

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 82 (2020)
Heft: 9

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>



Sean Lennon bénéficie d'une petite vingtaine d'années d'expérience chez New Holland, dont cinq comme responsable du segment des tracteurs. Il dirige maintenant le secteur européen du machinisme agricole du groupe. Photos: Heinz Röthlisberger et Idd

Établissement d'une différenciation des marques

Sean Lennon a été désigné vice-président des opérations commerciales en Europe par New Holland au début de cette année. *Technique Agricole* s'est entretenu avec lui de la marche actuelle des affaires et de ses objectifs.

Roman Engeler

Technique Agricole : Début 2020, vous avez été nommé vice-président des opérations commerciales en Europe par New Holland et, à ce titre, vous êtes responsable des activités européennes du groupe dans la branche agricole. En quoi consiste exactement votre fonction ?

Sean Lennon : Concrètement, j'assure la direction des ventes et du marketing pour le marché européen, un marché qui s'étend de l'Irlande à l'Ukraine et du nord de la Scandinavie au sud du continent. Dans certains cas, je travaille avec des importateurs indépendants, alors que dans d'autres, nous avons des réseaux de distribution.

Vous travaillez depuis 18 ans pour New Holland. Dans quels départements de cette entreprise étiez-vous en poste auparavant ?

J'ai débuté ma carrière chez New Holland à la fin de mes études supérieures en 2002. J'étais une sorte de « docteur volant », entendez par là un technicien itinérant du service après-vente. Pendant dix ans, j'ai voyagé en Asie, dans le Pacifique, au Proche-Orient et en Afrique. Cette période m'a apporté une expérience très enrichissante. J'ai ensuite vécu cinq ans en Suisse, à Lugano, au service commercial de New Holland pour les marchés dont je viens de vous parler. Mais même à cette époque, je passais

plus de temps en déplacement qu'au bureau. Puis, en 2015, j'ai été transféré à Basildon, en Angleterre, et j'y ai repris la direction de la division des tracteurs New Holland au niveau mondial. Au début de cette année, le patron de New Holland, Carlo Lambro, m'a annoncé que je devrais reprendre le secteur du machinisme agricole en Europe.

Et vous avez répondu : « Super, je le fais immédiatement ! » ?

Cette promotion représente un grand saut en avant pour moi, mais également un très grand défi. C'est un poste en Europe certainement très envié par de nombreuses personnes de notre entreprise.

Vous avez dû endosser votre nouveau rôle au début de la pandémie de coronavirus. Quel est l'impact de cette crise sur les activités de New Holland ?

J'aimerais d'abord dire que cela a été un point de départ intéressant. Nous en ressentons aussi les effets dans cette interview : je suis assis à la maison en Angleterre, notre responsable de la communication se trouve à Turin, vous êtes en Suisse, et nous communiquons par vidéo-conférence. La première chose importante pour moi, c'était de prendre rapidement toutes les mesures de sécurité nécessaires dans nos entreprises. Nous avons ensuite dû trouver des moyens pour venir en aide à nos concessionnaires et à nos clients finaux. Tout cela a donné lieu à une avancée dans le domaine de la numérisation. Et nous pourrions continuer à en profiter plus tard.

Où cette pandémie a-t-elle eu le plus d'impact pour New Holland et où en a-t-elle eu le moins ?

Le sud de l'Europe, en particulier l'Italie et l'Espagne, a été particulièrement touché aux mois d'avril et de mai, nettement plus que le nord. Concernant la production, il fallait absolument recevoir en temps et en heure les pièces nécessaires à la fabrication de nos machines. Cela a représenté un défi et demandé des ajustements et des modifications quotidiens au sein de nos usines.

Un changement est survenu chez CNH Industrial, la maison mère de New Holland. Le directeur général Hubertus Mühlhäuser a démissionné peu de temps après son entrée en fonction, ce qui a surpris dans la branche. Que représente ce départ pour vous et pour les activités de New Holland ?

Ce bouleversement à la tête de notre organisation n'a pas eu de conséquences majeures grâce à Suzanne Haywood, la présidente du conseil d'administration de CNH Industrial, qui a repris les fonctions au pied levé et qui les assurera jusqu'à la nomination d'un nouveau PDG. Les mesures stratégiques entamées sous la direction de Hubertus Mühlhäuser pour le groupe CNH Industrial sont restées à l'ordre du jour et seront mises en œuvre, avec toutefois du retard sur le calendrier prévu en raison des conditions actuelles.

Vous venez d'évoquer des mesures stratégiques. Pourriez-vous nous les décrire plus en détail ?

Cette stratégie, qui porte le nom de « Transfer2Win », englobe toute une série de mesures individuelles pour l'ensemble du groupe. Les éléments essentiels pour l'Europe et le machinisme agricole portent sur le développement de la numérisation et des combustibles alternatifs. Vient ensuite la différenciation des marques, avec un positionnement plus clair sur le marché.

Force a été de constater ces dernières années que les marques du groupe, à savoir Case IH, New Holland et Steyr, ont eu une forte tendance à la différenciation, avant de faire un peu marche arrière. Où en

Nous avons l'ambition de devenir le numéro 1 des moissonneuses-batteuses en Europe. Notre « CR 10.90 » détient encore un record du monde.

sommes-nous aujourd'hui et vers quoi se dirige-t-on ?

Je pense que nous nous redirigeons aujourd'hui vers une différenciation plus forte. Cela variera toutefois d'un groupe de produits à l'autre. La distinction entre les moissonneuses-batteuses, par exemple, est nette depuis longtemps. La marque New Holland dispose maintenant aussi d'un modèle exclusif de tracteurs depuis le lancement du « T5 Dynamic Com-

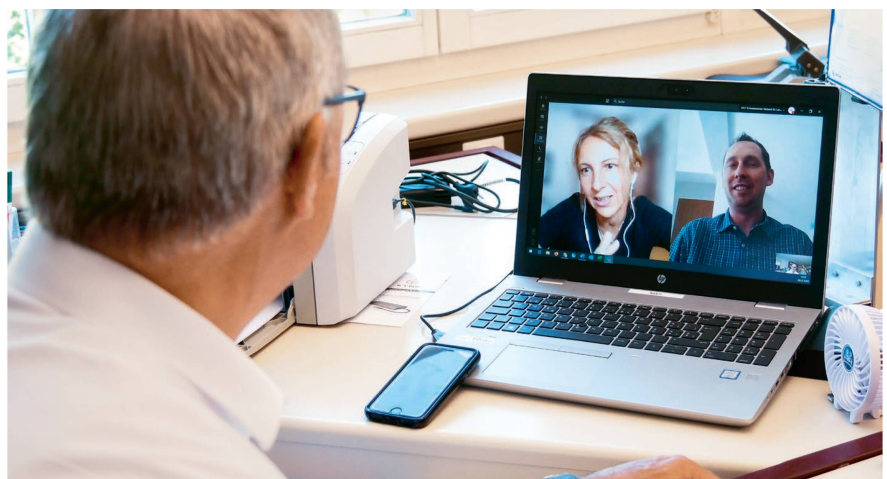
mand ». Certains segments resteront peu touchés par la diversification parce que, pour des raisons de coûts, il est plus intéressant de développer une seule fois ce type de machines et de les produire en plus grand nombre.

Au salon Agritechnica 2019, il a été annoncé que Steyr deviendrait la marque premium des tracteurs CNH Industrial. Qu'est-ce que cela signifie pour New Holland ?

New Holland ambitionne clairement une position de constructeur proposant un assortiment complet. Nous disposons déjà d'un large éventail de machines et nous allons continuer à le développer. Comme je l'ai déjà mentionné, New Holland proposera toujours des modèles exclusifs de tracteurs.

Passons aux gammes de produits. Concernant les tracteurs, on parle maintenant beaucoup des motorisations alternatives. Depuis plusieurs années, New Holland ne cesse pas de présenter des innovations et prototypes dans ce domaine. Où en est New Holland dans ces développements aujourd'hui ?

Ces projets restent d'actualité, nos ingénieurs y travaillent. Je dois toutefois avouer que nous avons un peu de retard sur le planning. La priorité concerne actuellement le tracteur au méthane dont la production en série pourra bientôt débuter. Vous en entendrez parler sous peu ! En dehors de cela, nous nous penchons également sur les motorisations électriques et celles à l'hydrogène. Dans ces domaines, nous avons la chance de profiter de nom-



« New Holland veut avoir du succès en qualité de distributeur proposant un assortiment complet d'équipements agricoles », a annoncé Sean Lennon lors de l'interview qu'il a accordée à *Technique Agricole*.



« Le tracteur au méthane est dans les starting-blocks. Il est nécessaire d'avoir en catalogue d'autres machines qui utilisent cette technologie pour qu'elle puisse réellement s'imposer sur le terrain », explique Sean Lennon.

breuses synergies au sein de CNH Industrial (FPT et Iveco). Ces technologies ne seront toutefois introduites dans le secteur agricole que sur le moyen terme.

Concernant le tracteur au méthane, s'agit-il toujours du modèle «T6.180» et quelle sera sa principale utilisation ?

Oui, nous commencerons par le tracteur au méthane «T6.180». Nous savons toutefois qu'il faut un segment plus large de machines équipées de ce type d'entraînement pour pouvoir les imposer sur le marché. Ces machines pourraient être utilisées sur les exploitations d'élevage disposant de leur propre production de biogaz.

Les véhicules autonomes constituent l'un des autres domaines. Ici aussi, nous entendons parler depuis un certain temps d'études conceptuelles menées par votre entreprise. Continuez-vous à y travailler ?

Oui, nous poursuivons dans ce sens. Le projet de tracteur autonome se trouve cependant encore au stade de l'innovation. Comme les constructeurs automobiles, nous nous référons au classement des cinq niveaux d'automatisation. Le niveau 5, c'est-à-dire l'autonomie totale, reste l'objectif déclaré. Mais nous en sommes encore loin. La commande automatisée des machines agricoles progressera plus vite. Sur ce plan, nous avons déjà présenté il y a trois ans un système pour moissonneuses-batteuses, capable d'optimiser lui-même les réglages du battage.

Quels sont vos objectifs stratégiques pour des machines de récolte telles que les presses à balles carrées, les ensileuses et les moissonneuses-batteuses ?

Nous avons l'ambition de devenir le numéro 1 des moissonneuses-batteuses en Europe. Aujourd'hui nous restons les détenteurs d'un record du monde avec notre «CR 10.90». Quant à notre concept de séparation «Crossover» que nous venons de lancer, il nous a certes permis de combler une lacune dans notre offre, mais il constitue aussi un grand pas en avant. Les premiers retours relatifs à l'utilisation dans la pratique sont très encourageants. J'ai déjà mentionné les innovations relatives aux réglages automatiques de ces machines. Elles nous aideront également à atteindre notre objectif. Nous avons également largement progressé avec le nouveau concept d'entraînement pour les presses à balles carrées «HD» présenté l'an dernier, après avoir négligé quelque peu ce segment et perdu en compétitivité au cours des dernières années.

Par ailleurs, nous disposons actuellement d'une solide gamme d'ensileuses. Par le passé, l'ensileuse était un des fleurons de New Holland. Après avoir perdu un peu de terrain ces derniers temps, nous sommes décidés à le récupérer. Nous lancerons plusieurs activités de marketing dans cette optique.

Il y a près de quatre ans, CNH Industrial a repris la maison Kongskilde. Depuis lors, ce fabricant produit également des machines aux couleurs de New Holland. Comment a évolué cette activité ?

Je vais être franc : c'est un véritable défi ! Nous avons déjà récolté quelques succès, surtout dans le nord de l'Europe. Précisément là où Kongskilde était déjà bien établi chez les concessionnaires et les clients. Mais nous devons encore faire un effort pour rallier davantage de nos concessionnaires à ce segment de machines. Les nouveautés que nous présenterons à la fin de cette année et au début de la prochaine nous y aideront certainement. Nous nous sommes fixés pour objectif de proposer un assortiment complet et nous déploierons notre stratégie dans ce sens. Nous sommes cependant parfaitement conscients que nous aurons besoin de plus de temps pour le faire.

Peut-on s'attendre à des machines New Holland spécifiques à ce segment ?

Oui, c'est notre objectif et nous proposerons bientôt ce type de machines sur le marché, comme je l'ai déjà confirmé.

CNH Industrial a récemment lancé la marque ombrelle «AgXtend» sous laquelle il propose différentes solutions dans le vaste domaine de la digitalisation. L'«AgXtend» sera-t-il mis à la disposition de toutes les marques du groupe ?

L'«AgXtend» est une sorte d'incubateur pour les nouvelles technologies en agriculture et en machinisme agricole. Ces technologies compléteront de plus en plus nos machines existantes. Les applications correspondantes seront mises à la disposition de l'ensemble des marques CNH Industrial, ainsi que de tous les partenaires commerciaux.

Qu'est-ce que New Holland offre en plus dans le domaine de la digitalisation ?

J'aimerais à ce sujet évoquer le tracteur «T8 Genesis» que nous avons présenté à Aggri-technica 2019 où l'agriculteur, la machine et le concessionnaire sont connectés en réseau. «IntelliView Connect» permet d'accéder à distance aux données de performance du tracteur. Grâce à «Remote Assistance», l'atelier peut surveiller la flotte de machines de son client et déterminer l'entretien nécessaire, sans devoir se rendre sur place. Lors de la pandémie du coronavirus, nous avons constaté l'importance du fonctionnement d'un tel réseau et la possibilité de réduire ainsi considérablement les temps d'indisponibilité des machines.

Dans quel secteur de produits prévoyez-vous encore un potentiel de développement important pour New Holland ?

Il est difficile de donner un exemple concret de produits. Fondamentalement, New Holland veut faire de son positionnement en fournisseur de gamme complète un succès. Comme déjà évoqué, nous avons un certain retard à rattraper et nous nous sommes fixés des objectifs très ambitieux concernant les machines de récolte à grande échelle, de même que pour les tracteurs dont nous voulons augmenter les parts de marché. Je suis convaincu que nous y parviendrons avec notre portefeuille actuel de produits. Nous voulons consolider notre position dans le secteur des outils attelés. Mais nous parlons ici d'un processus à moyen voire long terme.

FARMX

**Optimisez
vos coûts machines
et facilitez-vous la vie**

**Locations
Réservations
Plannings
Décomptes**

www.farmx.ch



*Ne payez que si vous encaissez!
Gratuit pour les simples locataires*

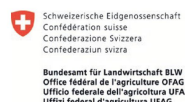
Partenaires



Maschinenring



Soutiens





En Europe, John Deere possède déjà plus de 50 000 véhicules équipés du système de télémétrie « JDLink ». La marque est ainsi capable de proposer entre autres un service d'entretien à distance. Photo : John Deere

Tout sera plus smart

Pour de nombreux constructeurs de matériels agricoles, la pandémie de coronavirus donne une avancée extraordinaire à la numérisation de l'agriculture. Beaucoup d'entre eux ont fortement développé leurs offres et services dans ce domaine ces derniers temps.

Roman Engeler

John Deere a annoncé récemment que plus de 50 000 machines étaient déjà équipées du système « JDLink » en Europe. Grâce à la plate-forme « Telematics », Claas permet une visualisation rapide et en temps réel des statuts et des réglages de la machine. Le constructeur donne aussi la possibilité de documenter simplement et automatiquement tous les travaux des champs et de récolte. Fendt met en avant le « Fendt Connect » et offre le chargement indépendant du site pour les données des machines sur presque tous les appareils imaginables. Chez Case IH, l'outil de télémétrie se nomme « AFS Connect ». Ces quelques exemples démontrent la stratégie actuelle des constructeurs pour le développement de la digitalisation de l'agriculture. Bien que cette tendance ait commencé alors que personne ne savait ce qu'est un coronavirus, la pandémie actuelle semble avoir donné un coup d'accélérateur à la numérisation.

Loin et pourtant si proche

« Les machines de la plupart de nos clients ont pu fonctionner au moment du

confinement parce que nous avons développé notre « Connected Support » de manière conséquente tout au long de ces dernières années », affirmait Markwart von Pentz, président de la division Technique agricole de John Deere, lors d'une

vidéo-conférence avec des journalistes spécialisés. Toujours selon John Deere, les agriculteurs étaient dans un premier temps très réticents à laisser les ingénieurs ou les agents contrôler à distance et en ligne l'état de leurs machines. Nombre d'entre eux le ressentaient comme une pression du constructeur qui pourrait réunir des preuves de mauvaises manipulations à même d'engendrer des pertes de garantie.

Le constructeur américain constate que ce scepticisme s'est atténué entretemps et que les avantages de ces systèmes sont maintenant reconnus dans la pratique. En outre, la crise du coronavirus, avec les restrictions liées aux mesures sanitaires, a compliqué la tâche des techniciens qui ne pouvaient plus se déplacer aussi simplement pour examiner une machine. Elle a toutefois stimulé le développement des télésystèmes. En effet, les techniciens ont pu détecter les erreurs à distance, réparer les dérangements et assister les chauffeurs pour les réglages des machines. Les pannes ont pu être réparées rapidement sans contacts rapprochés avec les clients.

Avertissement d'experts invisibles

La technique est en développement constant. Les « avertissements d'experts » sont aujourd'hui la discipline reine du soutien à distance. L'outil « Expert Alerts » de John Deere a déjà terminé la phase de test. Proposé maintenant pour la pratique, il indique les éventuels problèmes et les réparations à effectuer suffisamment tôt pour que les mesures qui s'imposent puissent être prises. Il se base sur des données rétrospectives et anonymes ainsi que sur des algorithmes afin de



Sur sa solution de télémétrie « Telematics », Claas donne la possibilité d'intégrer les données collectées par les machines attelées aux tracteurs. Photo : Claas

Aperçu de la pratique

L'entrepreneur Christian Giger, de Sevelen (SG), compte dans sa clientèle environ 300 exploitations agricoles avec plus de 1700 parcelles. Il utilise depuis longtemps la télémétrie et les outils d'agriculture intelligente (du moins une partie) proposés par son fournisseur de matériel (dans ce cas John Deere). Il peut ainsi voir depuis son bureau à tout instant l'emplacement des machines utilisées et les travaux qu'elles effectuent. Grâce au signal RTK, il est renseigné sur les limites et les éventuels obstacles de chaque parcelle. Ceci permet aux chauffeurs d'avoir un accès simple aux données de leurs parcelles et d'effectuer les travaux avec plus de sécurité. En cas de besoin, Giger peut se connecter directement sur les terminaux de ses véhicules et corriger

certains paramètres. Les informations nécessaires à la facturation ainsi que les données agronomiques comme les rendements et la qualité des récoltes sont relevées électroniquement. Leur transfert dans les logiciels de traitement n'est toutefois pas encore direct.

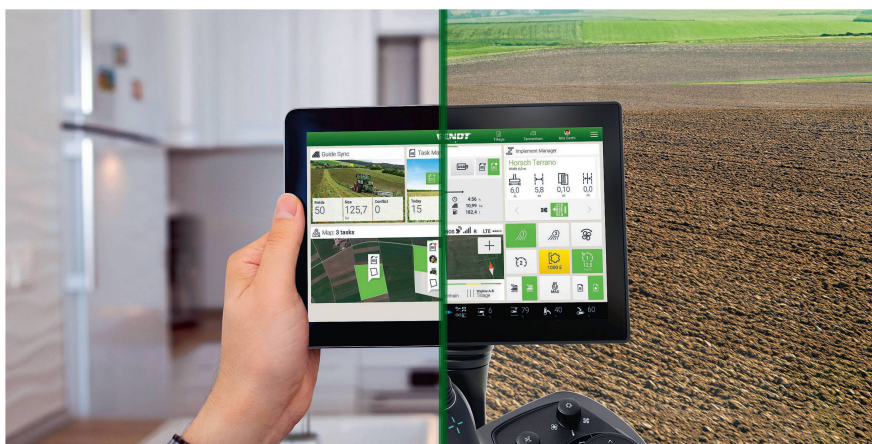


détecter les erreurs et d'optimiser la machine. Les données sont analysées automatiquement et transmises sous forme d'avertissements au distributeur. À l'ave-

nir, on estime qu'il sera possible d'anticiper les commandes de pièces nécessaires et de les faire livrer avant que la panne ne survienne.



Le portail «AFS Connect» de Case IH propose une gestion précise de l'exploitation, de la flotte et des données en tout temps en utilisant un ordinateur ou une tablette. Photo : Case IH



«FendtOne» relie le lieu de travail (tracteur) au reste du monde (offboard) : l'affichage des données est unifié grâce à une symbolique et à une interface identique. Photo : Fendt

Transfert de données entre les marques

L'échange de données des machines à distance et en temps réel est une chose. À l'avenir, la télémétrie servira en plus à assurer la documentation automatique des travaux des champs ainsi que son transfert. De telles données sont déjà récoltées aujourd'hui ici et là, mais leur traitement nécessite encore souvent un travail « manuel » à cause d'obstacles mis en place par les constructeurs pour en empêcher l'échange.

Claas a fait un pas dans cette direction en concevant sa plate-forme « Telematics ». Il est possible d'y introduire les limites des parcelles. On peut documenter quasiment chaque travail effectué du fait que le positionnement de chacune des machines et l'emplacement des zones traitées sont enregistrés dans le système. Le module « Claas API » permet l'échange de données en direct avec de nombreux systèmes de gestion agricole. Le transfert manuel des données n'est donc plus nécessaire.

De surcroît, Claas offre depuis cet été sur son « Telematics » la possibilité d'afficher et de traiter les données récoltées par les machines connectées d'autres marques, notamment John Deere, Case IH, Steyr et New Holland.

Conclusion

L'agriculture, comme presque toutes les autres branches, a profité de la pandémie de coronavirus pour développer la numérisation. On peut partir du principe que la télémétrie et les autres solutions de smart farming resteront ancrées dans les services proposés dans le domaine du machinisme agricole, même après la fin de la crise sanitaire. Plus les constructeurs seront prompts à développer des systèmes capables de traiter les données d'autres marques, plus leur établissement sera rapide dans la pratique. Ceci est valable même si un certain scepticisme subsiste quant à l'utilisation finale de toutes ces données recueillies. Cette tendance à la digitalisation met aussi une certaine pression sur les importateurs et les concessionnaires. En effet, avant d'investir dans ces systèmes, les utilisateurs se demanderont si leurs fournisseurs seront capables de leur fournir le soutien et le conseil nécessaires à l'utilisation de ces nouvelles technologies. Malgré toutes les possibilités d'entretien à distance et de formation, le client aura encore besoin pendant longtemps de recevoir des conseils de première main de son vendeur.



Une des nouveautés Krone: l'enrubanneuse à balles rondes «EasyWrap 150». Photo: Krone

Une enrubanneuse et d'autres nouveautés

Le spécialiste allemand de matériels de récolte Krone lance sur le marché sa première enrubanneuse solo. Et d'autres nouvelles machines.

Roman Engeler

«Super simple, extrêmement rapide et ultra performante», tels sont les qualificatifs utilisés par Krone lors du lancement de sa première enrubanneuse solo «EasyWrap 150». Cette machine peut enrubanner des balles d'un diamètre de 1 à 1,5 mètre et pesant jusqu'à 1600 kilos. Son bras accouplé au trois-points tourne à 36 tr/min. Deux rouleaux, l'un lisse et l'autre profilé, assurent une rotation parfaite de la balle. La dimension des balles se modifie via une broche située sur le bras ou depuis le terminal. La particularité de l'«EasyWrap 150» est son capteur de rotation qui surveille la position du bras. L'enrubannage est réalisé avec du film de 750 mm de large, pouvant être étiré à 55 % ou à 70 %. Un support est fourni en

option. Parmi les autres fonctionnalités, on peut citer des systèmes de détection de déchirures du film et de changement rapide des rouleaux. La machine peut être pilotée en mode manuel ou automatique.

Deux nouvelles faucheuses

Krone a élargi sa gamme «EasyCut Butterfly» de deux machines sans conditionneurs équipées de série d'un contrôle hydraulique d'appui au sol. La largeur de coupe se règle entre 8,32 et 8,62 mètres pour l'«EasyCut B870» et entre 9,28 et 10 mètres pour l'«EasyCut B1000». L'opérateur peut varier hydrauliquement le taux de chevauchement. Ces faucheuses remplaceront à terme les actuels modèles «B750», «890» et «B970».

Les «Vendro» au lieu des «KWT»

Le concept des faneuses «Vendro» de la gamme d'équipements «Highland» présenté en juin est étendu aux autres faneuses. Les neuf modèles «Vendro» prendront progressivement la place des «KWT». Leur largeur de travail varie de 4,70 à 11,20 mètres. Le suivi du sol est bon grâce aux roues de jauge placées 20 cm plus près des dents (par rapport aux «KWT») et devrait contribuer selon Krone à un ramassage exemplaire du fourrage. On relève d'autres éléments intéressants tels les couleures ravivées, un concept de remisage sécurisé par une bécille brevetée et des stabilisateurs hydrauliques.

«VariPack» aussi sans «Plus»

Avec la «VariPack Plus», Krone a lancé l'année dernière une presse à balles rondes à hautes performances de pressage et de débit. La gamme s'enrichit maintenant de quatre modèles, plus accessibles, tous à quatre courroies sans fin. La «VariPack V165» et la «VariPack V190» sont munies d'un rotor convoyeur ou d'un rotor de coupe («XC» avec 17 couteaux).

Cinquième génération

Krone introduit sa cinquième génération de presses à balles parallélépipédiques «BigPack». Le canal de passage a été rallongé de 20 % et mesure maintenant 3,60 mètres. Ses dimensions, 1270 et 1290, restent inchangées. Les essieux sont de construction plus robuste. Le dispositif de nettoyage a été repensé: on peut désormais nettoyer les noueurs, la table des noueurs ainsi que d'autres parties de la machine. En outre, le dispositif de coupe a été optimisé. Il peut être livré avec 51 ou 26 couteaux et un choix de cinq groupes de couteaux. La préchambre est maintenant contrôlée électroniquement, ce qui devrait augmenter le débit.

Ensileuses en «phase 5»

Les modèles «BigX 480», «530», «580» et «630» ont été repensés de fond en comble. Leurs moteurs MTU six-cylindres passent en phase 5 en termes de dépollution des émissions. De 12,8 et de 14,6 litres de cylindrée, ils peuvent libérer une surpuissance de 50 chevaux grâce au «XtraPower». Plus larges de 25 %, les éclateurs d'un diamètre de 250 mm ont été perfectionnés et pourvus du système innovant «BusaClad» de Busatis, qui permet d'espacer l'affûtage des dents. ■

FENDT

fendt.com | Fendt est une marque mondiale d'AGCO.



Financement spécial pré-saison*

4 ans / 0.4%

* valable sur les commandes de machines de fenaion, presses et remorques autochargeuses reçues d'ici le 31.10.2020. Accompte de 30% et remboursements mensuels.

It's Fendt. Parce que nous comprenons l'agriculture.

GVS Agrar

Im Majorenacker 11
CH-8207 Schaffhausen
info@gvs-agrar.ch
www.gvs-agrar.ch

Suisse romande:
Gaétan Lavanchy
079 638 22 39

1037 ETAGNIÈRES, Etrama SA
1169 YENS, Kufferagri Sàrl
1262 EYSINS, Dubois F. et J. Sàrl
1533 MÉNIÈRES, CVT Mécanique Sàrl
1566 LES FRIQUES, Bovet SA
1663 EPAGNY, Nicolas Jaquet SA
1906 CHARRAT, Etablissements Chappot SA
2854 BASSECOURT, GVS Agrar Jura





La nouvelle série « G » de Valtra, de 105 à 135 chevaux, s'intercale entre les « A » et les « N ». Photos: Valtra

5140 kilos et le poids total de 9500 kilos (charge utile de plus de 4300 kilos). L'empattement atteint 2,55 m.

Transmission 24AV/24AR

Valtra a équipé la série « G » d'une boîte 24AV/24AR (rampantes en option) à quatre plages de vitesses et six paliers de charge. Le frein de stationnement est intégré dans le levier de l'inverseur. La vitesse de travail la plus lente est, selon le constructeur, de 120 mètres par heure. Les modèles « Versu » ne peuvent être commandés qu'avec le monolevier; sur les autres modèles, l'« AutoTraction » rend peu utile la pédale d'embrayage très utile. La capacité de relevage minimale est de 50 kN à l'arrière et de 30 kN à l'avant.

La gamme « G » de Valtra

Valtra a présenté la gamme « G », de tout nouveaux tracteurs à moteurs 4-cylindres. Cette cinquième génération comprend quatre variantes, de 105 à 135 chevaux. Le « G125 » existe aussi en variante Eco.

Heinz Röthlisberger

Les visioconférences se multiplient en cette période de coronavirus. Valtra a aussi utilisé ce canal de communication pour présenter sa gamme de tracteurs « G » à la fin août. Le constructeur finnois la qualifie de « toute nouvelle » et de « première série de la cinquième génération ». D'une puissance s'échelonnant de 105 à 135 chevaux, ces quatre modèles quatre-cylindres pourvus de moteurs Agco de 4,4 litres devraient être très intéressants pour le marché suisse. Ils se positionnent entre les tracteurs des gammes « A » et « N ». Le modèle « G125 » de 125 chevaux se décline aussi en variante « Eco », peu gourmande en carburant.

Différentes variantes

Chaque modèle bénéficie de surpuissance grâce à la fonction « boost ». Ce « Sigma Power » traditionnel de Valtra fonctionne aussi pour la prise de force.

Le moteur est conforme aux normes d'émissions de phase 5. Une gestion électronique et une injection à rampe commune Bosch de 1600 bars offrent une réponse rapide et beaucoup de couple sur une large plage de régimes.

La gamme « G » se compose de plusieurs variantes, les « HiTech », « Active » et « Versu ». S'y ajoutent les kits d'options « Basis », « Komfort », « Technologie » et « Technologie Pro ». Le poids à vide est de

Jusqu'à 110 l/min pour le « Versu »

Les modèles « HiTech » sont munis de circuits hydrauliques à centre ouvert qui débitent jusqu'à 100 l/min. Cette valeur atteint 110 l/min pour les tracteurs « Active » et « Versu » dotés, eux, de circuits à détection de charge (« load-sensing »). Les modèles sont livrés avec jusqu'à quatre distributeurs à l'avant et à l'arrière. Un cinquième distributeur peut être ajouté à l'arrière du « Versu ».

Avec l'interface « SmartTouch »

Les tracteurs de la gamme « G » sont les premiers de la catégorie de puissance de 105 à 135 chevaux à bénéficier de l'interface « SmartTouch » (seulement sur le « Versu ») et des fonctions « Smart Farming ». L'accoudoir « SmartTouch » est désormais présent sur les tracteurs Valtra de 105 à 400 chevaux. La cabine, spacieuse, est généreusement vitrée, avec un toit panoramique. Elle est équipée d'une climatisation, d'un chauffage et d'une prise de recharge USB. Les tracteurs peuvent aussi être dotés d'accessoires pour les travaux forestiers. Valtra annonce que la production en série de la gamme « G » a déjà commencé. ■

La gamme « G » de Valtra en chiffres

Modèle	Puissance (ch/kW)	Avec « boost » (ch/kW)	Couple Nm (avec/sans « boost »)
G105	105/78	110/82	440/470
G115	115/85	120/90	460/510
G125Eco	115/85	125/93	518/555
G125STD	125/93	130/97	520/540
G135	135/100	145/107	550/560

Source: Valtra



Les modèles « Versu » de la gamme « G » peuvent être dotés de l'interface « SmartTouch ».

www.g40.ch



circular en sécurité

Le G40, cours pratique de conduite de véhicules agricoles, de l'Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture peut être suivi dès l'âge de 14 ans.

 www.facebook.com/g40svlt

L'original!
Epruvé et couronné de succès!



SVLT
ASETA

ASETA | SVLT
Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture
Téléphone 056 462 32 00

 **MANITOU**



Gamme agricole

19 modèles - capacité de 2 to à 6 to
Hauteur de levage de 4.35 m à 10 m

BERNARD FREI
soulever → déplacer → transporter



Nouveauté

MLT 420 - capacité de 2 to à 4.35 m
Performance, confort, compacité

Bernard Frei & Cie SA – Rue des Moulins 22 – 2114 Fleurier – 032 867 20 20 – www.bernardfrei.ch



Avec son «8280 TTV» de 287 chevaux, premier de la série «8», Deutz-Fahr complète son offre dans les catégories de grandes puissances. Photos : Deutz-Fahr

287 chevaux et 2 turbos sous un même capot

Deutz-Fahr commercialise un nouveau gros tracteur. Le «8280 TTV» développe une puissance maximale de 287 chevaux. Cet engin à double turbocompresseur comble la lacune entre les séries «7» et «9».

Heinz Röthlisberger

Il y avait la série «7» et la série «9». Et rien entre les deux. Mais c'était avant, avant début septembre et la présentation (en ligne) par Deutz-Fahr du premier tracteur de la série «8», le «8280 TTV», qui vient combler cette lacune entre les «7» (jusqu'à 246 chevaux) et les «9» (à partir de 295 chevaux). Le «8280 TTV», qui sort de l'usine de Lauingen (D), est doté d'un nouveau moteur Deutz 6-cylindres Euro 5 de 6,1 litres. Il développe une puissance nominale de 268 chevaux (puissance maximale 287 chevaux). Par rapport à la série «7», équipée aussi d'un moteur de 6,1 litres, le premier modèle «8» possède un double turbocompresseur. Selon le constructeur, ce système, associé à une rampe commune travaillant sous une pression de 2000 bars, fournira un couple plus qu'appréciable de 1226 newtonmètres (Nm).

Nouvelle chaîne cinématique

Le groupe SDF, propriétaire de Deutz-Fahr, a mis au point une nouvelle transmission à variation continue, la «SDF T7780»; il en dote le «8280 TTV». Dans cette transmission, les ingénieurs ont marié un train planétaire à plusieurs étages avec une unité d'embrayages et deux unités hydrostatiques pour créer une transmission composite inédite. SDF a baptisé cet assemblage en anglais de «Compound». Le fabricant insiste sur l'efficacité de la gestion du flux de puissance qu'on peut attendre d'un tel ensemble.

Un tracteur de 16 tonnes

Le «8280 TTV» a un empattement de 2918 mm; il pèse 10 200 kilos (max.) à vide et son poids total autorisé atteint 16 000 kilos. La capacité du relevage arrière est de 11 000 kilos, contre 5450 ki-

los pour l'avant. L'arrière comporte jusqu'à cinq distributeurs hydrauliques, l'avant deux, tous proportionnels. La pompe à huile délivre 160 l/min (210 l/min en option). Un huitième distributeur est commandé au moyen du petit joystick et peut être utilisé pour des mouvements de précision avec le levier en croix. Le tracteur peut être chaussé de pneus jusqu'à 2,05 mètres de diamètre (des 710/70R42 sont proposés). Une prise de force frontale «Dualspeed» (à deux régimes donc) est disponible. Le «8280 TTV» est muni à l'avant de puissants freins à disques à sec. Le système «Booster Brake» permet d'obtenir un freinage énergétique juste en effleurant la pédale.

Confort et numérisation

La cabine du dernier cri «MaxiVision2», séparée du capot, la suspension intelligente de l'essieu avant à trois niveaux (auto, normal, soft), les amortisseurs pneumatiques de la cabine, la climatisation automatique et les projecteurs de travail LED ajoutent au confort de ce tracteur. Il dispose également de plusieurs possibilités de mise en réseau numérique. Il s'agit notamment de la gestion de flotte «Fleet» de SDF, de l'isobus, d'un nouveau récepteur «SR20» pour le dispositif de guidage SDF «Guidance» et de l'écran «iMonitor3» de 12 pouces. Selon Deutz-Fahr, c'est le plus grand terminal pour tracteur sur le marché; il est également disponible en version 8 pouces. Loin de la haute technologie mais simple et bien pratique, le contrôle des niveaux d'huile est assuré par de bons vieux œilletons transparents!

Le «8280 TTV», un tracteur conçu pour les entreprises et les grandes exploitations agricoles, peut être commandé dès à présent. ■



La cabine offre une vision somptueuse. Un rail de fixation pour des écrans supplémentaires est installé au plafond.

+ fabriqué
en Suisse
Agrar

UNE TECHNIQUE ÉPROUVÉE, RÉSISTANTE À
L'USURE ET FABRIQUÉE EN SUISSE!



ACTUELLEMENT
AVEC RABAIS
PRÉ-SAISONNIER!

Agrar LANDTECHNIK

Hauptstrasse 68
CH-8362 Balterswil
+41 (0) 52 631 16 00
info@agrar-landtechnik.ch
www.agrar-landtechnik.ch

Informez-vous auprès de l'un de
nos 111 partenaires distributeurs.

PLUS DE PUISSANCE VOUS FERAIT DÉCOLLER



BR 800
SOUFFLEUR THERMIQUE

Même les très bons produits peuvent encore être améliorés. Avec le nouveau BR 800, vous disposez maintenant d'encore plus de puissance et de vitesse d'air contre les feuilles, les déchets verts et les débris.

EXCLUSIVEMENT CHEZ VOTRE REVENDEUR

PLUS SUR **STIHL.CH**

STIHL

NOUVEAU