

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 81 (2019)

Heft: 11

Rubrik: Marché

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>



Le groupe Kverneland suit de près les débats publics sur le thème de la protection des plantes. Ils pourraient avoir une influence sur les programmes de recherches et développement, remarquent Kazunari Shimokawa (à g.) et Arild Gjerde (à d.). Photos: Roman Engeler

« Notre souhait est de fournir un jour une gamme complète »

Kverneland existe depuis 140 ans. Taillanderie mécanique au départ, elle ajouta assez rapidement des charrues aux faux, avant de devenir, plus tard, un fournisseur d'une gamme complète d'outils aratoires. Depuis 2012, Kverneland appartient à Kubota. *Technique Agricole* s'est entretenu de ces évolutions et des perspectives futures avec Kazunari Shimokawa, patron du groupe Kverneland et de Kubota Europe, et avec Arild Gjerde, responsable de la distribution et du marketing.

Roman Engeler

Technique Agricole: notre entretien se déroule aux Pays-Bas, à Nieuw-Vennep, où se trouvent l'usine de pulvérisateurs et d'outils de fertilisation, ainsi que le centre technologique pour le développement des systèmes de contrôle électronique et Isobus de Kverneland. Quelle est l'importance de ce site pour le groupe Kverneland? Kazunari Shimokawa: Ce site est extrêmement important pour le groupe Kverneland. Vous le soulignez, c'est notre base

pour les techniques de traitement et de fertilisation; Nieuw-Vennep accueille depuis longtemps aussi notre département de mécatronique. Cette usine a une longue tradition dans la mécanisation agricole et est aujourd'hui le siège de Kubota Europe, incluant les unités commerciales Tracteurs, Génie civil, Moteurs et Pièces détachées. Grâce à sa situation privilégiée, proche des infrastructures de transport, Nieuw-Vennep est aussi le lieu où Kverneland et Kubota organisent de fréquentes réunions.

Les origines de ce site remontent aux années 1950; c'est, ou c'était, l'usine-mère de Vicon. Kverneland a, ces dernières années, rationalisé les marques jusqu'à les réduire à «Kverneland» et «Vicon». Quelle est votre stratégie relativement à ces deux enseignes? Quelles machines sont aujourd'hui proposées sous quelles couleurs?

Kazunari Shimokawa: Kverneland veut conserver ses marques historiques et

leurs stratégies de distribution propres. Les machines pour la production fourrière et la protection des plantes sont en principe disponibles sous les deux marques « Kverneland » et « Vicon ». Arild Gjerde : C'est de la situation du marché régional et de nos canaux de distribution, mais aussi de l'évolution historique, que découle la prééminence de l'une ou l'autre marque.

Il y a cependant aussi des machines vendues sous les couleurs de Kubota. Tous les produits du groupe existent-ils aussi en orange ?

Kazunari Shimokawa : Oui, l'ensemble de l'offre du groupe Kverneland, plus de 350 machines, existe aussi en orange Kubota qui est déjà disponible sur plusieurs marchés européens. Son extension se poursuit. Arild Gjerde : Stratégiquement parlant, notre priorité est de proposer aux vendeurs de machines et aux agriculteurs de chaque pays un assortiment de produits large et attrayant. Partant de ce principe, nous devons décider s'il est économiquement avantageux, sur un marché déterminé, de proposer des machines et des équipements de notre nouvelle marque Kubota, parallèlement aux enseignes traditionnelles « Kverneland » et « Vicon ».

Sur de nombreux marchés, dont la Suisse, les tracteurs et les équipements du groupe Kubota sont commercialisés séparément. Les choses vont-elles changer ?



Kazunari Shimokawa occupe des positions dirigeantes depuis 1982 chez Kubota. Depuis le début de 2019, il est président et directeur général de Kverneland Group et de la Holding de Kubota en Europe.

Kazunari Shimokawa : Actuellement, les instruments que nous fabriquons sous les marques « Kverneland » et « Vicon » sont distribués en Suisse par notre importateur Ott Machines agricoles SA. Et c'est Ad. Bachmann qui s'occupe des tracteurs. Pour l'heure, nous n'avons nullement l'intention de changer. Et nous n'envisageons pas non plus de vendre en Suisse des machines et des équipements autres que des tracteurs sous la marque Kubota.

Des commerçants locaux se voient contraints par leur fournisseur « full-lineur » de limiter leur activité aux seuls produits qu'il leur propose. Allez-vous aussi imposer une exclusivité à vos concessionnaires ?

Kazunari Shimokawa : Nous sommes très attachés à des partenariats forts, où les deux parties s'impliquent. Ce genre de situations, ainsi que les plans d'évolution et les modifications dans nos réseaux font toujours l'objet de discussions avec nos partenaires commerciaux. Les réalités locales jouent partout un rôle important, raison pour laquelle il est possible d'appliquer certains modèles avec succès en un lieu, mais qu'ils ne fonctionneront pas ailleurs. Et cela vaut précisément pour votre question concernant les exclusivités commerciales. L'aspect essentiel pour nous, Kverneland et Kubota, est d'entretenir un lien et un esprit d'équipe puissants, étroits et au final profitables avec nos partenaires distributeurs.

Il y a trois ans, Kubota reprenait le constructeur américain Great Plains. Comment cette entreprise a-t-elle été intégrée au sein de Kverneland et Kubota ?

Arild Gjerde : Great Plains et Kverneland possèdent chacun un riche assortiment de machines et d'outils très complémentaires. Great Plains est surtout focalisé sur la technologie américaine, tandis que Kverneland a une approche européenne en matière de machinisme et d'agriculture. Concernant la distribution, nous avons déjà fusionné les structures sur certains marchés, comme en Russie ou en Ukraine. Dans d'autres pays, nous utilisons le réseau d'une des marques pour mieux placer les produits de l'autre. Mais nous continuons à mettre l'accent sur la promotion des deux noms.

Les synergies que vous espériez se sont-elles réalisées, ou reste-t-il un potentiel d'optimisation ?

Kazunari Shimokawa : Il y a bien entendu quantité de synergies entre ces deux constructeurs. Et il en surgira encore. C'est un processus permanent. Je pense en première ligne à la recherche & développement. En outre, on peut envisager d'implanter des composants communs sur les outils de préparation du sol et les semoirs, même si, au final, les machines doivent répondre à des besoins différents. Je vois un grand potentiel dans la numérisation en lien avec l'agriculture « intelligente » ou celle de précision, qui font appel à des dispositifs électroniques, des capteurs, des ordinateurs ou des systèmes de communication.

La marque Great Plains sera-t-elle maintenue ?

Kazunari Shimokawa : Oui, bien sûr, car Great Plains est non seulement réputée sur bien des marchés, mais aussi parce qu'elle est un partenaire de distribution important pour Kubota en Amérique du Nord. D'une manière générale, je pense qu'il reste suffisamment d'espace pour développer chacune de nos marques.

Kverneland a réalisé l'an dernier passé 500 millions d'euros de chiffre d'affaires. En ajoutant Great Plains, on atteint 840 millions d'euros. Cela vous satisfait ?

Kazunari Shimokawa : On peut considérer le chiffre d'affaires isolément, mais aussi la part de marché. Concernant les ventes, c'est un bon résultat mais pas suffisant relativement à nos attentes et à nos objectifs. Notre but est de nous hisser au premier rang dans le secteur des équipements de culture. (sourire).

Vous vous êtes déjà fixé une échéance ?

Kazunari Shimokawa : Non, mais comme nous venons de le dire, nous voulons mieux exploiter le potentiel de synergies entre Kverneland et Great Plains, ce qui doit, au final, procurer des avantages à l'ensemble de la chaîne, jusqu'au client, et améliorer nos ventes.

Quels sont les marchés qui vont le mieux ? Ceux qui vont moins bien ?

Arild Gjerde : Fondamentalement, le marché du machinisme agricole possède un caractère cyclique auquel obéissent les ventes. Pour le moment, l'Europe faiblit un peu, sauf la France et la Scandinavie. L'Est se porte mieux et nous venons de gagner des parts de marché en Russie.



Arild Gjerde est directeur du domaine «Distribution et marketing» au sein du groupe Kverneland.

Et la situation en Suisse ?

Arild Gjerde : Nous sommes extrêmement contents. Notre distributeur, Ott Machines agricoles SA, fait vraiment du bon boulot.

Et qu'en est-il relativement aux différents groupes de produits ?

Arild Gjerde : Nous observons des progrès dans tous les groupes de produits. Mais je ne voudrais pas le cacher, ça pourrait encore mieux aller pour certains. Nous sommes, par exemple, très bien placés avec nos groupes de produits traditionnels, à l'instar des charrues.

Concernant l'évolution de vos ventes ces prochaines années, avez-vous un chiffre concret à dévoiler ?

Arild Gjerde : Notre objectif déclaré est d'améliorer de 2 % par an nos parts de marché. Nous sommes convaincus de disposer des produits et d'une organisation de distribution adaptés à cet objectif.

Et vous comptez sur la croissance interne ou sur de nouvelles acquisitions pour atteindre vos buts ?

Arild Gjerde : Nous pensons être en mesure d'atteindre cet objectif grâce à notre croissance interne, donc sans acquérir d'entreprises. Aux Etats-Unis, par exemple, nous disposons grâce à Kubota d'un accès au domaine de la production herbagère.

Kazunari Shimokawa : Nous exerçons bien entendu une veille permanente sur le marché et restons à l'affût de possibles acquisitions. Et si une occasion devait se présenter qui corresponde à nos objectifs, nous ne la laisserions sûrement pas passer.

On entend dire et redire que Kubota veut devenir fournisseur d'un assortiment complet de machines agricoles. Mais il lui manque encore des grandes machines de récolte et des tracteurs de la catégorie de puissance supérieure. A quoi faut-il s'attendre ces prochaines années ?

Kazunari Shimokawa : La stratégie de Kubota est claire; elle veut accéder au rang de «fullliner», spécialement en Europe. Un élément important de cette stratégie est l'accès aux segments de matériels que vous évoquez. Je sais que de nombreuses spéculations circulent, y compris sur d'éventuelles reprises d'entreprises.

Kubota a engagé une coopération avec le canadien Buhler et sa marque Versatile, et doit ainsi accéder à la technologie des très grands tracteurs. Quand verra-t-on arriver les premiers modèles en Europe ?

Kazunari Shimokawa : Comme déjà dit, nous souhaitons étendre la palette de nos produits avec des tracteurs de grande puissance. Cette collaboration avec Buhler et ses tracteurs Versatile est pour nous un processus d'apprentissage particulier, sur ce que nous devons faire avec de tels tracteurs. Mais pour l'instant, nous nous limitons au marché nord-américain. Nous allons certainement élargir ce processus à l'Europe. Mais chaque chose en son temps. Les exigences commerciales, précisément dans ce segment de tracteurs, sont différentes en Amérique du Nord et en Europe.

Buhler appartient majoritairement au constructeur russe Rostelmash. D'autres coopérations avec lui sont-

elles envisageables ? Je pense aux moissonneuses-batteuses ou aux ensileuses.

Kazunari Shimokawa : C'est un sujet qui pourrait arriver un jour sur le tapis...

Bouclons la boucle et revenons aux équipements phytosanitaires fabriqués à Nieuw-Vennep par Kverneland. En Europe, il y a pas mal de pressions de l'opinion contre les traitements chimiques. Certains de vos concurrents se sont alliés avec des spécialistes du sarclage. Y a-t-il des activités en ce sens chez Kverneland ?

Kazunari Shimokawa : Kverneland observe bien sûr de très près cette évolution pour être en mesure de déterminer les projets prioritaires de recherches et de développement. Le désherbage mécanique va gagner en importance hors du bio, dans une agriculture conventionnelle particulièrement orientée vers l'écologie et la durabilité. Le désherbage mécanique est aussi en phase avec notre agriculture de précision, que nous avons bien développée.

Arild Gjerde : Nous devrons compter avec une régulation de plus en plus strictes dans le domaine de la protection des plantes. Comme vient de la dire Kazunari Shimokawa, le groupe Kverneland suit attentivement ces évolutions. Une extension du désherbage mécanique peut contribuer à apporter une solution. Quand le temps sera venu, Kverneland aura sûrement des solutions à offrir.

A quelle échéance peut-on escompter voir les premières machines ?

Kazunari Shimokawa : Malheureusement, je ne suis pas encore en mesure de vous le dire.



Kazunari Shimokawa et Arild Gjerde considèrent que le groupe Kverneland est sur la bonne voie pour augmenter ses ventes et conquérir des parts de marché.



Le robot de traite aux coûts d'exploitation les plus bas

Lely Astronaut A5

La dernière génération du robot de traite Lely est particulièrement conviviale, offre un confort maximal pour les vaches et est extrêmement durable. Il offre les coûts énergétiques ainsi que les coûts de service les plus bas et bénéficie de la plus longue durée d'amortissement. Des innovations telles que le bras hybride et le concept I-Flow en font le robot de traite le plus vendu en Suisse et dans le monde.

LELY CENTER Härkingen, info@sui.lelycenter.com oder 032 531 5353



www.lely.com/haerkingen



**SUISSE
TIER**

Nationale Fachmesse
für Nutztierhaltung

MESSETHEMA
TIERGESUNDHEIT



Aussteller,
Anwendungsbeispiele,
Fachvorträge und
Neuheiten bereits
jetzt online
entdecken unter
suissetier.ch

22.-24.11.2019
Messe Luzern

Des assistants prêts en tout temps

La nouvelle génération de tracteurs Claas comporte différents systèmes d'assistance pour épauler le conducteur. Elle inclut aussi des mises à jour du moteur en lien avec le niveau 5 d'émissions, plus quelques nouveautés concernant la cabine.

Johannes Paar*

Parmi les fonctionnalités électroniques présentées par Claas ces dernières années, bon nombre sont désormais assez abouties pour passer à la fabrication en série, comme le système d'assistance de tracteur « Cemos ». Pour 2020, la plupart de ces fonctionnalités sont disponibles dès la gamme des « Arion 500 ». Il y a quelques semaines, Claas a donné pour la première fois à la presse spécialisée l'occasion d'essayer le « Cemos » au champ. Premier constat: ce système va augmenter significativement le rendement, même pour les chauffeurs expérimentés. Quand, sur proposition de « Cemos », on modifie un seul paramètre, comme la pression de gonflage des pneus ou le lestage, l'effet sur l'augmentation de la puissance ou l'économie de carburant s'affiche sur le terminal après quelques mètres de course.

*Johannes Paar est rédacteur en chef de la revue autrichienne *Landwirt*.

Le conducteur dialogue avec « Cemos » pour gérer ses propositions, puis les accepter ou les refuser. « Cemos » n'émet pas que des propositions pour le tracteur mais aussi pour l'outil attelé, pour autant que ce dernier reconnaisse le système. Selon son constructeur, « Cemos » sera disponible dès décembre 2019 pour tous les tracteurs Claas à transmission à variation continue et dotés du « Cebis-Touch ». Le concept de commande « Cebis » a été développé plus avant. La nouveauté essentielle est l'affichage Isobus à l'écran, dans une zone modifiée et qui peut être configurée séparément. Les moteurs ont été adaptés à l'étape 5 en matière d'émissions. D'autres améliorations concernent des détails en cabine, destinés à faciliter le travail et à le rendre plus confortable.

Le « clou » du grand salon

Cependant, ces jours-ci à l'Agritechnica à Hanovre (D), le nouveau « Xerion Trac T »

et ses quatre trains de chenilles est certainement la vedette la plus visible du stand Claas. Ses trains de chenilles ne sont pas une production « maison », comme c'était le cas jusqu'à présent, mais ils sont fabriqués par Zuidberg. Leur largeur de 760 mm permet d'atteindre une surface d'appui totale au sol de 4,72 m². Pour pouvoir résister aux efforts latéraux dans les virages, les essieux des véhicules sont renforcés. Avec ces « Xerion » supplémentaires, Claas veut contribuer à réduire le patinage ainsi que le compactage du sol (+25 % de surface d'appui), mais aussi conquérir de nouveaux clients. Comme jusqu'à présent, la série comprend trois types. Le nouveau modèle de base, le « Xerion 4200 », développe 20 kW (27 chevaux) de plus. Claas veut optimiser les coûts d'utilisation de ce gros tracteur en allongeant les intervalles d'entretien et en réduisant le régime du moteur.

Les nouveaux tracteurs fleurons de Claas ont désormais aussi des trains de chenilles. Photos: Johannes Paar



Sur le « Xerion », le système de traitement des gaz d'échappement (niveau 5) est intégré au concept du véhicule; c'est nouveau. Idem pour les garde-boue arrière et leurs nouveaux projecteurs, les touches des commandes extérieures et le concept d'utilisation. Les éléments centraux de la cabine, l'accoudoir et ses commandes, le terminal tactile « Cebis », les nouvelles fonctionnalités, les sièges en cuir et la climatisation en option sont repris de la gamme « Axion ». Le conducteur du « Xerion » y trouve désormais l'environnement commun aux Claas.

« Axion Terra Trac » en série

La firme de Harsewinkel (D) a présenté l'« Axion 900 Terra Trac » une première fois en 2017. Sa production en série commence actuellement à l'usine du Mans (F). Contrairement aux « Xerion » à chenilles, sur l'« Axion », le train « Terra Trac » est à suspension intégrale et il a été entièrement conçu par Claas, à l'instar des trains équipant les machines automotrices de la marque. À quelques différences près toutefois, comme la roue d'entraînement plus grande pour augmenter la capacité de traction, la transmission renforcée et les jantes à rayon de conception nouvelle pour un meilleur autonettoyage. Ces trains chenillés peuvent osciller de, respectivement, +8° et -15°, ce qui garantit un bon contact avec le sol et un roulement très doux. On s'en aperçoit bien en circulant en diagonale par rapport au sens du travail. Ces trains de

chenilles existent en trois largeurs et deux longueurs: 635 mm et 1865 mm; 735 mm et 2250 mm; 890 mm et 2250 mm. Les véhicules intégralement chenillés ont un comportement similaire à celui d'un char d'assaut, avec le risque de brassage de terre et de pertes de traction dans les virages. Le conducteur d'un « Axion Terra Trac » peut compter sur une assistance bien dosée du freinage directionnel des chenilles, dont il peut sélectionner la puissance (trois niveaux) via l'écran du « Cebis ». Il peut aussi régler la hauteur du point de traction des outils, dans une fourchette de quelques centimètres, en agissant sur le point de rotation excentrique du train de chenilles pendulaire. Selon les ingénieurs de Claas, l'« Axion » à train de chenilles offre 15 % de traction supplémentaire du train arrière, une surface d'appui supérieure de 35 %, et il réduit de moitié la pression au sol.

Nouveautés sur les « Arion »

Sur les sept modèles de la gamme intermédiaire « Arion 500/600 », de 125 à 205 chevaux, les nouveautés sont en nombre limité. Les moteurs quatre-cylindres de 4,5 litres des « Arion 500 » et six-cylindres de 6,8 litres des « Arion 600 » ont été adaptés à l'étape 5. Par rapport à l'étape 4. La technique de traitement des gaz d'échappement demeure. Sur le six-cylindres, le régime de ralenti est réduit à un très sobre 650 t/min.

La cabine bénéficie d'améliorations de détails et de nouvelles options: siège « Dual MotionAktiv » en tissu ou en cuir, nouvelles variantes de radios avec ou sans micro externe, lucarne de toit s'ouvrant vers l'arrière, vitre arrière teintée pour réduire le rayonnement solaire direct sur le dos du conducteur, volant standard ou à gainage de cuir.

Une prise d'air comprimé près de l'échelle d'accès pour les opérations de nettoyage, des nouveaux feux de route de rechange et des gyrophares ainsi qu'un raccordement Isobus sur le relevage avant complètent cet ensemble. La majeure partie de ces éléments sont aussi disponibles sur la gamme des gros tracteurs « Axion ».



Le train « Terra Trac » de l'« Axion » est à suspension intégrale. Il a été mis au point en interne chez Claas, comme les chenilles des récolteuses automotrices de la marque.

Le terminal « Cebis » à fonction tactile peut désormais afficher les outils Isobus, les images des caméras, etc..





Le «Lintrac 130», qui pourrait un jour remplacer le «Geotrac 124», offre plus de performances et de confort. Photos: LDD

Et de trois pour le «Lintrac» !

Lindner lance le «Lintrac 130», troisième de ses modèles à transmission à variation continue. Doté d'un nouveau moteur, il offre plus d'espace et une visibilité panoramique.

Johannes Paar*

Fin octobre, Lindner a fêté le lancement de son «Lintrac 130». Le concept de ce tracteur n'a pas changé depuis sa première présentation en 2013 : transmission ZF à variation continue avec commande «LDrive» et direction sur les quatre roues en option. Selon le constructeur, plus de 80 % des modèles Lintrac sont livrés avec cet équipement. Par rapport à la direction sur roues avant, la direction intégrale réduit le rayon de braquage d'environ 2 m et offre quatre modes de conduite: contre-braquage, en crabe, fauchage et manuel.

Successeur du «Geotrac»?

Avec ses 136 chevaux, le «Lintrac» est spécialement conçu pour les combinaisons de fauchage et de pressage-enrubbannage, pour les transports, ou encore pour l'utilisation de chasse-neige larges et

de gravillonneuses dans la voirie. Selon le fabricant, il est non seulement plus solide, mais aussi plus rapide et plus facile à manier grâce à sa nouvelle commande d'arrêt active, à son grand écran tactile «IBC-Monitor Pro» et au «TracLink-Smart». D'après le constructeur encore, il pourrait être un successeur logique du «Geotrac 124», raison pour laquelle une attention particulière a été accordée à la compatibilité matérielle avec le «Geotrac». Le relevage et les régimes de prise de force sont adaptés en conséquence. Le chargeur frontal du «Geotrac 124» se monte sur le «Lintrac 130», qui atteint 40 km/h à un régime moteur de 1780 tr/min ou, en option, 50 km/h à 1970 tr/min.

Pour les gros travaux

Le «Lintrac 130» est plus grand que le «Lintrac 110». Son empattement est plus long de 8 cm et il mesure 4 cm de plus en hauteur. Il peut aussi emmener 500 kg de plus: Lindner a augmenté le poids total

autorisé à 8500 kg et la charge sur l'essieu avant à 3500 kg. Les Tyroliens évaluent son poids propre à 4520 kg en équipement standard.

Le capot abrite le dernier-né des moteurs Perkins «Synchro». Le bloc moteur et le carter d'huile sont renforcés. Ils ont une nouvelle structure optimisée en termes de vibrations et de bruit. Le moteur de 3,6 litres développe 136 chevaux et, avec son catalyseur à oxydation diesel, son filtre à particules et sa technologie SCR, il satisfait à l'étape 5 en matière d'émissions.

Le couple maximal de 530 Nm est atteint à 1500 tr/min. L'échappement a été déplacé. Il était à gauche, il passe à droite, derrière le montant de la cabine où il est à peine visible pour le conducteur. Les ingénieurs ont également rangé l'ensemble du système de post-traitement des gaz d'échappement sous le capot afin d'éviter d'empêtrer sur le champ de vision du conducteur.

*Johannes Paar est rédacteur en chef de la revue autrichienne «Landwirt».

Dispositif d'arrêt actif

Jusqu'ici, le conducteur devait garder le pied sur le frein pour maintenir le Lintrac à l'arrêt. Le nouveau modèle est muni d'un arrêt actif et s'arrête sur tout terrain sans qu'il faille actionner la pédale de frein. Bien que le tracteur soit toujours doté d'une transmission à variation continue ZF « TMT11 », elle a été renforcée et offre de nouvelles fonctions en plus de l'arrêt actif. C'est pourquoi les Tyroliens l'appellent « TMT11.2 ». À la place du verrouillage de sécurité mécanique des deux petits « Lintrac », Lindner a installé un verrouillage de sécurité électrohydraulique sur leur grand frère. Ce frein automatique à ressort offre une sécurité supplémentaire dans les conditions imprévisibles sur des terrains en pente. Le nouveau logiciel de transmission permet désormais d'effectuer le freinage dégressif souvent demandé par les clients. Comme sur le « Lintrac 110 », le mode « High-Traction » est disponible lorsqu'une puissance de traction accrue est requise dans les montées. Entre les essieux, l'espace des deux côtés est suffisant pour installer une console pour chargeur frontal ou des superstructures pour les cultures spéciales.

Davantage de confort

Les développeurs ont également apporté de nombreuses modifications à l'habitacle. Il offre une meilleure visibilité panoramique, plus d'espace, une position assise différente et une meilleure protection contre le bruit. De l'extérieur, on remarque les grands rétroviseurs et les nouveaux feux de signalisation et de position, tous en technologie LED. En version standard, la cabine est équipée d'une suspension mécanique. Sur les véhicules dotés d'un compresseur, on peut

obtenir en option des amortisseurs pneumatiques pour la cabine et une suspension de l'essieu avant.

À l'intérieur de la cabine, le regard est attiré par le nouveau tableau de bord, le siège avec encore plus de possibilités de réglage et les nouveaux matériaux. Innovant, l'écran tactile « IBC-Monitor Pro » peut être utilisé comme un smartphone ; il est plus grand, plus clair. Les informations importantes s'affichent au centre, les autres indications dans les bords. La commande « LDrive » dans l'accoudoir n'a pas changé. L'accoudoir, agrandi et remodelé, est plus confortable. Tout comme les pièces de garniture, il contribue à améliorer la qualité de l'habitacle.

En dépit des nombreuses améliorations, l'augmentation du prix du « Lintrac 130 » devrait rester modérée, selon Lindner. La version de base du tracteur sera disponible à partir de 90 000 francs. Le premier

Le « Lintrac 130 » en chiffres

Moteur: Perkins « Synchro », 4-cyl. de 3,6 l, 136 ch (selon ISO 14396), étape 5.

Transmission: ZF « TMT11.2 » à variation continue, 40 km/h (50 km/h en option), avec « High-Traction » portant la force de traction à 78 kN.

Direction: essieu arrière orientable à 20° ; 4 modes de direction (option).

Hydraulique: contrôle de relevage électronique ; circuit à détection de charge 200 bar, 88 ou 100 l/min.

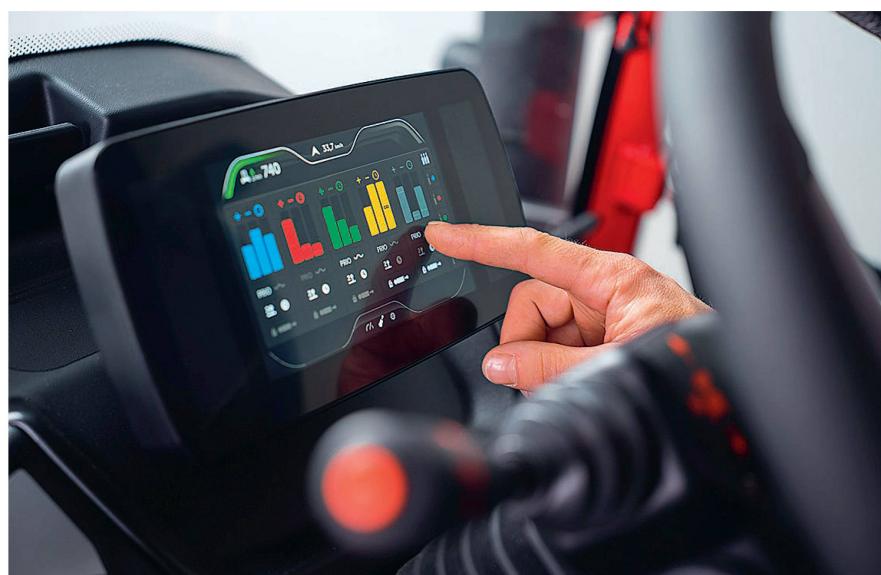
Poids propre: 4520 kg.

Poids total: 8500 kg.

Prix: dès CHF 90 000.– (hors TVA).

Données du constructeur

« Lintrac 130 » sera livré à temps pour le début de la prochaine saison d'ensilage et de fenaçon.



Le « Lintrac 130 » dispose d'un écran plus grand et plus clair avec commande tactile.



Pour plus d'informations, contactez votre concessionnaire LEMKEN ou vos représentants LEMKEN:

Karl Bühler, GSM: 079 8 24 32 80, Email: k.buehler@lemken.com

Andreas Rutsch, GSM: 079 6 06 00 05, Email: a.rutsch@lemken.com

LEMKEN
The Agrovision Company

« Alp Innovation Trophy »

En créant l'« Alp Innovation Trophy », les revues *Landwirt* et *Technique Agricole* partent à la découverte d'innovations prometteuses pour l'agriculture de montagne. Ce concours est ouvert aussi bien aux entreprises qu'aux « inventeurs privés ».

Roman Engeler et Johannes Paar*



Les revues spécialisées *Landwirt* et *Technique Agricole* lancent l'« Alp Innovation Trophy 2020 ». Ce concours devrait servir à découvrir et à promouvoir des innovations technologiques de pointe conçues

pour les équipements d'agriculture de montagne. Peuvent y participer les entreprises ayant récemment mis sur le marché des développements dans ce secteur, ainsi que des particuliers ayant créé et fabriqué un outil intéressant.

L'« Alp Innovation Trophy » est appelé à être organisé tous les deux ans et le prix sera remis pendant le congrès « Ma-

chinisme agricole en zone alpine », dont la première édition aura lieu en avril 2020 à Feldkirch, en Autriche.

Objectifs

Le concours vise à :

- optimiser et simplifier les procédures de travail dans les régions de montagne ;
- renforcer l'efficacité et l'ergonomie ;
- réduire l'utilisation de ressources non renouvelables ;
- augmenter la durabilité et le taux d'utilisation des équipements ;
- améliorer la sécurité des machines pour les utilisateurs.

Ces objectifs servent aussi de critères d'évaluation pour les innovations proposées. Celles-ci doivent exister à l'état de prototype ou de série, de sorte que les membres du jury puissent les voir et les tester.

Les développements doivent avoir été réalisés durant les deux années précédant le congrès « Machinisme agricole en zone alpine ». Pour l'édition de 2020, cette période court donc entre avril 2018 et décembre 2019.

Modalités d'inscription

Pour s'inscrire à l'« Alp Innovation Trophy », il suffit d'envoyer un dossier présentant l'innovation par courriel ou par courrier ordinaire à *Technique Agricole* (adresses indiquées dans l'impressum). Ce dossier doit inclure une description brève du produit, des informations claires sur son aspect inédit et ses avantages, ainsi que trois photos ou une séquence vidéo.

L'envoi de la candidature implique la transmission des droits de publication aux deux revues. Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 15 janvier 2020 au plus tard.

Jury

Tous les projets seront évalués par un jury composé de rédacteurs des deux revues, ainsi que de représentants d'instituts de recherche, du milieu agricole et de services de prévention des accidents. Le jury effectuera une présélection. Dans un deuxième temps, les lectrices et les lecteurs de *Landwirt* et de *Technique Agricole* seront invités à voter pour leurs favoris.

Le nom de l'innovation distinguée par l'« Alp Innovation Trophy » sera communiqué lors du congrès « Machinisme agricole en zone alpine » qui se déroulera le 1^{er} avril 2020 à Feldkirch. ■

*Johannes Paar est rédacteur en chef de la revue autrichienne *Landwirt*.



Votre spécialiste pour la récolte du fourrage

IMPRESS 155 VC PRO presse enrubanneuse

- Polyvalence d'utilisation : Que ce soit dans des conditions humides ou sèches
- Qualité de fourrage maximale : Ramassage propre et coupe courte unique
- Confort : Entretien ergonomique de la barre de coupe
- Fiabilité : Technologie LIFT UP pour un flux naturel

PÖTTINGER SA, CH-5413 Birkenstock (Argovie),
Mellingerstrasse 11, Téléphone +41 56 201 41 60,
info@poettinger.ch, www.poettinger.ch

 **PÖTTINGER**

LA NOUVELLE SÉRIE 5D MY19.



Jusqu'à 102 PS ✓

Hauteur de cabine dès 2.39 m départ usine ✓

A partir d'un poids de 3'290 kg ✓

Véritables freins sur 4 roues ✓

L'ATTENTE EST TERMINÉE, LA NOUVELLE SÉRIE 5D MY19 EST ARRIVÉE.

Avec la nouvelle série 5D MY19, les agriculteurs suisses peuvent s'appuyer sur une machine éprouvée et robuste, qui brille désormais sous une nouvelle forme et avec de nombreux atouts techniques. La série 5D MY19 est toujours confortable et sûre grâce à 3 vitesses sous charge, à son inverseur sous charge muni du système Stop&Go et aux véritables freins sur les 4 roues. Avec une hauteur minimale de 2,39 m départ usine, la série 5D MY19 est toujours adaptée pour les bâtiments bas. Afin de maintenir les coûts de maintenance et d'entretien aussi faible que possible, la série 5D MY19 renonce délibérément à l'additif AdBlue. Ainsi, même la dernière génération n'a besoin que de diesel comme carburant. Confiez votre configuration individuelle à votre concessionnaire Deutz-Fahr ou directement à notre responsable des ventes :

- Région Suisse Romande: Fabien Spielmann 079 776 00 90

DEUTZ-FAHR, le partenaire de confiance !