

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 45 (1983)
Heft: 8

Artikel: Autour du moissonnage-batteuse : échange de vues avec des agriculteurs-praticiens
Autor: Helbling, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1084016>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 05.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Autour du moissonnage-battage

Echange de vues avec des agriculteurs-praticiens

Entretiens réalisés par notre collaborateur Urs Helbling

Sous ce titre global, le thème «moissonnage-battage» sera illustré de trois points de vue différents. En effet, un entrepreneur agricole, un multiplicateur de semences et un agriculteur avec sa propre machine s'exprimeront à tour de rôle. Les réflexions de base suivantes ressortent de ces entretiens: Ne jamais acheter de machines de façon irréfléchie et hâtive, travailler en commun, observer une loyauté parfaite et suivre des cours de formation complémentaire! Pour nos lecteurs, nous avons l'intention de continuer à l'avenir ce genre d'entretiens mais sur d'autres thèmes. Toute proposition y relative sera la bienvenue.

La Rédaction

Le client est roi

Le changement structural qui persiste dans l'agriculture impose des exigences accrues aux entrepreneurs agricoles. D'une part, le client insiste sur une exécution prompte et conscientieuse d'une commande, mais, d'autre part, la fréquence de petites parcelles de terrain et un degré d'utilisation insuffisant des machines freinent l'introduction de procédés de récolte d'une puissance de frappe encore supérieure. La forte augmentation des frais d'achat et d'entretien des machines ainsi que la hausse des salaires

attribuable à la lutte entre entrepreneurs concurrents ainsi qu'à l'utilisation communautaire de machines acquises par des syndicats, associations ou coopératives de matériel agricole ne peuvent être déchargés qu'en partie seulement sur les clients. Dans la conversation suivante, Josef (avec fils) et Aloïs Krummenacher (à gauche) domiciliés à Im Feld, 6042 Dietwil AG, nous décrivent comment ils viennent à bout des problèmes actuels auxquels ils font face en tant qu'entrepreneurs agricoles.



TA: Qu'est-ce qui vous a engagé à devenir entrepreneur agricole?

AK: En 1956, tout notre bétail dut être vendu à cause de la tuberculose de l'époque. Le domaine devint un domaine existant uniquement par les cultures. Les machines dont nous disposions étaient également employées en communauté et de temps à autre, nous faisions un travail forfaitaire. 1962, nous avons acquis la première moissonneuse-batteuse avec plate-forme d'ensachage et en 1964, la première presse à balles. Afin de pouvoir répondre à une demande considérable de travaux forfaits, j'ai agrandi et perfectionné successivement mon parc de machines.

TA: Quels genres de services êtes-vous en mesure d'offrir actuellement?

JK: Vu la grande diversité structurale des exploitations de nos clients, notre offre est à l'avantage. Nous sommes entièrement mécanisés en ce qui concerne la culture des céréales et du maïs. Nous acceptons de nous charger de tous les travaux allant de la préparation du sol à la fumure, aux semis, aux travaux d'entretien et jusqu'à la récolte livrée à la ferme. Deux presses à haute densité, souvent maintenues en stationnement, contribuent à une utilisation rationnelle de la main-d'œuvre. Pour la récolte du maïs-plante destiné à être ensilé, nous disposons d'une récolteuse-hacheuse à deux rangs et de trois véhicules de transport. Deux moissonneuses-batteuses sont équipées pour la récolte du maïs-grain. Deux presses à

fruits de notre propre construction entrent en fonction vers le fin de l'automne.

La location de machines représente une pierre d'angle importante de notre entreprise. Il s'agit surtout de petits matériels tels que herses rotatives, charrues, distributeurs d'engrais, d'un épandeur et d'une grue à fumier, etc.

TA: Quel est le taux d'utilisation et que coûte l'entretien de ce grand parc de machines?

JK: Nous avons environ 150 clients réguliers qui résident jusqu'à 15 km à la ronde. A ceux-ci s'ajoutent de nombreux agriculteurs qui louent des machines. Le taux d'utilisation des matériels est d'autant meilleur et exerce donc une influence avantageuse sur l'évaluation des tarifs de location. Les frais de réparation et d'entretien sont néanmoins bien plus élevés. Pratiquement tous les travaux de réparation sont exécutés par nos propres moyens dans la halle aux machines bien équipée.

TA: Quel est le taux d'utilisation de vos trois moissonneuses-batteuses?

JK: Actuellement, nous battons 80–100 ha de maïs-grain ainsi que 130–150 ha de céréales et de colza. Il convient de remarquer que la petite Fahr M 1000 à largeur de coupe de 3,0 m n'est mise en œuvre qu'en cas d'urgence pour battre des lots de céréales.

TA: Quelles expériences avez-vous pu faire avec la batteuse axiale?

JK: Nous avons résolu d'acquérir une de ces machines New Holland à cause de l'énorme importance que prenait la culture du maïs-grain (battage de rafles) dans notre région. Après diverses modifications apportées à la machine, ce modèle fonctionne d'une façon satisfaisante. Selon les expériences faites jusqu'ici, cette batteuse à rotor convient plutôt pour récolter du maïs-grain, car les surfaces de criblage sont relativement trop petites pour traiter de fortes récoltes.

Les performances enregistrées lors du battage de colza sont tout au plus acceptables. En plus, le dispositif de coupe plus court

cause une augmentation des pertes d'égrangage. L'équilibre prix-capacité n'est obtenu que lorsqu'on peut battre aussi beaucoup de maïs-grain.

TA: Vous possédez en tout trois moissonneuses-batteuses, ainsi que d'autres machines «saisonnères». Leur opération nécessite combien d'employés?

JK: Depuis de longues années, nous n'employons qu'un seul collaborateur permanent. Mon père travaille dans l'atelier et s'occupe principalement du secteur de service «Location de machines». Pour la durée de la saison allant du printemps à la fin de l'automne, nous engageons encore deux jeunes gens qui ont terminé les cours d'une école d'agriculture. Pendant les périodes de pointe, des «connaisseurs du métier», expérimentés de longue date, viennent nous assister en cas de besoin.

TA: Qu'exigez-vous de vos collaborateurs?

JK: Chaque employé doit être en possession d'un certificat d'aptitude. Vu que nous entreprenons divers travaux difficiles tels que des opérations relatives à la fumure ou la protection des plantes, il doit avoir des connaissances professionnelles adéquates.

TA: Est-il donc possible de maintenir en bon état et de réparer toutes les machines conformément aux délais?

JK: Pendant l'hiver, on commence par réparer d'abord les machines qui seront les premières à être utilisées. Quant aux machines de récolte, par exemple, elles seront révisées et réparées à l'aide d'une liste de points à observer avant leur mise en œuvre et si possible par leurs opérateurs prospectifs. Cela présente le grand avantage que chacun d'eux pourra se familiariser à temps avec la machine qui lui sera confiée, qu'il connaîtra ses points faibles et sera capable de la régler correctement. Ce système a certainement donné d'excellents résultats.

TA: Les taux d'utilisation de vos trois moissonneuses-batteuses semblent être intéressants en vue des conditions qui prévalent ac-

tuellement. Ne subissez-vous pas la concurrence d'autres propriétaires de moissonneuses-batteuses?

JK: Chaque entrepreneur lutte avec le problème concernant un bon taux d'utilisation du matériel. Dans notre région, nous avons beaucoup de précipitations. Il n'est donc guère possible de réaliser un surplus de travail, si on tient à offrir de bon services. Nous avons déjà déclaré que nous avons environ 150 clients fidèles dans le territoire. Les autres entrepreneurs ont également leurs propres clients. Il est regrettable que certaines personnes subissent la pression massive des différentes maisons et achètent soit sans réflexion, soit des machines trop volumineuses. Ceci peut entraîner les conséquences suivantes: le dit entrepreneur sera dépendant financièrement de la maison de vente. Pour équilibrer ses finances, il tentera de couvrir ses faux-frais plus importants par plus d'engagements forfaitaires. D'autre part, je pense que la nouvelle technique de tels bolides ne pourra plus être mise à profit, car nous connaissons tous le problème de la perte de terrains agricoles. Les prix pour les pièces de rechange ajoutent au problème. L'approvisionnement en pièces de rechange devient de plus en plus difficile, vu les faibles ventes à la pièce. Souvent, il n'existe que 2 à 6 types par marque, à des prix qui sont tout à fait déraisonnables. Il vaudrait mieux que les entreprises investissent d'avantage d'argent pour les services après-vente et conseil aux clients que d'agrandir constamment leur gamme de machines chères.

Ces faits provoquent des situations difficiles qui incitent les propriétaires de moissonneuses-batteuses touchés à offrir des prix de rabais pour leur travail. Ceci signifie le commencement de la fin pour le travail des entrepreneurs agricoles. Je suis convaincu que les mandants qui exigent beaucoup d'un entrepreneur ne réagissent guère ou pas du tout à des offres de rabais. De nos jours, on recherche avant tout des entrepreneurs agricoles capables d'assurer

des services à la fois prompts, complets et de bonne qualité pour de nombreuses années.

TA: Comment organisez-vous la récolte?

JK: Chaque client est tenu de notifier la date probable de sa récolte ainsi que la surface concernée, le genre de culture dont il s'agit ainsi que l'exposition et la localité. Ces indications permettent d'établir un plan d'action. Si tout va bien et que le temps est beau, nous pouvons indiquer au client quand il devrait se trouver sur le terrain. Nous tenons beaucoup à la présence de l'agriculteur concerné; il peut exprimer ses désirs sur place, surveiller la qualité de battage et rendre attentif à des obstacles éventuels. Il importe de rester en contact avec les clients afin de pouvoir régler des problèmes, d'accepter des critiques ou de discuter des soucis personnels.

TA: Est-ce là le secret de votre succès?

JK: Oui, ou du moins en partie. Tel que pour d'autres entreprises basées sur des prestations de service, c'est l'avis du client qui prime! Cela exige une certaine souplesse de la part de l'entrepreneur qui doit néanmoins pouvoir assumer le rôle d'un conseiller agricole bien informé. nous profitons surtout de la période hivernale pour visiter des expositions, prendre part à des cours de perfectionnement et assister à des conférences. Nous entreprenons aussi de petits essais comparatifs dans notre propre exploitation tels que des cultures en bandes de nouvelles variétés de céréales ou des tests de divers produits phytosanitaires. Les résultats des expériences faites peuvent alors être passés à nos clients. Ce genre de service à la clientèle exige un certain esprit d'initiative et d'adaptation. Il importe aussi de tenir compte des exigences des clients dans la mesure du possible. En revanche, nous nous attendons à une bonne coopération de la part de nos mandats – ainsi qu'à un prompt paiement de nos factures! La confiance réciproque est bonne.

TA: Comment fonctionne votre comptabilité?

AK: Ma belle-fille et moi, nous nous occupons des décomptes et du travail de bureau. On rédige tout d'abord un rapport qui mentionne la date, le lieu et la superficie des travaux exécutés. Le mandant reçoit des factures trimestrielles. Les tarifs sont basés d'une part sur les éléments de frais publiés par la FAT et d'autre part sur ceux fixés par notre association locale des entrepreneurs agricoles. Il s'agit donc d'un prix mixte.

TA: Quand et selon quel critères achetez-vous une nouvelle machine?

JK: En principe, nous utilisons une machine aussi longtemps que possible. Nous évitons d'acquérir tout nouveau modèle avant que sa construction soit bien mûre et qu'il ait fait ses preuves dans la pratique. Les machines entrant en ligne de compte sont essayées conjointement avec mes employés. Nous examinons très soigneusement leurs avantages et désavantages et prenons également en considération les appréciations qui relèvent de la pratique. Ce n'est qu'à ce moment que nous passons commande. La plupart de nos acquisitions sont des machines d'occasion qui sont adaptées en cas de besoin dans notre propre atelier aux exigences particulières de notre entreprise. On sait qu'un parc de machines représente un capital énorme et que chacun risque son indépendance financière s'il ne procède pas avec toute la prudence nécessaire.

TA: Quelles sont vos prévisions au sujet de l'avenir de votre entreprise?

JK: A mon avis, la survie des entreprises qui se chargent d'exécuter des travaux agricoles forfaits dépend de deux idées directrices. L'une d'elles consiste à maintenir la multiplicité de nos services tout en nous adaptant continuellement aux nouvelles techniques opératoires. Cela implique toutefois une forte mesure de responsabilité et d'initiative personnelle, un surcroît de travail dû à la nécessité d'une organisation interne bien raisonnée ainsi qu'une disposi-

tion encore plus marquée envers une coopération avec la clientèle. D'autre part, on dépend moins d'un seul genre de travail forfaitaire, tel que la récolte à la moissonneuse-batteuse, car on sait en suffisance que ce sont les exploitations spécialisées qui sont plus exposées que d'autres à des revers économiques. L'autre idée directrice – dont s'inspirait déjà mon père – indique qu'il importe plus que jamais de rester indépendant du point de vue financier. C'est certainement un fait que d'innombrables machines sont acquises prématurément et à la hâte afin d'éviter des augmentations de prix possibles ou de bénéficier de rabais temporaires sans disposer pour cela d'un capital propre suffisant. La croyance selon laquelle on ne saurait être à la page sans avoir à sa disposition l'outillage le plus moderne est aussi très répandue. Nombreux sont ceux

qui s'engagent dans des aventures qui s'avèrent trop dispendieuses en pratique. La moissonneuse-batteuse spéciale pour terrains en pente en est un exemple. Nous aurions la clientèle mais nous nous en passons pour la bonne raison que j'ai convenu avec un voisin propriétaire d'un modèle de ce genre qu'il se chargerait de moissonner les champs déclives de mes clients tandis que je ferais de même dans la portion plate de son propre domaine.

Je suis persuadé que des arrangements à l'amiable de ce genre impliquent beaucoup moins de risques que des tentatives de vouloir évincer à tout prix un entrepreneur concurrent. Il faut également savoir vivre avec les autres entrepreneurs et disposer d'un peu plus de générosité. Un bon travail forfaitaire sérieux ne peut se faire qu'avec une bonne et sérieuse clientèle. Trad. H.O.

Les sélectionneurs de semences – les laissés pour compte du battage à forfait?

La culture de céréales pour production de semences connaît ses propres lois. Dans ce domaine, le succès ou la faillite d'une entreprise dépend non seulement de l'exécution des façons culturales et des soins donnés à des semences d'élite, mais aussi du maintien de la pureté des variétés et des délais de récolte. L'exploitation de Bernhard (à g.) et Ueli Messer est située à Zanggenried, Amt Fraubrunnen BE. Cette région est connue pour son excellent blé – la circonscription de Fraubrunnen est considérée depuis toujours comme le grenier du canton de Berne – ainsi que pour ses exploitations d'apprentissage. Dans l'interview qui va suivre, les frères Messer nous décrivent leurs expériences faites avec le battage à forfait et les solutions adoptées.

TA: De quelle façon avez-vous organisé votre exploitation?

BM: Nous exploitons environ 32 ha dont 28 ha sont arables. Les cultures représentent



chaque année environ 3,5 ha de betteraves sucrières, 3,5 ha de pommes de terre de semences, 4,5 ha de pommes de terre de consommation, 8 ha de maïs-grain prévu pour la production de CCM et 8 ha de blé d'hiver pour la multiplication de semences. L'étable est occupée par onze vaches de la race tachetée noire dont les veaux sont élevés autre part sur la base de contrats ap-

propriés. La porcherie suffit pour environ 60 truies d'élevage.

TA: Quel est l'effectif de la main-d'œuvre?

BM: Mon frère Ueli s'occupe principalement des truies et moi des vaches, mais nous nous partageons les travaux des champs. En ce moment, une aide se charge des travaux du ménage. En automne, une femme vient parfois nous aider pour le triage des pommes de terre de consommation.

TA: Les pointes et charges de travail indubitablement très hautes exigent assurément une mécanisation intégrale et une organisation judicieuse de toutes les opérations. Avez-vous trouvé une formule appropriée aux circonstances?

BM: Une conduite d'exploitation satisfaisante dépend d'actions raisonnées appliquées avec la souplesse nécessaire. Si des problèmes se présentent, ils doivent être discutés en commun en vue d'examiner avec soin les avantages et désavantages d'une nouvelle situation avant de prendre une décision. Pendant les périodes de pointe, nous travaillons en commun avec nos voisins. Cette entr'aide s'est avérée particulièrement utile pendant ce printemps caractérisé par un mauvais temps exceptionnel.

UM: Vu que nous ne disposons que d'un minimum de main-d'œuvre, le degré de mécanisation de notre exploitation n'est certainement pas excessif. Nous possédons toutefois une planteuse automatique ainsi qu'une arracheuse combinée pour pommes de terre. La récolte des betteraves sucrières ainsi que celle du maïs-grain sont confiées à un entrepreneur; nous n'effectuons que la fumure et les mesures de protection des plantes. Pour la culture céréalière, nous nous servons d'un semoir de 3 m de large muni d'un traceur automatique pour passages ouverts. En fait de tracteurs, nous disposons d'un IHC de 80 CV et d'un MF de 35 CV qui ont respectivement 5 et 20 ans d'âge.

TA: Il est évident que l'entrepreneur agricole joue un grand rôle dans votre organisation d'exploitation. Qu'exigez-vous de lui?

BM: En premier lieu, nous tachons d'effectuer un travail des meilleurs et des plus rapides, qu'il s'agisse des semaines ou des récoltes.

L'entrepreneur agricole doit être aussi accommodant et sociable que nous-mêmes vis-à-vis de lui.

UM: Le succès de la multiplication des semences céréalières dépend avant tout d'une récolte faite au bon moment.

TA: Peut-on admettre que l'on dispose d'un nombre suffisant de moissonneuses-batteuses prêtes à l'emploi dans cette région?

BM: Cela devrait effectivement être le cas, car il existe dans notre zone de clientèle trois grands entrepreneurs agricoles qui possèdent une vingtaine de moissonneuses-batteuses au total. Malheureusement, il n'est pas toujours facile de s'assurer au bon moment des machines bien nettoyées, et cela a déjà causé des pertes dues à des mélanges de variétés de céréales.

TA: Auriez-vous donc acquis une propre machine?

BM (en riant): Non, aucunement. Un achat de ce genre ne pourrait pas entrer en ligne de compte pour des raisons personnelles et financières. Nos calculs l'ont prouvé à plusieurs reprises. Il n'est pas non plus question de nous associer avec des voisins qui produisent tout autant de blé de semence, car une telle solution ne serait pas rentable même sur une base d'environ 20 ha.

TA: Comment avez-vous résolu ce problème?

BM: Un membre de notre association de sélectionneurs possède une machine de 4,5 m. Il est donc lui-même multiplicateur de semences et ne connaît que trop bien les problèmes du métier. Il se charge désormais du moissonnage-battage de la plupart de nos champs et si possible d'abord de tous ceux de la variété A, ensuite ceux de la variété B et ainsi de suite.

(suite à la p. 303)



LISTE DE POINTS A OBSERVER POUR PREPARER LA MOISSONNEUSE-BATTEUSE

Type M-B:	Mesures	Responsable pour cette machine:			Mesures
Année de construction:					
No plaque d'immatr.:					
Prête à l'emploi le:					
Date d'exécution:					
MOTEUR		Mesures: Ch = changer M = monter C = contrôler			
Huile anti-corrosion	Ch				
Niveau d'huile	C				
Batterie (charger)	M				
Filtre à air - niv. d'huile	C			Températures des paliers	C
- cartouche filtrante	C			Contrôler fonctionnement:	
Oter bouchon du filtre à air				- embrayage mécanisme coupe	
Oter bouchon tuyau d'échappem.				- embrayage du batteur	
Syst. de refroidissement/ eau de refroidissement	C			- vidage de la trémie à grain	
Ajouter produit anti-gel					
Courroie trapéz. - état	C			- variateurs courr. trapéz.	
- tension	C			- régl. pos. du rabatteur	
Remplir carburant				Vitesse rotation tte charge	
Désaérer inst. à injection				- moteur	C
Essai: faire tourner moteur				- batteur	C
RELEVAGE HYDRAULIQUE				- tire paille	C
Niveau d'huile	C			- arbre des secoueurs	C
Conduites et boulonnages	C			DIRECTION / ROUES	
Tuyaux (fissures/usures)	C			Pneus / pression	C
Nettoyer cylindres hydraul.				Serrer boulons des roues	
Contrôle bon fonct. du syst.				Niv. d'huile boîte à vitesses	C
DISPOSITIF DE COUPE/BATTEURS				Niv. d'huile transm. finales	C
NETTOYAGE / HACHAGE				Niv. d'huile commandes auxil.	C
Tendre courroies trapézoid.				Contrôles de fonctionnement:	
Tendre chaînes				- direction (méch./hydr.)	
Régler embrayages surcharge				- embrayage	
Boucher ouverture sur:				- freins	
- élévateurs				- entraînement hydrostat.	
- trémie à grain				Moissonneuses-batt. déclives:	
- vis sans fin				- équilibrage d'inclinaison	C
				- éléments de sécurité	C

	Mesures	En ordre/exécuté	Encore à faire	Voir remarques		Mesures	En ordre/exécuté	Encore à faire	Voir remarques
INSTALLATION ELECTRIQUE					PIECES DE RECHANGE				
Eclairage	C				compléter	C			
Inst. de clignoteurs	C				REGLER MACHINE POUR 1er GENRE DE CEREALES				
Inst. d'avertissement	C								
Phares de travail	C				TRAV. ADMINISTRATIF				
Syst. de supervision électron.	C				Ass. resp. civile	C			
CABINE					Ass. casco	C			
Aération/Climatisation	C				Ass. avarie de la machine	C			
Inst. radio: Emetteur	C				Permis de circulation				
Récepteur	C				Plaques d'immatriculation				
Témoins pour le contrôle machine/moteur	C				Autorisation spéciale SECURITE ROUTIERE				
Organes de commande	C				Dispositifs de protection	C			
Extincteurs de feux	C				Signalisation selon LCR	C			

REMARQUES

La liste présente tient compte des points et mesures importants qui ne doivent, en aucun cas, être oubliés lors de la préparation de la M-B. Si la machine a été l'objet de nettoyages méticuleux après la saison et que tous les travaux de service furent effectués, les travaux préparatifs pour la nouvelle campagne ne devraient pas prendre trop de temps.

Cette liste peut également être utilisée pour des travaux d'entretien courants durant la saison. Dans ce cas, il s'agit d'observer uniquement les positions correspondantes.

Vous pouvez commander d'autres listes A 4 moyennant envoi d'une enveloppe affranchie et adressée auprès du Secrétariat central de l'ASETA.

Adresse: ASETA, case postale 53, 5223 Riniken AG
Reproduction interdite

ASETA - Service technique

Nous avons mis ce système en pratique pour la première fois l'année passée, et les résultats obtenus correspondaient tout à fait à notre attente. Non seulement des pertes financières dues à des mélanges de variétés, mais aussi des inconvénients résultants de dates de récolte inopportunnes ont pu être évités dans la plupart des cas. A part cela, il était plus facile de coordonner et simplifier le déroulement de la moisson et des livraisons de grain.

TA: Payez-vous davantage pour ce genre de service excellent selon toute apparence?

BM: Non. Notre collègue s'en tient également aux prix d'orientation publiés. L'année passée, nous avons payé Fr. 330.– par ha moins certains rabais accordés pour des parcelles particulièrement grandes et une absence de verse.

TA: Est-ce que des hausses de prix illicites sont courantes dans votre région?

BM: Pour autant que je sache, les entrepreneurs de notre région se sont entendus entre eux. Les tarifs résultent vraiment de calculs mixtes tenant compte à la fois de normes de la FAT et des tarifs des entrepreneurs. De temps en temps, des propriétaires de moissonneuses-batteuses fixés en-dehors de notre district cherchent à acquérir des clients en offrant des réductions de prix considérables. Mais à quoi servent-elles si elles ont comme conséquence une détérioration de la qualité du travail? Même un rabais de 50 francs par hectare de blé battu ne compenserait pas les pertes d'égrenage ou autres qui pourraient se chiffrer à quelques centaines de francs par hectare.

TA: Vous confiez donc l'ensemencement et la récolte des betteraves sucrières et du maïs-grain également à un entrepreneur. Quelle est la situation dans ce cas?

BM: Depuis des années, c'est toujours la même entreprise qui s'en charge et la qualité du travail continue à répondre à nos exigences. Tout changement serait donc injustifié.

TA: Comment organisez-vous le stockage et les livraisons des céréales de semence?

BM: Nous livrons directement du champ au centre de ramassage pour céréales de Lyssach. La quantité escomptée et la date doivent être notifiées à l'avance afin d'éviter des délais et stationnements inutiles lors des livraisons.

TA: Comment envisagez-vous l'avenir de votre exploitation?

BM: A la longue, le contingentement du lait nous forcera probablement à renoncer au bétail laitier. Nous estimons que la production de porcelets gagnera en importance. Dans le domaine de la mécanisation, et pour le moment, nous nous bornons à faire des achats de remplacement. Dans la culture, nous tentons comme par le passé de réaliser des rendements de pointe. Il n'est pas exclu que nous adopterons certains nouveaux procédés tels que des semis directs, l'épandage d'engrais liquides, etc. s'ils s'avèrent avantageux.

TA: Avez-vous l'ambition de devenir un membre du «Club des cents»?

BM (souriant d'un air entendu): Je suis convaincu que ce but n'est plus très éloigné, vu le standard qu'atteignent les nouvelles sélections. C'est certainement un fait que diverses exploitations ont réalisé l'année passée des rendements moyens bien supérieurs à 90 kg par are. Inutile de dire que de tels résultats ne peuvent être atteints que dans des sites de pointe exceptionnels et à l'aide de mesures de fumure et de protection des plantes optimales.

Trad. H.O.

Avez-vous signalé le dernier changement de véhicule à moteur agricole au Service cantonal des automobiles et à votre compagnie d'assurance?

Indépendance uniquement au prix de leur propre moissonneuse-batteuse?

Les statistiques établies en 1980 indiquaient que 5121 moissonneuses-batteuses desservaient une surface totale de 177'000 ha. Cela représentait une moyenne nationale légèrement inférieure à 35 ha. La moyenne était de 29 ha dans le canton de Vaud, de 38 ha dans le canton de Berne et de 40 ha dans celui de Zurich. Le degré d'emploi annuel pris comme base par la FAT pour une machine de 3,0 m correspond cependant à 65 – 80 ha. On peut donc se demander ce qui induit des agriculteurs à acquérir leur propre moissonneuse-batteuse malgré la surabondance manifeste de ce genre de machines. «Technique Agricole» a questionné à ce sujet le maître-agriculteur Fritz Hebeisen établi à Matte, 3366 Bettinghausen BE.



TA: Pourriez-vous nous décrire brièvement votre exploitation?

FH: Nous avons pris à bail la ferme de nos parents. L'exploitation a été remembrée et mesure presque 25 ha. Environ 10 ha consistent en herbages dont 3,5 ha sont des pâturages permanents. Le troupeau de bovins comporte 38 UGB dont 24 consistent en vaches laitières. Une vingtaine de truies fournissent les porcelets que nécessite notre entreprise d'engraissement. Les travaux aux champs sont pratiquement entièrement

mécanisés. Je possède aussi ma propre moissonneuse-batteuse.

TA: Quels genres et quelles quantités de céréales battez-vous dans votre exploitation?

FH: A part de l'épeautre, du blé d'hiver et du colza pour la vente, nous produisons de l'orge d'hiver et de l'avoine en tant que fourrages concentrés du domaine pour les vaches et les porcs. En tout, cela représente 8 hectares.

TA: Pourquoi avez-vous décidé d'acquérir une moissonneuse-batteuse?

FH: En 1960, mon père avait acheté une première moissonneuse-batteuse à plate-forme d'ensachage qui forma bientôt la base d'une entreprise forfaitaire. Après la mort de mon père, soit dès 1964, cette machine ne fut plus utilisée en dehors du domaine parce que nous manquions de main-d'œuvre. Ce n'est qu'après avoir terminé mon apprentissage agricole en 1973 que je me suis remis à battre du grain pour des voisins. A partir de 1979, il fut de plus en plus difficile, ou même impossible, de se procurer des pièces de rechange pour une machine vieille de 16 ans. Il fallait donc me décider soit à renoncer à accepter des travaux à forfait ou bien à acheter une nouvelle machine.

TA: Le taux d'utilisation de l'ancienne moissonneuse-batteuse étant déjà plutôt insuffisant, nous voudrions savoir pourquoi vous avez néanmoins tenu à la remplacer?

FH: Je peux faire valoir plusieurs raisons. En principe, je tenais à garder mes voisins en qualité de clients fidèles, et j'ai toujours été un conducteur de moissonneuse-batteuse enthousiaste. A part cela, je tenais à rester indépendant et à pouvoir récolter mon blé quand bon me semblait, c'est-à-dire au moment de la maturité du grain et sans attendre mon tour ou le bon vouloir

d'un entrepreneur. A ceci vint s'ajouter l'offre très avantageuse d'une machine d'occasion ayant seulement 6 ans. Elle avait toutefois été mal entretenue et dut être révisée à fond au prix de 7000 francs.

TA: Croyez-vous que cette indépendance s'avère économique au cours des années?

FH: Oui, car j'avais pu bénéficier d'une chance exceptionnelle en achetant un modèle très répandu pour lequel les pièces de rechange ne feraient guère défaut pour les années à venir. En plus, je pouvais toujours m'adresser à un excellent mécanicien spécialisé en machines agricoles qui réside dans le voisinage. Il est connu pour son expérience et la rapidité de ses services. Je suis convaincu que cette moissonneuse-batteuse est d'autant plus économique que nous nous trouvons dans une zone limite de la culture céréalière où les brouillards prematurés ainsi que les précipitations abondantes nous forcent à profiter de courtes périodes de beau temps pour éviter des pertes dues à une germination sur pied. Le fait que nous disposions d'une propre moissonneuse-batteuse nous a permis de réduire très sensiblement nos frais de séchage et de battage.

TA: Peut-on donc admettre que le nombre des moissonneuses-batteuses est particulièrement élevé dans votre région?

FH: Oui, en effet, on compte non moins d'une quinzaine de ces machines dans un rayon de 7 km. Leur taux d'utilisation est forcément relativement bas, et une forte proportion de petites parcelles contribue également à une mécanisation peu rationnelle de la récolte. Cette forte densité de moissonneuses a aussi l'inconvénient de créer une capacité excessive de machines. De nombreux agriculteurs tentent alors de récolter quelques ares de céréales additionnelles très éloignées pour des prix dérisoires qui ne couvrent pas même les frais.

TA: Quels prix de battage exige-t-on dans votre région?

FH: La plupart des propriétaires de moissonneuses-batteuses se basent sur les recommandations de leur association locale. Je m'y conforme moi-même, mais concède cependant des rabais plus libéraux à ma fidèle clientèle. En revanche, ces voisins viennent nous donner un coup de main en cas de besoin et il s'agit vraiment d'une entraide fort utile.

D'autre part, je suis absolument convaincu que tous mes clients tiennent beaucoup plus à un travail prompt et irréprochable qu'à des tarifs réduits. Mais s'il s'agit de battre à brève échéance la récolte d'un autre ou de remplacer un entrepreneur en difficultés, il va de soi que je m'exécute dans la mesure du possible. Dans des cas pareils, il importe de faire preuve de loyauté en appliquant les mêmes tarifs que l'autre entrepreneurs.

TA: Vous n'aspirez donc pas à obtenir à tout prix un taux d'utilisation supérieur pour votre machine?

FH: Je bats actuellement au moins 30 ha. Du point de vue charge de travail, je considère que 40 à 50 ha seraient une surface optimale. Mais je n'ai nullement l'intention de forcer les choses et certainement pas en abaissant mes tarifs. A la longue, c'est probablement celui qui est le mieux capable d'organiser les services et qui fournira un travail prompt et satisfaisant qui aura le dessus. C'est l'unique moyen de s'assurer une clientèle permanente, et c'est avant tout une confiance mutuelle qui prime sur d'autres considérations.

TA: Vous comptez donc posséder une de ces 5000 moissonneuses-batteuses aussi à l'avenir?

FH: Si les conditions au moment donné sont aussi favorables qu'en 1979, je remplacerai probablement ma vieille machine. La qualité du service après-vente du fournisseur jouera également un rôle important; on apprend souvent des choses désagréables à ce sujet.

TA: Etes-vous entièrement satisfait?

FH: Certainement! Nous avons la chance de pouvoir bénéficier d'un excellent service de réparation de machines agricoles. Monsieur Schär dispose d'un vaste stock de pièces de rechange et reste pratiquement en permanence à notre disposition pour exécuter des réparations urgentes. Je dois à ses services prompts et sûrs de pouvoir satisfaire mes propres clients dans les délais convenus.

TA: Parlons brièvement des livraisons de grain. Comment ont-elles lieu dans votre exploitation?

FH: Je dispose de trois grands silos de stockage et d'une installation de séchage.

Celle-ci date de 1964 et avait été acquise parce que la livraison des céréales mises en sacs de la Confédération ne pouvait avoir lieu qu'après un certain délai. Le séchoir à grains n'est toutefois plus en usage depuis assez longtemps surtout parce que nos clients qui s'en servaient livrent désormais uniquement du grain pris directement au champ. Quant à moi, je me sers de mes silos en guise de magasins intermédiaires afin de pouvoir profiter des suppléments accordés en cas de livraisons retardées. Pendant le reste de l'année, les silos servent à stocker des céréales fourragères, car les aliments concentrés destinés au bétail bovin et aux porcs sont préparés à la ferme à l'aide d'un moulin transportable.

Trad. H. O.

La page des nouveautés

Motoculteurs pour professionnels et amateurs

Les motoculteurs et tracteurs Universal Goldoni, représentés en Suisse avec succès depuis 12 ans par la firme Ernest Messer SA, sont particulièrement connus pour leurs performances, leur qualité et leurs nombreuses possibilités d'utilisation. Des problèmes difficiles ont pu être résolus particulièrement dans les secteurs du jardinage, de la culture maraîchère et vinicole à l'aide de quelques appareils spéciaux supplémentaires.

Le nouveau *motoculteur Jolly 571* représente une alternative réelle à la motohoue. Cet

appareil satisfait à tous les désirs. Équipement standard: Moteur à essence à 4 temps 5,1 kW, 3 vitesses avant et 1 marche arrière, roues réglables en continu, mancherons pivotants sur 180°. Elle peut être équipée d'une fraise (27-70 cm), d'une barre de coupe, d'une tondeuse à gazon, d'un chasse-neige et d'une remorque. Grâce à cette riche gamme d'accessoires, cette machine est avantageuse et intéressante pour chacun. D'autre part, tous les monoaxes Goldoni sont livrés avec stop-moteur et système de verrouillage de la marche arrière.

Conseil, vente et service par: Ernest Messer SA, 4704 Niederbipp et 1510 Moudon.



Nettoyeurs à haute pression et à eau froide basés sur une technique de pointe

Les spécialistes de la WAP SA ont introduit dans leurs nouveaux nettoyeurs agricoles à haute pression WAP L 3000 des connaissances et développements connus dans les milieux professionnels.

Ils ont notamment mis au point une pompe radiale à grand rendement entièrement nouvelle dont le taux de frottement particulièrement bas permet d'économiser de l'énergie,