réalisées par les entreprises sarthoises ont permis de recevoir les clients mais aussi les journalistes, les élus politiques, les jeunes étudiants, les fournisseurs

Chaque entreprise a accueilli entre 150 et 400 personnes sur une journée. Le coût d'une portes ouvertes varie selon l'ampleur de l'organisation. Freddy Bodin annonce un budget minimum de 2 000 euros. *« Dans notre cas, nous évaluons le coût à 5 000 euros. L'essentiel est représenté par la nourriture et la mobilisation des salariés. Cinq d'entre eux se sont occupés de la préparation pendant une semaine et presque tous étaient là le jour J »*, annonce Alain Martin. Quelques initiatives ont parfois permis de subvenir à ce budget, comme la participation de sponsors ou la présence d'exposants (vendeur de pneumatiques, d'outillages, etc.). *« Nous n'avons pas souhaité que les conces-*

Appui de l'Union Régionale EDT, les clés d'une organisation réussie

Parmi les clés de la réussite, il y a bien sûr la date : « Nous avons choisi mi-mars, car cela se situe entre les épandages et les semis », précise Freddy Bodin. L'Union Régionale a remis à chaque entrepreneur un kit comprenant des modèles de courriers d'invitation, des affiches et un logiciel permettant de réaliser son budget prévisionnel. « Nous les avons également accompagnés individuellement et coordonnons les portes ouvertes entre elles. Une entreprise ne doit pas se détacher du lot ; il faut une cohésion. De même, les élus et les journalistes ont été invités, en partie par la Fédération régionale, et en partie par chaque entrepreneur sur le plan local », ajoute le délégué. Parmi les aspects importants, Freddy Bodin rappelle aussi « la sécurité, notamment l'emplacement des parkings, la sécurisation du matériel exposé… Il faut également que le matériel soit propre. Enfin, les salariés doivent porter la même tenue pour les reconnaître facilement et donner une image professionnelle. »

La préparation revêt une importance capitale : « le matériel doit être propre mais pas neuf non plus », illustre Freddy Bodin.

sionnaires exposent du matériel car cela nuirait à notre visibilité. Par contre, j'ai invité un réparateur de flexibles peu connu dans le secteur et qui offre un service innovant (disponible 7/7 jours et 24/24 heures), commente Francis Belluau. *J'ai aussi démarché quelques partenaires comme les banques qui nous ont apporté leur soutien financier. D'autres nous ont fourni des lots. »*

Arnaud Vatan

Alain Martin : « le visuel est très important »

Alain Martin a profité de la journée portes ouvertes pour célébrer les 20 ans de la reprise de l'entreprise. Pour l'occasion, il a rassemblé presque tous ses 25 salariés à temps plein. « Ce type de journée est une récompense pour eux. Seuls quelques chantiers n'ont pas pu être arrêtés. Notamment l'ensilage de taillis à très courte rotation (TTCR). » Il a aussi tenu à regrouper la plupart des machines de l'entreprise (28 tracteurs, 10 élagueuses et 5 moissonneuses). « L'objectif est de montrer à nos clients tout le matériel que l'on a. Nous souhaitons également mieux faire connaître notre métier auprès des collectivités. L'élagage est une grosse activité pour nous, puisque nous entretenons les routes de 40 communes. » D'où l'alignement impressionnant d'une dizaine d'élagueuses. « Le visuel est très important, ainsi que la convivialité. » Outre la propreté du matériel, l'entrepreneur a fourni à chaque salarié une tenue à l'effigie de l'entreprise. « Le premier tracteur de l'entreprise était aussi exposé : un Vendeuvre de 1959. »

Alain Martin s'est attaché à bien présenter le matériel de l'entreprise, qu'il a rassemblé presque en intégralité pour l'occasion.

Francis Belluau : « présenter tous nos services »

« Le but était surtout pour nous de recevoir nos clients habituels. Je viens de prendre ma retraite et les gens ne connaissaient pas toujours mon épouse qui reprend la suite, explique Francis Belluau. Et puis les clients ne savent pas exactement tout ce que l'on est capable de faire. D'autant que nous avons récemment investi : dans un semoir monograine Amazone EDX capable de semer presque en direct, dans un automoteur de pulvérisation avec coupure de tronçons par satellites, et dans une presse à balles cubiques avec broyeur-défibreur sous le timon. » Près de 200 personnes étaient présentes. « Nous avons d'abord envoyé près de 300 invitations avec un coupon-réponse, mais nous n'avons pas eu beaucoup de retours. J'ai donc relancé par téléphone de nombreux clients. » L'entrepreneur était également satisfait d'avoir la visite de ses principaux fournisseurs : « Ils ont pu en profiter pour rencontrer des clients à eux. C'est du donnant-donnant. »

Francis Belluau a surtout cherché à entretenir la bonne relation qu'il a avec ses clients et ses fournisseurs, et à présenter ses derniers matériels.

Michel Leveillé, « tester la clientèle »

Michel Leveillé a rappelé aux visiteurs tout le chemin parcouru par l'entreprise, via une fresque et la présence d'anciens matériels.

« Réaliser des portes ouvertes est une bonne occasion de montrer l'évolution du matériel et de l'entreprise, notamment aux jeunes, précise Michel Leveillé. L'entreprise a été créée par mon arrière-grand-père en 1895 et nous avons exposé une batteuse à poste fixe utilisée à cette époque. » De plus, une fresque représentait toutes les grandes étapes de l'entreprise depuis le début. À l'opposé, un tracteur avec un groupe de fauche dernière génération était présenté : « Il appartient à une concession mais permettait justement de tester la demande sur ce type de prestation. »

« Ça montre aussi notre professionnalisme : les gens peuvent voir que si nous sommes réactifs en saison, c'est parce qu'il y a un véritable atelier derrière, qui réalise l'entretien du matériel. Beaucoup de clients ne sont jamais venus dans l'entreprise » L'entrepreneur a d'ailleurs pu comptabiliser la proportion de fournisseurs, de clients et d'élus – sur les 300 personnes présentes - grâce à un système de tickets remis à chaque visiteur entrant. Michel Leveillé a aussi dynamisé sa journée portes ouvertes avec la possibilité de participer à un jeu en lien avec l'activité de l'entreprise, et la présence d'un stand de la MSA et de fournisseurs.

Salon Bois Énergie : toute la filière de la forêt à la flamme

Près de 20 000 visiteurs se sont pressés au salon Bois Énergie qui s'est déroulé des 22 au 25 mars derniers à Saint-Étienne, dans la Loire. Paul Stuart, directeur du salon dévoile les grandes tendances de ce temps fort pour les professionnels de la filière bois.

Paul Stuart, directeur du salon Bois Énergie.

EDT magazine : comment se porte le marché du bois énergie en France ?

Paul Stuart : C'est un marché qui se porte très bien ! La France a produit 10,1 millions de tonnes équivalent pétrole en bois énergie en 2010, ce qui représente 45 % de la production d'énergie renouvelable en France. La croissance de ce marché est accentuée par plusieurs facteurs : les dispositions prises lors du Grenelle de l'environnement, la hausse du prix des énergies conventionnelles, la croissance du taux d'équipement des ménages et le développement des réseaux de chaleur urbains et ruraux.

Le salon a réuni plus de 250 professionnels de 20 pays sur près de 30 000 m² de surface d'exposition.

EDT mag. : qu'apporte le salon aux professionnels de la filière bois ?

P. S. : Le marché du bois énergie, même s'il est en pleine croissance, est un marché immature. Notre ambition est donc de montrer aux professionnels toutes les tendances du marché depuis la forêt jusqu'à la flamme, qu'il s'agisse d'innovation machine, de nouvelles réglementations ou encore de nouveaux appareils d'utilisation. À titre d'exemple, il y a quelques années on a vu l'apparition des poêles, puis des chaudières à bois, cette année, nous notons le développement des cuisinières au bois. Si la tendance se confirme, il pourrait s'agir d'un nouveau circuit de développement pour la filière.

EDT mag. : quelles sont les tendances cette année ?

P. S. : Nous notons un intérêt croissant de la part des Industries et des collectivités. C'est une très bonne chose, car c'est en développant les chaudières de grandes capacités que la filière bois de chauffage se développera. Les démarches de qualité produit sont un autre sujet central de cette édition qui intéresse particulièrement les fournisseurs de bois énergie.

EDT mag. : que réserve la prochaine édition du salon Bois Énergie ?

P. S. : La prochaine édition aura lieu en mars 2013 à Nantes, en même temps que le salon Biogaz Europe. Nous avons souhaité organiser ces deux événements simultanément car il nous semble que des interactions sont possibles entre les deux filières. En effet, dans un grand nombre de cas, les entrepreneurs concernés par la filière bois le sont aussi par le biogaz. Il en va de même pour les collectivités rurales qui ont un projet de cogénération.

Propos recueillis par Caroline Faquet

Les trophées de l'innovation

Trois entreprises ont été primées cette année dans le cadre du salon. Hargassner, s'est illustré dans la catégorie approvisionnement et production de combustible, avec son couvercle trémie. Il s'agit d'un couvercle de trémie de bennage pré-assemblé et standardisé qui permet une livraison propre des chaufferies de petite puissance.

Rika France a obtenu le Grand prix, dans la catégorie chauffage domestique, pour son poêle Induo. Il s'agit d'un poêle mixte qui passe de la bûche aux granulés dans un même foyer sans manipulation, avec un rendement de 90 % quel que soit le combustible.

Enfin, la société Kohlbach a obtenu le premier prix dans la catégorie chauffage collectif et industriel pour K12. Il s'agit d'un système de foyer à grilles mobiles rafraîchies et chambre de combustion tertiaire verticale pour chaufferie de 6 à 18 MW. Ce système permet de valoriser des combustibles très humides et à fort taux de cendre.

Le jury du concours de l'innovation a décerné 3 Grands prix et adressé 7 Félicitations spéciales.

La plaquette forestière boostée par la croissance des réseaux de chaleur

Si le salon Bois Énergie a fait une large place au bois bûche et aux granulés, la plaquette forestière reste un débouché incontournable pour les entrepreneurs en travaux forestiers et agricoles. Un marché en pleine évolution qui doit encore faire face à des défis réglementaires.

« *Le marché de la plaquette forestière est en pleine croissance !* », note Jean-Pierre Tachet du Cibe (Comité Interprofessionnel du Bois Énergie) qui a animé la conférence sur le thème « plaquettes et réseaux de chaleur » lors du salon Bois Énergie. En effet, le nombre de chaufferies au bois n'a cessé d'augmenter depuis le début des années 2000. Les installations d'une capacité de plus de 3 000 kW sont passées de 30 à plus de 110 en l'espace de 10 ans. Le constat est le même pour les équipements de capacité moyenne (entre 500 et 3 000 kW) qui sont passés d'une quarantaine à près de 130, sur la même période. « *Ce développement s'explique par plusieurs facteurs : le prix du combustible qui est 3 à 4 fois moins cher que les énergies conventionnelles, la fiscalité avantageuse, les systèmes de subventions des équipements et la possibilité de recourir aux dispositifs européens dans le cadre des quotas de CO_2.* » Néanmoins, il existe des disparités d'équipement au niveau national. Ainsi, les régions Rhône-Alpes, Normandie, Franche-Comté et Alsace sont bien équipées, alors que Paca, le Sud-Ouest et la Bretagne le sont moins. La situation nationale devrait s'équilibrer dans les années qui viennent sous l'influence du Grenelle de l'Environnement qui prévoit à échéance 2020-2025 la création de 1 000 unités de chauffage bois.

La commune de Tramayes, en Saône-et-Loire, est emblématique du développement de cette filière. En effet, malgré sa petite taille (1 000 habitants), elle a fait le choix d'investir 1 million d'euros dans une chaufferie au bois. « *Le remplacement de notre chaudière collective au fioul aurait nécessité un investissement d'environ 60 Keuros, malgré cela nous avons fait le choix d'une chaudière au bois* », explique Michel Maya, le maire de la commune qui reprend, « *le projet a été possible car nous avions plusieurs infrastructures à relier à notre réseau de chauffage : la mairie, une école, une salle des fêtes, une salle omnisports et un hôpital. Nous avons d'ailleurs volontairement surdimensionné la chaufferie avec une puissance de 1,2 MW afin d'anticiper les futurs développements de la commune.* » Depuis un an et demi, le réseau de chaleur est également relié à l'école élémentaire, à la bibliothèque, à la poste et à près de 20 logements individuels. Selon le maire, le bilan de l'opération est concluant : « *Nous avons créé 1 400 m de réseau et vendons 1 400 kWh par an, pour 120 Keuros de recette annuelle. Nous économisons 150 000 litres de fioul par an et évitons l'émission de 400 tonnes de CO_2. Au-delà de ces performances, nous valorisons aussi la filière bois locale, puisque notre principal fournisseur de plaquettes est une scierie familiale située à 4 km du village. Nous nous fournissons aussi chez un charpentier qui se situe à 6 km.* » Et le maire de Tramayes ne s'arrête pas là. Il souhaite également développer dans les années qui viennent un éco-quartier à proximité directe de la chaufferie, avec 63 logements.

À la recherche d'une certification qualité pour le bois de chauffage

Benjamin Lefranc, entrepreneur travaux forestiers à Sainte-Eulalie-en-Born dans les Landes (40)

« *Entrepreneur en travaux forestier depuis de nombreuses années en sylviculture et gestion forestière, j'ai diversifié mes activités en bois de chauffage bûche il y a six ans, puis en granulés de bois, il y a cinq ans. Aujourd'hui le bois de chauffage représente 40 % de mon chiffre d'affaires et c'est un très bon complément d'activité car il permet de gommer la saisonnalité des travaux forestiers.*

L'année dernière encore le contact avec les clients consistait dans 40 % des cas à faire de l'information et dans 60 % des cas de la vente. Avec le développement du taux d'équipement des ménages – et aussi grâce à notre site internet – nous arrivons aujourd'hui à faire principalement de la vente.

Pour développer encore plus mon activité, j'aimerais m'engager dans une démarche de qualité. Une certification qualité de mon bois me permettrait de valoriser ma production d'environ 2 %. »

Défis réglementaires

Si le marché se porte donc bien, il n'en reste pas moins encore fragile. En effet, dans les années qui viennent, les opérateurs de la filière vont devoir relever plusieurs défis réglementaires et en premier lieu le changement d'interprétation de la réglementation en vigueur 29 10 B, relative à l'utilisation de bois recyclés dans les réseaux de chauffage urbain. Pour François-Xavier Dugripon et Michel Boyadjian de Cofely, qui ont animé une conférence sur les perspectives du bois de recyclage dans les chaufferies, le changement de réglementation pourrait avoir un impact important sur la filière plaquette forestière : « *Le remplacement du combustible de recyclage par du bois forestier dans toutes les installations de plus de 0,1 MW, pourrait doubler la demande en production de plaquette forestière au niveau national. Mais attention, il y aurait aussi un impact financier non négligeable. Nous l'évaluons à 30 % sur le coût du combustible et à 10 % pour l'abonné.* »

La question du stockage

Autre avancée nécessaire

Vendre le bois au tarif de l'énergie

« Notre activité de prestataire de service en travaux agricoles et paysagers génère environ 500 m³ de déchets végétaux chaque année. Plusieurs fois par an, nous devons également recycler des souches d'arbre. Pour l'instant, nous louons un broyeur mais nous aimerions valoriser cette matière première en bois énergie. Nous visitons donc sur le salon pour voir si le marché du bois énergie et en particulier la plaquette, peut être une opportunité pour notre entreprise de se développer. Nous regardons plus particulièrement le coût d'investissement nécessaire à l'acquisition d'un broyeur et des têtes d'abattage, car nous avons déjà identifié les marchés locaux potentiels. Notre ambition à long terme est de pouvoir valoriser nos déchets végétaux au tarif de l'énergie. »

Quentin et Hugo Vandermeersch, entrepreneurs en travaux agricoles à Manneville-la-Goupil en Seine-Maritime (76)

en terme de réglementation pour que la filière s'épanouisse complètement : celle relative au stockage de la plaquette. En effet, aujourd'hui le stockage de plaquette est considéré par la législation comme une activité industrielle et non pas comme une activité forestière ou agricole. À ce titre, les bâtiments de stockage doivent se trouver sur une zone industrielle. « *C'est une aberration de construire un bâtiment de stockage de bois dans une zone industrielle. La plupart d'entre elles sont loin du lieu de récolte, ce qui n'est pas sans conséquence sur le coût final de la matière première, si le bois doit être transporté sur 70 km !* », s'insurge un entrepreneur en travaux forestier. En effet, selon les experts avertis du secteur le modèle économique d'une activité de bois énergie n'est viable qu'au niveau local, en raison du coût du transport. Ce n'est donc que par les initiatives des communes que la filière pourra se développer sur le long terme.

Caroline Faquet

Le casse-tête du stockage de plaquettes

Arnaud Hiribarren, entrepreneur en travaux forestiers et agricoles spécialisé dans les zones humides à Ustariz dans les Pyrénées-Atlantiques (64)

« Dans mon travail d'entretien des rivières, je récupère beaucoup de bois. Comme les communes ou les particuliers, dans la plupart des cas, ne souhaitent pas récupérer le bois, c'est à moi de le traiter. Depuis 1996, je loue un broyeur pour faire de ces déchets de la plaquette, mais je n'arrive pas à en faire une exploitation commerciale intéressante. Il y a bien quelques particuliers sur la zone et moi-même je me suis équipé d'une chaudière à plaquettes, mais le prix d'achat est pour l'instant assez faible et ne rend pas l'opération financièrement viable.

Néanmoins, je crois beaucoup au développement de la plaquette, car la demande va augmenter dans les années qui viennent sous la pression des lobbys écologiques mais aussi de l'augmentation du prix des autres énergies. Sur ma zone, deux projets municipaux et deux projets individuels sont en cours. Reste qu'il va falloir que la législation évolue pour que la filière s'épanouisse complètement. En effet, aujourd'hui, le stockage de plaquette est considéré par l'État comme une activité industrielle ce qui limite fortement les possibilités d'implantation de hangar. Moi-même, je mène depuis maintenant plusieurs années un véritable combat pour obtenir le permis de construire d'un bâtiment de stockage de plaquette sur mes terres agricoles. À ce jour, je n'ai pas obtenu gain de cause. »

L'entrepreneur prescripteur en appros

L'entrepreneur est un interlocuteur privilégié dans le circuit d'information. La responsabilité engagée par ses conseils implique pour lui de se fixer des limites morales, parfois en amont de celles posées par la législation. Refuser certains clients peut alors être un moyen de se prémunir des conflits.

Le mot prescripteur désigne la personne ayant une influence sur le choix d'un produit ou d'un service sans intervenir directement dans l'acte d'achat. Utilisateur confirmé de matériels, l'entrepreneur de travaux agricoles est couramment sollicité par ses clients lors du renouvellement de leurs outils. Si cette légitimité n'est, aujourd'hui, pas aussi importante avec les fournitures telles que semences, engrais ou produits phytosanitaires, l'entrepreneur est appelé à gagner en importance dans ce processus de décision.

Porter l'information

Parce qu'il peut observer une diversité de situations, assurer l'ensemble des récoltes sur un secteur, l'entrepreneur est déjà un fort vecteur d'information dans le choix des approvisionnements. On observe ainsi ce point lors des récoltes, lorsqu'il est interrogé sur les variétés qui se sont démarquées. L'entrepreneur peut également restreindre le choix des produits utilisables par son client. Lors des semis au monograine, il contraindra ainsi ses clients à choisir une protection de semence sous forme d'enrobage, si son semoir n'est pas équipé de microgranulateur, ou s'il souhaite limiter l'exposition de ses salariés lors des opérations de remplissage. Cas encore plus significatif : le choix du conservateur de fourrages.

La surface agricole exploitée sous forme de prestation complète par les entrepreneurs est en forte expansion. La liberté laissée par le propriétaire dans le choix des pratiques culturales et des intrants peut alors être totale. C'est d'ailleurs un cas qui devrait être davantage représenté dans les années à venir en raison d'une multiplication des exploitants agricoles double actifs et des investisseurs fonciers.

Les choix d'équipement de l'entrepreneur peuvent orienter et même contraindre les choix de ses clients.

Juridiquement, l'entrepreneur est responsable dans de nombreux cas.

Le conseil individuel est accompagné d'une préconisation. Elle constitue une formalisation du conseil, la partie écrite qui constitue sa base juridique. Avec le conseil individuel comme celui de groupe, en réunion par exemple, l'entrepreneur garde une certaine maîtrise en sachant à qui il s'adresse, il connaît son public. A contrario, le conseil collectif ne permet pas cette maîtrise, par exemple dans les médias. « *Maîtriser la portée du conseil collectif est une des motivations qui justifie la certification du conseil* » explique Hervé Tertrais, vice-président du PCIA (Pôle du Conseil Indépendant en Agriculture, association qui regroupe les conseillers privés en agriculture).

Quelle responsabilité ?

Face à un non-professionnel, le professionnel est systématiquement mis en tort. Cette notion reste relative, car tout cotisant MSA, par exemple un propriétaire terrien, est considéré juridiquement comme un professionnel sans pour autant disposer des compétences inhérentes. Les entrepreneurs pourraient donc recourir à un conseil indépendant pour se prémunir des risques. Mais l'entrepreneur n'est pas pour autant exonéré de responsabilité : à titre d'exemple,

l'application d'un produit phytosanitaire dépourvu d'AMM (Autorisation de Mise sur le Marché) constituerait une faute de sa part.

Dans le cas où le client délègue totalement l'exploitation d'une culture à l'entrepreneur, celui-ci a une obligation d'information et de résultat. Dans ce cas précis, le client peut engager sa responsabilité contractuelle (voir encadré ; article 1147). Notons que lorsque le choix impacte une tierce personne, la responsabilité de l'entrepreneur est engagée selon l'article 1382 du Code civil. « *Mais dans les faits, il est souvent plus pratique de se retourner contre le client* » notent les juristes.

Ce que dit le code civil

- Article 1147 : le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part.

- Article 1382 : tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.

Maîtriser la portée des prescriptions

Selon la situation, le conseil peut évoluer vers un rôle de décideur. C'est le cas de Lionel Théric, entrepreneur à Brunet (04) qui exploite pour le compte d'investisseurs, dont deux disposent de surfaces importantes. « *Ils me délèguent l'intégralité des choix. Mais cette légitimité est apportée par un travail en collaboration avec Arvalis.* »

Paradoxalement, les exploitants non-professionnels et investisseurs fonciers ne sont pas forcément plus exigeants sur le résultat. « *Ils savent dépassionner le débat. Avec une capacité de recul supérieure* » note l'entrepreneur. De même, la surface exploitée n'a pas l'incidence que l'on pourrait supposer : « *les gens qui disposent de grandes surfaces sont davantage prêts à donner les clés de la boutique. Est-ce pour la même raison ou parce qu'ils ne sont pas prêts à prendre le risque ? Je n'ai pas la réponse.* » Lionel Théric indexe la facturation sur les résultats de son client, impliquant un bénéfice réciproque. La facture est donc allégée les années difficiles. « *Je suis embarqué dans la même galère que mes clients*, explique-t-il, *mais il faut qu'ils jouent le jeu les bonnes années !* »

Vers davantage de conseil

Pour Mark Von Pentz (président des divisions agricole set jardin de John Deere pour les zones Europe, CEI, Afrique du Nord, Moyen-Orient et Amérique du Sud), le métier du conseil sera à l'avenir ouvert aux acteurs tels que les entrepreneurs ou concessionnaires. « *Les clients acceptent plus facilement les conseils agronomiques d'un vendeur de matériel que ceux émis par le vendeur du semencier ou de la firme phytos, ils sont moins suspicieux. Il n'y a donc pas tant que ça de compétition entre ces métiers, ou pas autant qu'on le pense.* » Se différencier par le produit n'est plus suffisant selon lui. À l'avenir, les concessionnaires de la marque devront devenir des experts en agronomie. « *Le défi est ne plus penser en termes de produits mais en termes de solutions. Ce qui, aujourd'hui, donne mal à la tête à un agriculteur, ce sont la gestion et le parc de matériels.* »

Élargir le rôle de tels acteurs demande toutefois une forte légitimité, qui ne sera garantie qu'avec des experts reconnus. Hervé Tertrais rappelle que les relations saines s'établissent avec de la confiance et de la franchise : « *Les gens doivent eux-mêmes avoir l'humilité de se limiter.* » Selon lui, il ne faut donc pas que seule la réglementation freine la volonté d'élargir son champ d'action au conseil.

Lionel Théric se prémunit des conflits en refusant les prestations qui présentent un risque évident. « *En zone de ray-grass résistant, je dicte au client d'allonger sa rotation. S'il persiste sur du blé/blé, il ne pourra venir m'imputer un manque d'efficacité grâce à mon conseil écrit. Je ne travaille pas avec les gens qui refusent l'évidence*, explique l'entrepreneur. *Il m'a fallu un certain temps pour arriver à fonctionner comme cela. Au départ, je prenais tout le boulot qui se présentait*, poursuit-il, *depuis, j'essaie de savoir où je mets les pieds.* »

Un rôle à jouer dans l'approvisionnement ?

Les professionnels de l'approvisionnement notent que les exploitants agricoles interviennent de plus en plus sur les marchés, une évolution particulièrement marquée chez les éleveurs. Ces mêmes professionnels observent une relance des modes d'achat en commun, prenant pour exemple la constitution de GIE pour les aliments minéraux, engrais,

La certification phytosanitaire a élargi le rôle de l'entrepreneur. Un pas de plus est franchi vers l'achat des produits pour la clientèle.

produits phytosanitaires et semences. L'entrepreneur, qui fédère un grand nombre d'exploitants, pourrait constituer un stock pour ces clients et ainsi peser dans la négociation avec des volumes conséquents. D'autant que son rôle est accru par la récente certification phytosanitaire (voir encadré).

Rappel : certification phytosanitaire et rôle de l'entrepreneur

- Si le client n'a pas de certificat individuel : il passe commande et paye les produits. L'enlèvement des produits est assuré par le prestataire sur présentation du justificatif (agrément).
- Si le client décide du choix des produits et des doses : le prestataire doit formaliser la commande et la faire signer au client. Si le client s'appuie sur un conseil écrit, il doit fournir au prestataire la feuille de conseil. Le bon de commande reprend le conseil et la commande du client, il devra être signé par le client.
- Si le client ne fournit pas les produits, le choix des produits et des doses : il délègue au prestataire le choix des produits et des doses sous couvert d'un conseil écrit signé de sa part. Le prestataire qui achète et refacture des produits phytosanitaires à son client n'est pas soumis à l'agrément des entreprises de distribution et à la redevance pour pollution diffuse.

« *Lors du bilan d'exploitation, nous sommes quatre autour de la table : investisseur, exploitant, ingénieur Arvalis et fournisseur d'appros privilégié* » explique Lionel Théric. Si au départ le dernier ne plaçait qu'une petite partie des fournitures, il a gagné la confiance des autres acteurs : « *Il ne fait pas autant de chiffre que les autres, à l'hectare, mais plus au global.* »

Reste une limite : acheter 100 euros de produits phytosanitaires et aller les appliquer chez un client n'implique pas le même risque qu'utiliser les produits de ce client. « *En termes financiers, car en termes de responsabilités, c'est le même* » rappelle Lionel Théric. Cette dernière activité demande toutefois de solides connaissances en agronomie, que les conseillers indépendants sont encore bien souvent les seuls à maîtriser. « *Au niveau local, les gens savent que l'on ne fait pas n'importe quoi, notamment grâce au partenariat avec Arvalis... d'où ces relations avec les fournisseurs d'appros* » conclut l'entrepreneur. Associer les compétences des différents acteurs reconnus reste, bien que plus chère, la solution la plus sécurisante.

Guillaume Le Gonidec

VALORISATION DES ENSILAGES

FERM'ENSIL

AGENTS BIOLOGIQUES HYDROSOLUBLES NON CORROSIFS

modernes, efficaces et pratiques !

Pour
- compléter votre service auprès des agriculteurs
- limiter les pertes au silo, le gaspillage
- redonner au fourrage ensilé tout son potentiel

FERM'ENSIL HERBE

Boîte de 100 g pour 100 tonnes de matière verte (soit de 6 à 8 ha d'herbe)

FERM'ENSIL MAÏS

Boîte de 250 g pour 100 tonnes de matière verte (soit de 2 à 4 ha de maïs)

FERM'ENSIL LUZERNE

Boîte de 300 g pour 50 tonnes de matière verte (soit de 3 à 4 ha d'herbe ou de luzerne)

Notre objectif :

La satisfaction de votre client !

Renseignements, solutions complètes d'application : Contact : Karine au 03 21 84 34 34

nutrilac

VOTRE PARTENAIRE CONFIANCE

WWW.NUTRILAC.FR

Rue de la Laiterie • 62180 VERTON • Tél. 03 21 84 34 34
Fax : 03 21 84 09 09 • e.mail : contact@nutrilac.fr

Ensileuses : qu'attendre des automatismes ?

L'apparition des systèmes d'aide au pilotage et à la logistique ouvre des perspectives dans l'optimisation des chantiers. Mais l'amortissement de ces équipements coûteux freine leur développement. En cause : une rentabilité aléatoire.

Le marché de l'ensileuse automotrice, dont le volume de ventes mondial a été multiplié par deux en dix ans, accompagne le développement fulgurant de la méthanisation. Les bureaux d'études sont davantage mobilisés et la maîtrise de l'électronique embarquée a rendu exploitables des équipements qui seraient parus utopiques quelques années auparavant. Si certains automatismes apparaissent séduisants et présentent un intérêt indéniable sur le papier, l'intérêt économique n'est pas encore mesuré par les utilisateurs. Il faut veiller à ne pas alourdir un bon de commande qui a grimpé de 25 % en quelques années, la durée d'amortissement des machines passant simultanément de 5 à 10 ans.

L'analyse embarquée des fourrages n'offre toujours pas une rentabilité évidente.

Un service difficilement quantifiable

L'analyse des fourrages peut apporter une plus-value pour les prestataires français concernés par une clientèle d'éleveurs, même si sa rentabilité s'avère plus évidente pour la biomasse dédiée à la production énergétique (de nombreuses analyses de fourrages nécessaires, mais peu de paramètres). L'analyse des composants des fourrages restait jusqu'alors réalisée ultérieurement pour un coût important, et soumise à la variabilité liée à la prise d'échantillon.

La spectroscopie proche-infrarouge, en anglais NIRS, n'est pas une technologie récente. Elle a en effet été conçue dès 1962 par un ingénieur travaillant pour le compte du ministère américain de l'Agriculture. Et dès les années 1990, la précision des mesures obtenue aurait été suffisante pour envisager l'intégration sur les engins de récolte ; il a toutefois fallu attendre la dernière génération d'ensileuses pour la voir au catalogue.

Le problème n'était pas d'ordre technique, mais bien de valoriser les données recueillies. La mesure des constituants du fourrage sur l'ensileuse a trouvé sa légitimité avec l'adaptation de la longueur de coupe en continu et la cartographie de rendement. Pourtant, ni l'une ni l'autre ne sont aujourd'hui exploitées suffisamment : apparue au début des années 1990, la cartographie reste encore utilisée par une infime proportion d'exploitants. Quant à l'adaptation de la longueur de coupe en fonction de la matière sèche, elle n'est pas indemne de toute critique. « *La relation taux de matière sèche/longueur de coupe n'est pas aussi évidente qu'on veut bien le croire* » indique Philippe Miroux, responsable ensileuses chez New Holland. De nombreux paramètres variétaux rentrent également en ligne de compte. Paramètres que le conducteur est plus à même d'évaluer. Et s'il faut

Face à la hausse du coût d'achat des ensileuses, il convient de raisonner avec précaution le recours aux nouvelles fonctions.

notifier la variété au sein d'un abaque à chaque début de parcelle, le gain restera nuancé pour ce conducteur : « *Tant que ces fonctionnalités ne sont pas automatiques, ça ne prend pas* » remarque le responsable produit.

Il faut alors trouver une autre source de rentabilité. C'est une possibilité qui est offerte par l'HarvestLab de John Deere. Celui-ci s'utilise hors des périodes de récolte comme un laboratoire mobile. Jérôme Coulon, entrepreneur en Mayenne, s'est

Les systèmes d'analyse des fourrages

Le système d'analyse des composants Claas SPIR (pour Spectroscopie Proche Infra-Rouge) a recours à une tête de capteur positionnée sur la goulotte de l'ensileuse, et un spectromètre analysant les données en cabine. Il permet de déterminer directement les composants des matières récoltées (maïs ou herbe) tels que rapport amidon/sucre, protéine brute, fibres brutes, graisse brute, et matière sèche. Le réglage automatique de la longueur de coupe en fonction des données recueillies par ce capteur de matière sèche est proposé en option depuis 2012. L'opérateur peut déterminer la plage de réglages via l'ordinateur Cebis.

Chez New Holland, l'analyse de rendement disponible depuis septembre dernier donne donc une indication de matière brute. Le constructeur privilégie une approche modulaire : le capteur d'humidité qui équipera les FR9000 à partir d'avril pourra ainsi fonctionner seul ou en association avec le capteur de rendement, et être installé ultérieurement. Il sera alors possible d'obtenir une information en termes de matière sèche.

John Deere reste le seul à proposer une version polyvalente, avec son capteur proche-infrarouge Harvest Lab. Équipant les ensileuses de la série 7050, il offrait une précision de 2 % lors de son lancement ; celle-ci atteint désormais 0,78 % de précision en mesure du taux de matière sèche. Depuis cette année, l'analyse des constituants comprend également la mesure des teneurs en protéines, en glucose, en amidon, et en fibres (ADF et NDF). Une précision devrait également être obtenue dans le futur. L'équipement, qui peut être installé ultérieurement sur les machines de la série 7050, équiperait désormais 30 % des machines vendues par la marque.

L'Autoscan de Krone a recours à un capteur colorimétrique intégré au bec, qui évalue la maturité du maïs en fonction de sa couleur. Il est couplé avec le dispositif de gestion de la longueur de coupe et la régulation à limitation de charge du moteur Constant Power.

L'utilisation du capteur pour de la prestation d'analyse pourrait pallier le manque de rentabilité.

équipé du dispositif : « *très utilisée sur le secteur, la mesure de matière sèche nous permet de définir les dates de récolte* » explique-t-il. Quatre à cinq jours suffisent pour dépasser le stade de récolte raisonnable, dans cette région confrontée au manque de précipitations. « *Les clients amènent leur maïs à l'entreprise et nous en tirons l'indication recherchée pour le planning. La précision du système s'avère largement suffisante pour ce genre d'utilisation* » poursuit-il. Durant la récolte, HarvestLab mesure les quantités récoltées. En revanche, l'entrepreneur n'utilise pas les possibilités offertes par l'analyse des constituants : « *On rentrerait en concurrence avec le contrôle laitier, sans être capables de fournir les informations complètes* ».

L'éclateur à disques fait son retour

Il avait fait son apparition sur une ensileuse développée par Deutz dans les années 1990, puis était retourné à la confidentialité. Mais pour pallier l'impossibilité d'augmenter la taille des rouleaux, donc la surface de friction nécessaire, l'éclateur à disques est de nouveau proposé par certains constructeurs. Fendt a retenu cet équipement fabriqué par l'allemand Lacotec pour équiper sa Katana ; de même, Krone le propose dès à présent pour sa Big X 1100.

Lacotec annonce une surface de friction augmentée de 170 %, et note que le flux issu de l'éclateur s'avère plus concentré lorsque la vitesse de rotation des rouleaux est égale. À la clé, une baisse de la puissance requise pour l'accélérateur de flux. Les nombreux tests effectués par Krone ces trois dernières années, montrent un bénéfice similaire. Les arbres de l'éclateur tournant sans différence de régime majeure, la puissance requise diminue de 10 %.

L'éclateur à disques limite la puissance requise grâce à un régime égal entre les deux éléments.

L'aide au pilotage pour le conducteur

Les technologies moteur, pour les ensileuses comme l'ensemble des automoteurs agricoles, bénéficient des apports de la régulation électronique. Ainsi la solution bimoteur, qui apparaissait séduisante par la possibilité de n'en utiliser qu'un dans les cultures à faible rendement, a rapidement disparu.

Des modes Eco-Power sont alors employés. Chez Fendt, il induit une réduction du régime de 2 000 à 1 600 tours/min. Un limiteur de charge permet d'adapter automatiquement la vitesse d'avancement au volume de récolte et aux performances du moteur de la Katana. Chez New Holland, le système Power CruiseII permet de réguler le régime moteur et la vitesse d'avancement par rapport à la charge : à la clé, jusqu'à 15 % d'économies de carburant dans les champs et 20 % sur route selon le constructeur. Chez Claas, le système Dynamic Power adapte la puissance moteur en dix niveaux pour travailler systématiquement autour de 1 800 tr/min (plage la plus économique) malgré les conditions de charge variables. Le système s'associe également avec la gestion de la vitesse d'avancement.

Claas et New Holland ont tous deux présenté un dispositif d'optimisation du remplissage des remorques. Les contours de la remorque et son niveau de remplissage sont alors détectés par une caméra 3D placée sous la goulotte. Grâce à cet automatisme dénommé Optifill chez Claas et IntelliFill chez New Holland, les constructeurs mettent en avant une diminution des pertes de temps ou d'ensilage et une meilleure concentration de l'opérateur sur la récolte. Un service probablement insuffisant pour justifier le surcoût de 7000 à 8000 euros, au regard des ventes actuelles.

L'erreur à ne pas commettre est de considérer que ces fonctions électroniques peuvent remplacer le savoir-faire du conducteur. Il faut les considérer comme des aides au pilotage, et essayer de quantifier le bénéfice apporté. Il est probablement important pour permettre aux conducteurs inexpérimentés d'être rapidement productifs. En tirer une rentabilité économique globale, même à long terme, est beaucoup plus délicat dans la majorité des entreprises qui disposent de conducteurs avec un réel savoir-faire. « *Les dispositifs de confort peuvent représenter 20 000 à 30 000 euros supplémentaires* » explique Philippe Miroux.

Et pour l'entrepreneur ?

Le spécialiste fait notamment le parallèle avec les entreprises allemandes, qui ont parfois en parc 20 à 30 machines… « *et une personne dédiée à la logistique !* » Dans leur cas, les ensileuses travaillent sur un volume d'heures annuel bien plus conséquent. Sur ce marché, la demande d'information est forte avec des clients disposant de grandes surfaces, des

exploitants qui travaillent principalement dans leur bureau. Chez Claas, le logiciel Field Nav combine ainsi la navigation (guidage à distance des convois) avec les fonctions de gestion : planification, calcul de trésorerie ou calcul de paie. La navigation tient compte du type de machine pour éviter la traversée de localités ou les routes trop étroites, et définit un trajet optimal. Le chef d'entreprise peut ainsi saisir des limites de poids ou de hauteur, voir bloquer certains tracés.

John Deere annonce jusqu'à 25 % d'optimisation du tassage, et va même jusqu'à quantifier les économies réalisables avec Harvest Lab : plus de 13 000 euros annuels pour une usine de biogaz de 500 kW (250 ha récoltés) et 2 000 euros annuels pour un éleveur récoltant 25 hectares de maïs et autant d'herbe (à raison de trois coupes). Des économies liées à une conservation occasionnant moins de pertes et une valorisation accrue par les animaux. L'analyse des fourrages peut également agir instantanément sur les hauteur et longueur de coupe. Toujours dans une optique de rentabilité, John Deere associe l'Harvest Lab avec Appli-Pro (développé par Pioneer) pour le dosage automatique de l'additif et son application uniquement lorsque cela est nécessaire.

« *Souvent, l'entrepreneur n'est pas conducteur* » relève Philippe Miroux. Il faut alors identifier ce qui relève d'un unique gain sur le plan du confort, un conducteur chevronné pouvant s'en occuper à moindres frais, ou de la réelle hausse de productivité. Car contrairement à une demande qualitative du client qui peut quant à elle justifier une évolution tarifaire, le prix des prestations ne pourra pas être réévalué à la hausse pour tenir compte des équipements relevant de l'aide à la conduite. Soulager le conducteur, oui. Mais à quel prix ?

L'important demeure « l'addition » : les derniers développements ont au moins l'avantage de la présenter au plus vite.

Guillaume Le Gonidec

Nouvelle gamme TRIOPLAST : le film d'enrubannage totalement innovant

Conçue et fabriquée par TRIOPLAST, le spécialiste de la protection du fourrage, **la nouvelle gamme Trioplus® et Tenoplus® vous garantit un maximum d'efficacité et de rentabilité.**

Trioplus® et **Tenoplus®** vous permettent d'enrubanner environ 30% de balles en plus* par bobine.

Économie
Réduction de vos coûts d'enrubannage à l'hectare.

Gain de temps
Moins de changements de rouleau.

Environnement
Moins de déchets.
Moins de frais de recyclage.

*Comparaison établie avec bobine de film standard TRIOPLAST (+33 % pour Trioplus®2000/ Tenoplus®2000, +27% pour Trioplus®1900RS/Tenoplus®1900LS).

NOUVEAUTÉ 2012

TRIOPLAST SMS S.A.S.
ZI la Pidaie 49420 POUANCÉ, Tél.usine +33 (0) 2 41 94 84 00, www.trioplast.com

TRIOPLAST

Gros plan : les combinés presse-enrubanneuse

Claas

L'offre Claas se compose de deux modèles complémentaires : Rollant 375 Uniwrap et Rollant 455 Uniwrap. Ces machines bénéficient de l'expérience acquise depuis de nombreuses années dans le domaine de l'enrubannage, et sont conçues pour faire face aux conditions les plus extrêmes : rouleaux et châssis renforcés, chaînes haute résistance, roulements à graissage automatique, guidage optimal de la balle en dévers. Disponible en 16 couteaux (Rollant 375) ou 25 avec sélection 0/12/13/25 (Rollant 455), le système de coupe RotoCut permet à chacun de trouver la longueur de coupe adaptée à ses besoins. Grâce à un fond de rotor abaissable hydrauliquement en cas de bourrage, le chauffeur peut utiliser la machine au maximum de ses performances. Le système exclusif de compression MPS (Maximum Pressure System) assure un serrage précoce du fourrage pour une densité et une qualité d'enrubannage inégalables. Le confort d'utilisation n'est pas en reste puisque l'ensemble des réglages et le suivi du processus de pressage-enrubannage s'effectuent directement en cabine par le terminal Isobus Claas Communicator. Le film plastique représentant une part importante du coût d'enrubannage, les rouleaux de film sont stockés dans des compartiments fermés hermétiquement. Avec une vitesse d'enrubannage de 30 % supérieure à la Rollant 375 Uniwrap, le modèle 455 est la solution pour les entrepreneurs à la recherche d'un débit de chantier maximal.

Göweil

Robustesse, fonctionnalité et souplesse sont les trois caractéristiques du combi G5040. Votre round baller s'intègre sur l'enrubanneuse Göweil G5040 (toutes marques et tous modèles) avec ses performances pour l'enrubannage, le foin, et la paille. Votre round baller est alors complètement valorisé : avec l'enrubannage des balles, jusqu'a 1,60 m au foin et à la paille des balles jusqu'a 1,80 m, le combi Göweil est alors un groupeur de balles. Sa table de transfert et ses deux bras d'enrubannage le chauffeur peut choisir le moment optimal pour déposer les balles. Le combi G5040 est entièrement automatique et très simple d'utilisation. Le montage sur site et la mise en service sont faits par Göweil et ses concessionnaires. De nombreuses références sont disponibles avec des presses New Holland, John Deere, Deutz, Welger... Visitez le site www.cadis-france.com ou demandez conseil à un utilisateur.

John Deere

La presse enrubanneuse John Deere modèle 744 associe sur un même châssis une presse à chambre fixe, un système de transfert et une table d'enrubannage. Conçue et fabriquée dans l'usine John Deere d'Arc-lès-Gray (70), ce matériel bénéficie de tout le savoir-faire du site dans le domaine de la récolte des fourrages.

L'entrepreneur recherche trois éléments majeurs dans un matériel de récolte : la qualité du produit

fini, ici le fourrage (essentielle pour la satisfaction du client et de ses animaux), la productivité du matériel au champ et sa fiabilité. Le rotor équipé de 25 couteaux assure une alimentation parfaite de la chambre de pressage, contribuant ainsi et à l'homogénéité des balles, gage de bonne conservation, et à la productivité de la machine. D'une largeur d'1,17 m, les balles sont proposées dans 3 diamètres différents (1,25, 1,30 et 1,35 m) au choix des clients. La chambre fixe à rouleaux assure une densité particulièrement élevée qui favorise une parfaite conservation du fourrage, et l'entrepreneur peut proposer deux solutions à ses clients selon qu'ils préfèrent la ficelle ou le filet. Liage et ouverture de la porte rapides font gagner du temps à chaque balle. Le transfert vers la table, l'enrubannage par deux satellites à vitesse de rotation élevée et la dépose de la balle en marche concourent eux aussi à optimiser la productivité et le débit de chantier. Enfin, un châssis intégral, un essieu en tandem, des roulements et des chaînes renforcés confèrent à cette machine la fiabilité qu'attendent des utilisateurs exigeants comme les entrepreneurs.

Krone

Krone propose des presses enrubanneuses à chambres semi-variables et variables, pour des diamètres de balles jusqu'à 2,05 m. La gamme comprend les modèles CF 155 (balles allant de 1,25 à 1,50 m), CV 150 (balles entre 0,90 et 1,50 m) et CV 210 (balles entre 1,00 et 2,05 m). Ces modèles reprennent le pick-up EasyFlow, sans came. Sa largeur de travail de 2,15 m, associée au rouleau tasse-andains, assure un flux continu du fourrage. Le rotor de coupe X-Cut (17 ou 26 couteaux) à trois rangées de dents profilées en V assure un débit maximum. La gamme Combi-Comprima est équipée du fond de pressage Novogrip à sangles et barres transversales. Novogrip assure une densité de pressage maximale, une rotation silencieuse et régulière, sans aucune maintenance. Le boîtier Confort gère automatiquement le pressage, le liage, le transfert de balle et l'enrubannage. La gamme Comprima reçoit exclusivement le liage filet avec une réserve de trois rouleaux. Les réserves protégées de dix bobines assurent le stock de film pour la journée. Tous les points de lubrification sont rassemblés sur des répartiteurs de lubrification bien accessibles. L'entraînement par boîtier et par chaînes résiste parfaitement aux sollicitations les plus élevées. L'essieu tandem est de série sur l'intégralité des modèles. Pour davantage de confort et une réduction de la maintenance, les presses disposent d'un éjecteur de balles et de la lubrification centralisée.

Kuhn

La gamme des presses-enrubanneuses combinées Kuhn représente aujourd'hui pour les entrepreneurs une des gammes les plus complètes, les plus performantes et les plus fiables du marché. La version la plus compacte et légère (3 495 kg), l'i-BIO, idéale pour les petites parcelles aux accès étroits, dispose d'une partie supérieure de la chambre de pressage s'ouvrant une fois le processus de pressage et de liage terminé. Les pré-étireurs montés sur une couronne assurent alors l'enrubannage des balles. Elle intègre de nombreux éléments exclusifs : électronique Isobus, technologie Integral de l'ameneur à couteaux Opticut avec les vis de recentrage intégrées, technologie IntelliWrap, une excellente visibilité, un liage et un enrubannage à grande vitesse.

La gamme Kuhn comprend également des presses-enrubanneuses combinées à balles rondes Balepack, dotées d'une chambre fixe (FBP) ou variable (VBP). Ces dernières se caractérisent par des atouts parfois exclusifs tels que la vis de recentrage de grand diamètre avec technologie Integral pour une alimentation régulière et de haute capacité, les ameneurs à couteaux Opticut, les systèmes de coupe allant de 14 couteaux avec sécurité mécanique par ressort, à 23 couteaux avec sécurité hydraulique individuelle, le transfert de balle par double bras et avec une inclinaison de la table d'enfilmage, pour assurer un transfert rapide, fiable et sûr des balles, même sur de fortes pentes, le système IntelliWrap pour un nombre de couches de film aisément adapté par une simple pression sur un bouton, la technologie d'enrubannage 3D (en option), ainsi que la compatibilité Isobus. L'offre « presses enrubanneuses combinées » de Kuhn répond ainsi aux attentes des utilisateurs les plus exigeants et constitue la réponse à leurs besoins à tout point de vue.

Lely

En 2009, Lely fut le premier constructeur à dévoiler une presse-enrubanneuse à chambre variable, la Lely Welger RPC 445 Tornado. Lors du salon Agritechnica 2011, le constructeur a présenté la nouvelle presse Lely Welger RPC 245 Tornado. Presse enrubanneuse à chambre fixe, elle vient compléter la gamme, afin de répondre aux attentes des clients et offrir une solution adaptée à chaque demande.

Les deux modèles Lely Welger Tornado affichent une configuration très similaire : pick-up sans chemin de came de 2,25 m avec 5 barres portes dents, rotor de 800 mm associé au système de coupe Xtracut à 25 couteaux avec le fond de canal Hydroflexcontrol, système d'enrubannage avec carrousel pour plus de robustesse et deux pré-étireurs avec détection de rupture de film et compensation automatique, transfert de balles en moins de 7 secondes grâce à la position haute de la chambre de pressage, la balle roule facilement et rapidement vers la table d'enrubannage qui peut commencer son cycle de travail avant même que la porte ne soit refermée. Machine compacte et maniable sur un essieu, avec une longueur de 5,85 m pour une largeur de 2,70 m.

La Lely Welger RPC 245 Tornado fait appel à des éléments déjà éprouvés telle que la chambre fixe équipée de 18 rouleaux en acier montés sur des roulements extrêmement robustes et une fermeture avec des verrous mécaniques afin d'obtenir des balles de haute densité, une fiabilité et une robustesse à toute épreuve.

Mc Hale

La presse-enrubanneuse McHale Fusion 2 est composée d'une presse à chambre fixe équipée de 18 rouleaux et d'un anneau d'enrubannage vertical. La chambre de pressage de la Fusion 2 s'ouvre horizontalement (comme un coquillage) et la partie inférieure de la chambre, doublée d'un mécanisme de transfert, envoie la balle recouverte de filet vers l'anneau d'enrubannage vertical. Ce système breveté par Mc Hale comprend plusieurs avantages par rapport à d'autres presses-enrubanneuses : pas de bras ou table de transfert, compacité et temps de transfert limité (moins de 10 secondes). De plus, la balle est guidée par les parois latérales lors du transfert, ce qui l'empêche de se déplacer en terrain vallonné.

Le boîtier de commande unique de la presse enrubanneuse McHale Fusion 2 évolue. Dorénavant, la pression du circuit des couteaux est indiquée en temps réel, permettant ainsi de contrôler que la pression est suffisante pour assurer une bonne coupe de l'herbe pressée. En plus d'être simple et convivial, il dispose d'un écran large avec les différents cycles, pressage/déchargement, enrubannage, représentés sous forme de graphique. L'ensemble des cycles se fait de manière automatique : liage de la balle, transfert de la balle vers l'enrubanneuse, enrubannage, et déchargement de la balle. Ces machines sont disponibles dans le réseau Promodis, 1er distributeur de matériels agricoles en France et en Europe.

New Holland

La gamme BR offre 20 modèles à chambre variable (diamètre 150 cm ou 180 cm) ou à chambre fixe (diamètre 120 cm). Au sein de cette gamme, New Holland offre une presse à chambre fixe combinée à une enrubanneuse, la BR 6090 Combi. Son ramasseur de 2,00 m permet la récolte du fourrage vert. Il peut être équipé d'un pare-vent à rouleau tasseur d'andains. Le transfert à l'intérieur de la machine est réalisé par un ameneur rotatif sous lequel est disposé un système de coupe CropCutterTM. La largeur de coupe est modulable de 8 à 17 cm en sélectionnant le nombre de couteaux (de 0 à 15) grâce à un levier. Chaque couteau est équipé d'une protection individuelle. En cas de bourrage, la machine

dispose d'un inverseur à commande hydraulique. La chambre de compression fixe (largeur 1,20 m - diamètre 1,25 m) présente un rouleau porteur à la partie basse pour supporter le poids des balles tandis que la rotation de la récolte est assurée par un tablier à chaînes et barrettes qui garantit la rotation de la balle dans toutes les conditions d'humidité. L'enrubanneuse, intégrée à la presse, permet le pressage dans des dévers jusqu'à 30 %. La gestion entièrement automatique de la presse est assurée par le moniteur couleur tactile IntelliViewTM III. En 2013, New Holland étendra sa gamme de combi avec un nouveau modèle destiné aux utilisations intensives et industrielles, c'est-à-dire dans le cadre d'une entreprise.

Massey Ferguson

Quatre nouveaux 7600

Après les modèles de 200 à 240 ch, le constructeur dévoile quatre nouveaux modèles de 140 à 175 ch. Ils remplaceront les modèles à six cylindres équivalents des gammes actuelles 5400, 6400 et 7400. Hormis l'inédit 7618, qui est appelé à devenir « le champion du rapport poids/puissance » selon Campbell Scott, directeur du développement. Ces quatre MF 7600 partagent avec les modèles supérieurs la cabine à suspension mécanique ou hydraulique entièrement redessinée, ainsi que la déclinaison en trois niveaux de spécifications. De même, le constructeur offre le choix de plusieurs accoudoirs avec joystick multifonction ou leviers fingertips, et de la fonction Speedsteer qui optimise la direction. Le 7614 sera équipé de la transmission Dyna4 avec fonction AutoDrive pour le passage automatique des rapports, le 7615 pourra également recevoir les Dyna6 et Dyna VT, alors que les 7616 et 7618 seront uniquement proposés avec les deux dernières. Ces quatre tracteurs utilisent un moteur Agco Sisu Power de 6,6 litres associé au SCR de seconde génération et à un catalyseur d'oxydation diesel (DOC). Les intervalles d'entretien ont été poussés à 500 heures, limitant l'entretien de 25%. Pour saluer le succès et les nombreuses distinctions obtenues sur les salons, Massey Ferguson a exposé lors de salon Techagro (Cz) une version « Or » du modèle 7624.

Kuhn

Un semoir monograine pour conditions pierreuses

Conçu pour les conditions pierreuses, le nouveau semoir monograine repliable Maxima RX est disponible en version 8 rangs avec écartement de 70, 75 ou 80 cm. Grâce à ses roues (dimension 26x12) montées en position frontale, les pierres ne se coincent plus entre les éléments semeurs. Il est conçu en trois parties indépendantes pour s'adapter aux dénivellations. Chaque élément semeur affiche une pression d'enterrage de 150 kg. Le Maxima RX peut être équipé du boîtier KMS 412 ainsi que du débrayage des rangs par GPS ou depuis la cabine. Il peut également recevoir un microgranulateur pneumatique centralisé qui évite les bouchages en dévers. Le semoir conserve une largeur de 3 mètres au transport.

Fendt

Vario 313

En se conformant aux nouvelles normes d'émission (Tier4 interim) Fendt introduit le modèle 313 Vario. La série adopte donc la technologie de dépollution SCR retenue par le constructeur bavarois sur l'ensemble de sa gamme. Elle bénéficie également d'un PTAC passant de 8 à 8,5 tonnes, d'un angle de braquage optimisé, d'une puissance de relevage qui frise désormais 6 tonnes alors que le débit des pompes hydrauliques en tandem passe de 78 à 83 l/min. Développant 95 à 135 ch, les tracteurs de la série 300 Vario ont recours à un moteur à 4 cylindres Deutz de 4,04 litres, affichant un couple de 590 Nm sur le modèle le plus puissant. Ils se distinguent de leurs supérieurs par le recours au Vario-Stick, un petit levier situé sur la console de droite qui assure la gestion de la transmission.

Sulky

Pack d'avantages pour le combiné

En lançant le pack «Platinum» pour les combinés de semis mécaniques, le constructeur offre à ses clients un équipement de série avantageux. Le semoir intégré à distribution par ergots bénéficie alors d'une capacité de trémie augmentée (800 l pour le 3 m, 1000 l pour le 4 m) et de nombreuses fonctions électroniques: modulation de dose, assistance à l'essai de densité, alarmes de rotation de distribution et de niveau de semence. La nouvelle herse rotative Cultiline 1000, dont la barre de décrottoirs du rouleau est escamotable sans décrocher le semoir, dispose quant à elle d'une barre niveleuse et de dents traitées au carbure. La somme de ces équipements offerts représente un avantage de 3000 euros pour le client.

Kverneland

Nouveautés fenaison chez Taarup

La gamme de faucheuses sans conditionneur s'est élargie avec le modèle 5087M qui, pour une largeur de travail de 8,75 m (ou 8,45 si l'utilisateur souhaite un recoupement maximal) ne nécessite que 110 ch grâce à son poids limité à 1 600 kg.

La gamme d'andaineurs à double rotors est complétée avec les modèles 9472c Hydro (appareil à andain central) et 9577S (remplaçant du 9177S à andain latéral). Le premier reçoit un essieu hydraulique qui réduit de 45 cm la hauteur lors du transport, et se commande depuis un mono-levier. Le second offre une largeur de travail de 7,70 m, ou 13,60 m en aller-retour.

Rabaud

La Multinet frontale peut ramasser

La gamme Rabaud Multinet comprend deux modèles travaillant sur 2,10 et 2,40 m. Ces balayeuses frontales peuvent être attelées sur tous types de porteurs. Le constructeur les équipe en option d'un bac de ramassage monté sur parallélogramme et doté d'une lame en matière composite. Le bac suit ainsi le profil de la route quelle que soit l'usure du balai. Rabaud a porté une attention particulière au porte-à-faux et à la robustesse de sa machine. Le réglage de la hauteur de travail s'effectue grâce aux roues de la balayeuse, qui reçoit au choix des fibres mixtes (polypropylène et polyester) ou polyester. En option, la Multinet recevra également un système d'arrosage par gravité ou pression, un ou deux balais latéraux, un système d'orientation hydraulique, ou encore deux moteurs pour les engins à fort débit hydraulique.

Bobcat

Niveleuse guidée aux ultrasons

Bobcat vient de lancer un dispositif de guidage par ultrasons pour ses deux grosses niveleuses (lames de 244 et 274 cm) équipées de lames à six mouvements. Le dispositif maintient une distance ou une hauteur prédéfinie par rapport à un objet, une surface ou le sol : cordeau, bordure, caniveau ou

même précédent passage. La précision de la pente est de 6,4 mm et la plage de détection du dispositif de guidage à ultrasons varie de 200 à 1 300 mm. Le système se compose de capteurs fournis par Trimble qui communiquent directement avec le module de commande des accessoires de Bobcat. Pour un fonctionnement optimal, la chargeuse doit être équipée du tableau de bord Deluxe qui permet à l'opérateur de contrôler la pente depuis la cabine.

FSI

Déchiqueteuse TP310 PTO K

Disponible avec cône pour un chargement par la grue et table d'amenage en option, la nouvelle déchiqueteuse à disques TPO 310 pto K commercialisée par FSI Franskan est issue de l'hybridation entre les gammes TP et Forêt du constructeur. Son disque hacheur de 1 050 mm affiche le même design que le modèle supérieur, avec quatre couteaux montés en quinconce. Ceux-ci sont associés à trois contre-couteaux, un vertical et deux horizontaux. La compression est assurée par le rouleau d'amenage supérieur. Associée à une grue Mowi P30 ou 400 nécessitant un circuit Load Sensing, la déchiqueteuse traînée peut bénéficier d'un attelage arrière afin de tracter une remorque lorsque la législation routière l'autorise. La machine qui requiert 130 à 250 ch a été présentée lors du salon Intermat.

Vogel&Noot

Le boîtier Isobus pour la pulvérisation

Vogel&Noot peut désormais équiper l'ensemble de sa gamme avec des terminaux Isobus conçus par Müller Elektronik. Si un modèle non-compatible reste disponible, le constructeur a mis au catalogue deux versions du boîtier compatible avec la norme ISO 11783. Les Basic PRO et Comfort PRO autorisent la gestion de 13 tronçons et affichent l'ensemble des données

> Ensifilm® XL Misez sur la
Plus de balles,

relatives à la pulvérisation, qui peuvent être exportées sur clé USB. En option, ils assurent également la gestion automatique des tronçons, de la hauteur de rampe, le guidage et la retransmission des images provenant de deux caméras. Ces boîtiers peuvent être couplés avec un joystick de commande. Enfin, les entrepreneurs apprécieront la gestion de chantier commandée par ordinateur, qui permet au chauffeur d'envoyer un rapport dès la fin de l'application phytosanitaire et recevoir les informations sur le nouveau chantier.

Elf Lubrifiants

Duo Eco limite la consommation

Total développe depuis 2007 une gamme de lubrifiants Fuel Economy adaptés aux moteurs agricoles. Réduisant les frottements mécaniques, ceux-ci viennent d'être complétés par une gamme destinée aux transmissions. L'association de ces deux lubrifiants, désignée sous l'appellation Duo Eco, permet ainsi des économies de carburant substantielles. Les tests menés dans une exploitation Bourguignonne ont révélé un gain de 5,1 % au transport et 5,7 % dans les champs. Le passage au banc d'essai du tracteur de 165 ch s'est traduit par un gain de puissance de 8 ch. Pour 1 000 heures effectuées par celui-ci, Elf Lubrifiants annonce une économie de 1 740 euros.

Sac Indus

Filet Polydress IM-press

L'inventeur du filet à balles rondes lance cette année le Polydress IM-Press, un filet testé depuis deux ans. Disponible en longueurs de 2600 et 3600 mètres, il dispose de tous les perfectionnements (indicateur de sens, de fin de rouleau, protection des mandrins...) et se veut éco-responsable grâce à un poids limité diminuant les déchets. La gaine de protection dispose de poignées qui facilitent sa mise en place. Ce produit est fabriqué par RKW, à l'image du filet Rondotex donc Sac Indus assure désormais la commercialisation.

BCMA

Nouvelle liste de buses homologuées pour des ZNT réduites

Les conditions à respecter pour pouvoir réduire la largeur de la zone non traitée (ZNT) de 20 à 5 mètres ou de 50 mètres à 5 mètres comprennent notamment l'équipement avec des buses homologuées par le ministère de l'Agriculture. Une

nouvelle liste des buses est parue le 21 février dernier. Elle est disponible sur le site du BCMA (www.bcma.fr).

Kirpy

100 ans d'innovation

Fondée en 1912, la société Kirpy a pris son essor avec le développement d'une charrue décavaillonneuse, qu'elle exportera jusqu'en Californie dès 1918. L'entreprise de Layrac (47) se spécialisera dans la construction de charrues jusque dans les années 1960 avec des fabrications pour le compte de Massey Ferguson notamment. À partir de cette date, l'activité s'orientera peu à peu vers le broyage et ramassage de pierres, qui reste aujourd'hui encore une de ses spécialités. En 1995, Kirpy met au point une récolteuse de tabac, puis répond une nouvelle fois aux demandes des producteurs locaux dans les années 2000 avec la conception d'une récolteuse d'asperges. Ces deux matériels ont rencontré un franc succès, si bien qu'une tamiseuse de buttes devrait voir le jour en 2012 pour agrandir l'offre dédiée à la culture d'asperges. Kirpy emploie 40 personnes et assure en interne l'ensemble de la conception et de la réalisation.

Väderstad

L'entreprise familiale fête ses 50 ans

Depuis sa création dans les années 1960, l'entreprise suédoise s'est considérablement développée à l'international. Crister Stark, l'actuel président, attribue cette ouverture au lancement de la nouvelle génération de rouleaux en 1977 : « *Ce nouveau produit a boosté nos exportations et a permis d'ouvrir de nouveaux marchés* ». C'est encore avec un rouleau que l'entreprise s'est distinguée au début des années 2000 ; le mode de repliage du Roller sera alors appliqué avec succès sur le déchaumeur Carrier. Mais le produit phare reste le Rapid, qui demeure aujourd'hui le semoir de ce type le plus vendu. Le cinquantenaire de l'entreprise sera célébré à Väderstad les 26 et 27 mai prochains par la famille, les employés et clients.

Opti-Machines

10 ans d'équipements d'atelier

Spécialiste de la vente de machines-outils, accessoires, mobilier et équipements d'ateliers, la société Opti-Machines organise des « Journées partenaires » les 11 et 12 mai prochains dans son magasin de Wachembries près de Lille. Ces journées qui marquent les 10 ans de l'entreprise seront marquées par des démonstrations, pour la société qui assure la majorité de ses ventes par correspondance. Elle distribue en effet plus de 2000 références, essentiellement de conception allemande, en France métropolitaine et en Outre-Mer.

Maisons Familiales Rurales de Bretagne et des Pays de la Loire

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

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

MFR Loudéac	02 96 28 02 27
CFTA Montfort	02 99 09 10 29
MFR Montauban	02 99 06 42 56
Institut Rural Elliant	02 98 94 18 68
MFR Chemillé	02 41 30 62 35
MFR Mouilleron en Pareds	02 51 00 30 54
MFR La Pignerie Laval	02 43 67 04 93
MFR Legé	02 40 26 35 35
MFR Montreuil Bellay	02 41 83 19 19

NOUVEAU
TECHNICIEN GESTIONNAIRE DE CHANTIER EN ENTREPRISE DE TRAVAUX AGRICOLES ET FORESTIERS

Formations par alternance
- 4ème • 3ème
- CAPA • BEPA
- Bac Pro • BTSA
- Licence professionnelle

Formations qualifiantes :
Certificat de Spécialisation
Sil Magasinier ; CQP ; BCEDT

ENTREPRENEURS des Territoires MAGAZINE

ABONNEZ-VOUS

MES COORDONNÉES

Société : _____
Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____
CP : _____ Ville : _____
Tél. : _____ Fax : _____
E-mail : _____

MON ACTIVITÉ

❍ Entrepreneurs de travaux agricoles
❍ Entrepreneurs de travaux ruraux
❍ Concessionnaires
❍ Centre de formation
❍ Entrepreneurs de travaux forestiers
❍ Entrepreneurs de travaux publics
❍ Constructeurs de matériel
❍ Autres : (préciser)

❍ 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 27 €**

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

❍ Je souhaite recevoir une facture acquittée

À retourner à 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 49 €**

Je joins mon règlement :
Chèque à l'ordre des Éditions Fitamant
Carte bancaire N°
Date de validité
Cryptogramme (3 derniers chiffres au dos de votre carte)

Date et signature indispensables :

❍ Je souhaite recevoir une facture acquittée

À retourner à Éditions Fitamant CS 62020 - 29018 Quimper Cedex
Pour tout renseignement : Tél. 02 98 98 01 40

EDT64

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

GAGNER DU TEMPS, AMÉLIORER LA CONSERVATION

RECONDITIONNEMENT DE TAMBOURS D'ALIMENTATION
POUR BEC KEMPER (TOUTES SÉRIES)

Contact : JOLIVET David
La Moncelière
49110 Chaudron en Mauges
Tél. 02 41 70 13 70
Fax 02 41 63 95 90
Port. 06 71 59 07 51

XEOS PRO

L'INNOVATION - SEMIS

> Innovation :
Tête de distribution intelligente, munie du nouveau système ADS ; répartition entre rangs "haute précision".

ADS INSIDE Adjustable Distribution System

> Performances :
Enterrage "80 kg" CULTIDISC apte à **sécuriser le placement** de toutes les graines, même en fin de saison (roue amovible), du colza à fleur de terre jusqu'aux féveroles en non labour !

> Simplicité :
Réglage de débit centralisé autour du doseur, cannelure unique (du colza à la féverole), console PILOT avec **entraînement électrique du doseur**…

> Offre Pack :
Votre XEOS PRO sur la nouvelle herse rotative SULKY "Série 1000" à 4 rotors/mètre, en 3.00 (1 500 L), 3.50 ou 4.00 m (1 800 L).

SULKY

Plus d'infos sur :
www.sulky-burel.com

XEOS PRO - EFA2012

Mai 2012

23-24 : Salon de l'Herbe à Nouvoitou (35), 30 000 visiteurs sont attendus pour la 6e édition, 220 000 m² pour les démos de récolte, d'andainage et de fanage et 10 500 m² de vitrines végétales pour les collections semencières et les futurs essais de fertilisation et de désherbage des prairies. À partir de cette année, le salon évolue : du « sur-mesure » avec plus de conseils techniques disponibles pour les visiteurs, et un élargissement à toutes les cultures fourragères telles que le maïs, le sorgho, la betterave… sous l'angle du stockage, de la conservation et de la valorisation dans la ration. Quatre grands pôles : rénovation des prairies, adaptation aux aléas climatiques, valorisation économique des plantes fourragères produites sur l'exploitation. *www.salonherbe.com*

Juin 2012

6-8 : Forexpo à Mimizan (40). Pour son cinquantième anniversaire, Forexpo s'installe au cœur du plus grand chantier de reboisement d'Europe. La manifestation présentera, en pleine forêt comme toujours, la palette des itinéraires sylvicoles, les innovations du machinisme forestier, les essences de reboisement, mais aussi les essences d'accompagnement… L'occasion également de faire le point sur le programme d'amélioration génétique du pin maritime. Près de 400 exposants européens, plus de 500 marques internationales, seront présents sur un site de 70 hectares, 25 000 visiteurs sont attendus. *www.forexpo.fr*

6-7 : Tech&Bio Élevage à Château-Gontier (53). *www.rdv-tech-n-bio.com/ouest*

Patoux EQUIPAGRI
Tél. 03 21 26 08 55 - Fax 03 21 26 88 19
Internet : www.patoux.fr - Email : jl.walle@patoux.fr
JOHN DEERE
PIÈCES NEUF OCCASION
TRACTEURS FORD ET NH
MOIS. BAT. NEW HOLLAND
Achat Épave ou Fatigué

7 : Tech&Bio Viticulture à Béziers (34). *www.rdv-tech-n-bio.com/sud*

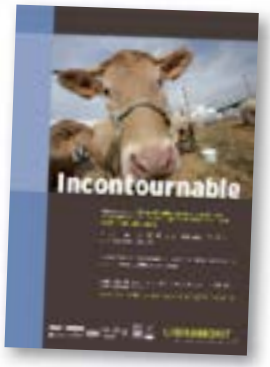
13-14 : Innovigne&Vin sur le domaine expérimental de Pech-Rouge à Gruissan (11). Un parcours est proposé dans les vignes et en cave autour de plusieurs thématiques. Côté vigne, l'accent sera mis sur 3 grands sujets, pilotage de l'alimentation hydrique et minérale, réduction des intrants et mécanisation du vignoble. Côté cave, seront abordés les thèmes sur le tri de précision de la vendange, vinification, fermentation, stabilisation des vins jusqu'au conditionnement et au transport. Chaque thématique s'articulera autour de conférences, ateliers, démonstrations et dégustations à l'appui. *www.innovigne-vin.com*

13-16 : KWF-Tagung à Bopfingen (Baden-Würtemberg, Allemagne). La foire forestière KWF-Tagung compte parmi les plus grandes foires de démonstrations forestières du monde. La 16ème édition sera le lieu de rencontre international le plus important du secteur de l'année 2012. La KWF-Tagung se compose traditionnellement de trois parties : l'expo (machines et innovations du domaine forestier), les excursions forestières et le congrès scientifique. *www.kwf-tagung.org*

Juillet 2012

12 : Tech&Bio Viticulture à Montagne (33). *www.rdv-tech-n-bio.com/sudouest*

27-30 : Foire de Libramont en Belgique, 200 000 visiteurs et 1 500 exposants pour cette foire agricole, forestière et agroalimentaire en plein air, sur un site de 300 000 m². *www.foiredelibramont.be*



Août 2012

30 : Tech&Bio Viticulture à Montreuil-Bellay (49). *www.rdv-tech-n-bio.com/valdeloire*

31-10 septembre : Equip'Agro, le salon de l'agroéquipement, au cœur de la foire de Châlons-en-Champagne (51), 180 exposants sur 5 ha. *www.foiredechalons.com/foire-php/equip-agro.php*

Plus que jamais, c'est le moment de voir grand

FOREXPO

Le salon européen de la sylviculture et de l'exploitation forestière

6-7-8 JUIN 2012 MIMIZAN

Coordonnées GPS 44.152405, -1.158113

www.forexpo.fr

ECOBlue

Et si pour 1 € investi, vous économisiez 5 € ?

À CHAQUE D'AdBlue®

AJOUTÉ DANS VOTRE TRACTEUR

C'EST

D'ÉCONOMIES DE CARBURANT

Moteur Nef	Tier 3 (T7070)	Tier 4A SCR (Nouveau T7.270)*	AMÉLIORATION
Consommation	289 g/kWh	261 g/kWh	-10 %

* Sur la base des tests DEG Powermix 12/2010

POUR 100 L DE CARBURANT CONSOMMÉS, 10 L ÉCONOMISÉS.

- Economie de carburant : 0,80 €/l x 10 L = 8,0 €
- Consommation spécifique moyenne d'ADBLUE® : 4,6% soit 4,6% x 90 L = 4,14 L
- Coût de l'ADBLUE® : 4,14 L x 0,40 € = 1,66 €.
- Pour 1 € d'ADBLUE® investi, l'économie réalisée est de : 8,0 € / 1,66 € = 4,82 €

INVESTIR DANS UN TRACTEUR ECOBlue
C'EST ÉCONOMISER DU CARBURANT

NEW HOLLAND **TOP SERVICE**
0 800 64 111 111

Assistance et information 24h/24 et 7/7. Si vous appelez de France l'appel est gratuit. Toutefois, certains opérateurs européens peuvent facturer l'appel s'il provient d'un téléphone portable. Pour plus d'informations sur les tarifs, veuillez vous renseigner à l'avance auprès de votre opérateur.

NEW HOLLAND AGRICULTURE

SPÉCIALISTE DE VOTRE SUCCÈS

www.newholland.com