

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 85 (2023)
Heft: 3

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 marché suisse compte des clients très exigeants en matière de solutions technologiques», constate Valerio Morra, président d'Argo Tractors S.p.A. Photos: Argo Tractors

«L'avenir de l'agriculture passe par la compétitivité»

Technique Agricole a sollicité Valerio Morra, président du groupe italien Argo Tractors, pour revenir sur les situations de crises rencontrées récemment et évoquer ses perspectives de développement. Une fois n'est pas coutume, le dirigeant du tractoriste italien a accepté une interview et répondu à nos questions au cours de cet échange exclusif.

Matthieu Schubnel et Roman Engeler

Technique Agricole: Dans quel état d'esprit se trouve le groupe Argo en ce début d'année 2023 et quels sont les éléments qui peuvent l'expliquer?

Valerio Morra: 2023 s'annonce comme un défi pour le secteur agricole et agro-mécanique, face aux difficultés et aux incertitudes engendrées par la crise

internationale, la guerre en Ukraine et la hausse des prix des matériels et de l'énergie. Cependant, Argo Tractors est conscient du rôle clé joué par notre secteur. Comme déjà démontré dans les phases les plus aiguës de la pandémie, il a les effectifs, la capacité et les équipements nécessaires pour perpétuer avec

détermination et succès son activité, en soutenant le marché, les clients, les fournisseurs et l'ensemble de la communauté. Nous n'avons pas arrêté notre activité au cours de ces dernières années et nous relançons notre action avec une mise en œuvre continue de notre production, tant en recherche et développement, en dura-

bilité environnementale, en sécurité qu'en attention constante au facteur humain. Nos nouveaux tracteurs répondent aux nouvelles exigences du marché. Ils visent de manière proactive la durabilité, avec une frontière ouverte au monde de l'électrification et le soutien à nos partenaires et clients. Nous avons conclu l'année 2022 avec de vifs succès, à commencer par l'Eima. Cela nous donne la force et la conscience de notre groupe, qui démarre 2023 avec la même détermination et des scénarios de large développement. Nous travaillerons également avec nos filiales et importateurs dans le monde entier, pour la mise en œuvre de nos produits, de nos services et pour une réponse toujours plus rapide et efficace aux besoins du client, ainsi que pour développer notre part de marché mondiale.

Quel bilan tirez-vous de votre participation à l'Eima?

Le bilan de l'Eima est très positif pour nous. Ce fut une édition record: la plus visitée de tous les temps, où nous avons rencontré de nombreux clients et concessionnaires et présenté notre gamme de plus en plus dirigée par la technologie. Et nous sommes sortis gagnants, grâce au McCormick X6.414 P6-Drive qui a été nommé Tractor of the Year 2023 dans la catégorie Best Utility. Sans oublier le Landini REX4 qui a gagné le prix de l'innovation technique (Technical Award) avec sa

«Nous réalisons 40 % de notre production dans le secteur spécialisé et 60 % dans le secteur standard.»

nouvelle version «Full Hybrid» qui, bien qu'étant un prototype, ouvre et confirme un choix, l'électrification, qui nous voit à l'avant-garde du secteur. Ces résultats prestigieux justifient nos efforts et nos investissements dans la recherche et le développement.

Quelle proportion de votre activité réalisez-vous à l'export?

Argo Tractors occupe en Italie une part de marché importante, mais c'est sans aucun doute un groupe international, c'est pourquoi les exportations représentent un pourcentage important, avec



Argo Tractors consacre chaque année pas moins de 5,5 % de son chiffre d'affaires à la recherche et au développement.

85 % des tracteurs livrés hors d'Italie. Nos marques sont en effet appréciées dans le monde entier.

Quelle est la proportion de chiffre d'affaires générée par chacune des trois marques du groupe Argo (McCormick, Landini, Valpadana) en 2022?

En 2022, la majorité des tracteurs vendus, 60 %, sont représentés par la marque historique Landini, emblématique du «Made in Italy». Pour McCormick, notre marque offrant des puissances élevées et de nombreuses technologies, la proportion s'élève à 36 %, tandis que les tracteurs spécialisés Valpadana représentent 4 % de notre activité.

Quelle proportion de chiffre d'affaires en tracteurs standard et spécialisés pour le groupe?

Notre gamme de produits correspond parfaitement aux besoins du marché. Grâce à la diversification de nos marques, nous pouvons aujourd'hui proposer des tracteurs modernes, avancés sur le plan technologique et avec un design de haut standard, soit dans le domaine des tracteurs spécialisés, soit dans toutes les activités plein champ et polyculture élevage. En particulier, nous réalisons 40 % de notre production dans le secteur spécialisé et 60 % dans le secteur standard.

Etes-vous satisfait de votre présence sur le marché suisse? Quels sont vos arguments pour y renforcer la part de marché des marques du groupe?

Nous avons l'ambition d'augmenter la présence de Landini et de McCormick en Suisse, un marché qui compte avec des clients très exigeants en matière de solutions technologiques. Aujourd'hui notre gamme de produit inclut presque 100 modèles en Stage V entre tracteurs spécialisés, polyculture élevage et standard, avec un large choix de puissances allant de 47 à 313 chevaux. L'offre incluant également des services digitaux en télématique, télédiagnostics, Isobus et systèmes de conduite avec GPS nous assure la possibilité de trouver des solutions satisfaisantes pour toutes sortes de clients en Suisse.

Quel a été l'impact de la pandémie sur les usines et l'activité du groupe? Quels enseignements tirez-vous de ces trois années de pandémie?

La crise sanitaire a imposé un arrêt du secteur manufacturier qui a affecté toute la chaîne de mécanisation agricole et de sous-traitance. Le tissu industriel italien a été pénalisé par une certaine concurrence qui a repris ses activités avant l'Italie ou qui ne s'est jamais arrêtée. Grâce à notre organisation interne, déjà retardée pour la gestion quotidienne, nous avons réagi en temps réel aux nouvelles exigences imposées par cette crise, en ne recourant qu'à des changements mineurs et en augmentant notre capacité de résilience.

Quelles conséquences la guerre en Ukraine a-t-elle sur l'activité du groupe Argo?



Le groupe italien dispose d'une capacité de production annuelle de 22 000 tracteurs (ici le terminal des expéditions du siège de Fabbrico en Emilie-Romagne).

Pour l'instant, les conséquences les plus évidentes sont liées à l'arrêt des échanges commerciaux qui, soit avec la Russie, soit avec l'Ukraine, venaient de démarrer d'une façon positive, mais qui étaient aussi naissants et donc sans impact conséquent sur le plan commercial. Au niveau de la chaîne d'approvisionnement, les conséquences sont liées à un manque de composants qui affectent aujourd'hui encore les fabricants de tracteurs.

Quelle est la stratégie du groupe Argo en matière d'approvisionnement énergétique pour ses sites industriels dans ce contexte de tensions sur ces marchés-là?

Pour réagir au défi énergétique, nous avons récemment installé 3100 panneaux photovoltaïques, soit 15 000 m², sur une partie de la couverture de notre établissement de Fabbrico, afin de récupérer au moins un tiers de la consommation électrique et de baisser les émissions de CO₂. Nous sommes aussi en train de perfectionner l'installation de 16 000 m² de panneaux déjà en service sur un autre établissement.

Le tracteur hybride diesel-électrique Landini «Rex4 Electra» avait été primé dès l'Eima 2020-2021. Est-ce la

voie que va suivre Argo dans les prochaines années?

Bien sûr, l'électrification est un défi et une opportunité à bien saisir, mais pour définir l'horizon sur le plan du développement de notre gamme de produits, il faudra aussi tenir compte de la technologie qui sera disponible dans le futur.

Quelle est justement la vision du groupe en matière de choix énergétique pour l'alimentation de ses moteurs?

Nous investissons chaque année 5,5 % de notre chiffre d'affaires en recherche et développement et ça nous permet de jouer un rôle mondial parmi les fabricants de tracteurs technologiques. En même temps, nous sommes proactifs face aux besoins du marché, de la durabilité environnementale et des économies d'énergie. Sur ce plan-là, l'électrification est une solution à bien considérer, pour en saisir tout le potentiel. Nous avons démarré dans ce sens le développement de tracteurs arboricoles électrifiés. Avec le «REX4 Full Hybrid», nous avons lancé un tracteur hybride avec un diesel classique couplé à un moteur électrique avec une autonomie de quatre heures en pur électrique, avec «REX4 Electra», un pont avant équipé de moteurs électriques et

un moteur électrique rechargeable. Il s'agit encore de prototypes, mais cette stratégie de motorisation nous permettra d'en saisir les avantages et d'en évaluer les criticités pour les résoudre.

La collaboration des marques du groupe avec les motoristes FTP, Deutz, Perkins, Kohler ou encore Yanmar va-t-elle se poursuivre sur le long terme?

Sans doute, ces partenariats ont été conçus pour nous permettre des plans de développement de plusieurs années et pour obtenir les meilleurs résultats en termes d'efficacité, de prestations et de productivité.

Le groupe est engagé depuis quelques années dans un processus de numérisation. A quelle échéance les effets du partenariat stratégique conclu en novembre avec xFarm Technologies seront-ils concrets pour l'utilisateur final?

La collaboration établie avec xFarm Technologies est une étape supplémentaire dans le processus de numérisation dans lequel nous avons toujours investi. Elle représente aussi le début d'un plan stratégique ambitieux qui offrira à nos clients des tracteurs de plus en plus à

l'avant-garde, capables de répondre aux besoins d'un opérateur moderne et d'un marché toujours plus mature du point de vue de la durabilité environnementale et sociale, ce qui signifie également une plus grande efficacité, productivité et réduction des déchets. L'avenir de l'agriculture passe par une compétitivité qui, aujourd'hui plus que jamais, se mesure en termes de qualité des produits, de productivité accrue et de coûts réduits, de collecte, d'intégration et d'application des données.

Cette valorisation de la donnée profitera-t-elle aussi aux concessionnaires?

Evidemment. La connexion numérique et les solutions liées à ce domaine visent la simplification, l'amélioration et le soutien non seulement au client final, mais aussi et surtout à notre réseau de vente, qui deviendra de plus en plus efficace et performant vis-à-vis du marché.

La plupart des acteurs majeurs du marché des tracteurs développent actuellement des robots agricoles. Le groupe Argo Tractors collabore-t-il à ce jour avec des start-ups pour le développement de robots agricoles?

Nous sommes très attentifs à ce type de solutions et nous avons déjà eu l'occasion de bien évaluer des opportunités qui, pour l'instant, ne se sont pas encore concrétisées.

Argo Tractors n'a pas dévoilé de produit autonome pour le moment. Une

telle solution sera-t-elle dévoilée et si oui à quelle échéance?

Notre R&D a toujours comme objectif de développer une technologie active et capable de répondre aux nécessités de l'agriculture moderne. Dans ce sens, nous avons déjà des projets qui approchent l'automatisation de certaines fonctions.

«Le développement technologique sera demain incontournable pour garantir la continuité de la chaîne agroalimentaire.»

D'après votre site Internet, le groupe compte 10 filiales et 130 importateurs. Dans quelles régions du monde pensez-vous développer votre présence (Asie, Afrique notamment)? Prévoyez-vous l'ouverture de nouvelles filiales à l'étranger à court ou moyen terme?

En 2017, nous avons ouvert un nouveau siège de notre filiale en Espagne à Valladolid, en 2019 en France près de Lyon, en 2022 en Allemagne à Burgoberbach, et en Afrique du Sud à Johannesburg, pour mieux servir ces marchés. Mais en même temps nous envisageons continuer et améliorer les relations avec nos importateurs qui, aujourd'hui, couvrent 100 pays dans le monde. Dans le futur,

nous poursuivrons cette stratégie de développement de filiales en préservant les rapports établis avec nos importateurs, qui sont des spécialistes capables de bien servir leurs propres marchés.

La clientèle fait-elle appel à vos solutions de financement? Cela concentre-t-il davantage certaines productions que d'autres?

L'agriculture est un marché en constante évolution et les opérateurs spécialisés, comme les contracteurs ou les grandes fermes, peuvent bénéficier de technologies de pointe, mais aussi d'offres de financement et de leasing pour l'achat d'équipements agricoles. Landini Finance et McCormick Finance offrent des solutions de financement complètes et capables de répondre à chaque besoin grâce à des experts du secteur agricole.

Avez-vous constaté des évolutions concernant l'engouement de vos clients pour le leasing?

Bien sûr, chaque année nous remarquons une augmentation de l'exploitation financière d'instruments supportant l'achat de matériels agricoles, d'abord lié au monde industriel et aujourd'hui aussi l'apanage de l'agriculture.

Plusieurs de vos principaux concurrents (Agco, CNH, John Deere, Claas...) ont choisi une stratégie de full-liner ou presque full-liner. Quelle est votre position par rapport à cette orientation? Des croissances externes sont-elles envisagées à court ou moyen terme, comme ce fut le cas dans les années 1990-2000?

Le groupe sera naturellement confronté à de nouveaux défis. En ce qui concerne le réseau de vente, il est déjà libre de développer par lui-même des lignes commerciales supplémentaires au tracteur. Par ailleurs, toute notre attention est concentrée sur le tracteur et ce sera toujours le cas à l'avenir, afin d'assurer le développement technologique et durable que les clients exigent déjà aujourd'hui et qui, demain, sera incontournable pour garantir la continuité de la chaîne agroalimentaire. En même temps, nous restons ouverts à l'évaluation de formes de collaboration avec d'autres groupes du secteur, mais limitées à un scénario de développement synergique qui permettrait une meilleure couverture dans certaines zones où nous ne sommes pas présents actuellement.



En 2022, l'activité du groupe aux trois marques était générée à hauteur de 60% par Landini (photo), 36% par McCormick et 4% par Valpadana.



A l'avenir, le conseil et la vente de la marque Zunhammer seront assurés par le réseau de distribution d'Agrar Landtechnik. Photo: Ruedi Hunger

GVS Agrar reprend Hadorn

Coup de théâtre sur le marché suisse des engrais de ferme: l'entreprise Hadorn's Gülletechnik, spécialiste de longue date des matériels d'épandage, est reprise par GVS Agrar qui l'intègre à sa filiale Agrar Landtechnik.

Roman Engeler

Fidèle à la devise «grandir ensemble», les entreprises GVS Agrar et Hadorn's Gülletechnik ont annoncé leur fusion avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2023 lors de l'ouverture du salon «Tier&Technik» à Saint-Gall. «Offrir à notre clientèle tout l'éventail des possibilités et des solutions dans le domaine des engrais de ferme devient de plus en plus complexe», ont souligné les deux directeurs Ueli Bleiker (GVS Agrar) et Michael Röthlisberger (Hadorn's Gülletechnik). Ils ont ainsi fixé des valeurs et des objectifs communs sur la base desquels la fusion des deux entreprises a été décidée.

Agrar Landtechnik distribue les produits Zunhammer

Agrar Landtechnik, filiale du groupe GVS Agrar, à Balzerswil (TG), reprend désormais la distribution des réservoirs synthétiques jaunes du fabricant allemand Zunhammer. Après avoir abandonné la fabrication de réservoirs synthétiques l'année

dernière, sa palette d'offres se voit ainsi à nouveau consolidée. Agrar Landtechnik

poursuivra sa production de citernes en acier (ainsi que d'épandeurs à fumier) sous sa propre marque «Agrar». Avec la reprise de la distribution, Agrar Landtechnik aura potentiellement accès à d'autres technologies de Zunhammer, comme les bornes de liaison ou les capteurs d'analyse des composants du lisier.

La production de Hadorn reste à Leimiswil (BE)

L'entreprise Hadorn, basée à Leimiswil, peut considérer fièrement ses activités dans différents domaines de l'épandage du lisier ces quarante dernières années. Après la reprise, le site de Leimiswil, qui emploie 25 personnes, sera maintenu, puisque des appareils pour la distribution et l'épandage du lisier classiques et par tuyaux, ainsi que des pompes et des brasseurs y seront encore construits. L'offre existante en citernes de location, qui compte plus de 130 unités, sera également gérée à Leimiswil, mais se verra de plus en plus étendue à l'ensemble de la Suisse.

L'offre du fabricant Annaburger n'est pas concernée par cette reprise. Annaburger, spécialiste des équipements à haut rendement dans le segment des engrais, appartient également à Zunhammer depuis quelques années. Le distributeur suisse de cette marque reste la société Landmaschinenstation, à Eglisau (ZH).

Avec cette acquisition, Agrar Landtechnik se positionne comme LE spécialiste suisse dans le domaine des engrais de ferme, avec sa propre marque «Agrar» et les autres produits importés. ■



La société Hadorn, établie à Leimiswil (BE), peut considérer avec fierté son activité dans le secteur des matériels d'épandage de lisier durant une quarantaine d'années. Elle compte 25 salariés. Photo: ldd

READY

L'AVENIR EST BLEU. IL VOUS APPARTIENT.

NEW-HOLLAND.CH

**LIVRABLE
DE SUITE**

LIQUIDATION DES STOCKS

Profitez de nos délais de livraison à court terme et de nos conditions de déstockage sensationnelles.

Région Nord-Est de la Suisse: Urs Lötscher, tél. 075 432 96 73; région Plateau central: Hans Lüthi, tél. 079 651 47 34

Région Suisse romande: Jean Krebs, tél. 079 772 06 21.

Ou contactez le distributeur New Holland de votre région: new-holland-center.ch/fr/recherche-d-agent



SVLT
ASSET

**Schweizer
Landtechnik**

**Technique
Agricole**

Der Schweizerische Verband für Landtechnik (SVLT) ist die Dachorganisation von 23 Sektionen und zählt rund 18000 Mitglieder. Der Verband vertritt die Interessen der Schweizer Landwirte in allen Fragen der Landtechnik.

Wir suchen per 1. Juli 2023 (oder nach Vereinbarung) infolge Pensionierung des aktuellen Stelleninhabers eine oder einen

Mitarbeiter/in Technischer Dienst / Stellvertretung des Direktors

Ihre Hauptaufgaben sind

- Beratung und Unterstützung der Mitglieder in allen Fragen des Einsatzes von Landtechnik im Feld und im Strassenverkehr
- Betreuung der Prüfstellen für die Tests von Feld- und Obstspritzen sowie Mitarbeit in der Arbeitsgruppe Spritzentest
- Fachliche Betreuung der Instrukturen für die «G40»-Traktorfahrkurse
- Erstellen und Pflege der verbandsinternen Merkblätter und Broschüren
- Mitarbeit bei der Organisation von Messen und Ausstellungen
- Mitarbeit in verschiedenen Arbeitsgruppen und bei Projekten

Unsere Anforderungen sind

- Fundierte landwirtschaftliche und landtechnische Kenntnisse mit entsprechenden Berufserfahrungen
- Gute bis sehr gute Kenntnisse der deutschen und französischen Sprache

Wenn Sie eine offene und gewinnende Person sind, flexibel sind und gerne selbstständig arbeiten, dann sind Sie unsere gesuchte Person. Wir bieten Ihnen eine aussergewöhnliche und interessante Tätigkeit in einem kleinen Team mit viel Eigenverantwortung zu fortschrittlichen Anstellungs- und Arbeitsbedingungen.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an

Schweizerischer Verband für Landtechnik, Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken,
Dr. Roman Engeler, Direktor, oder an roman.engeler@agrartechnik.ch

www.svlt.ch



Nouvelle tronçonneuse de 40 cm³

Avec sa «540 XP Mark III», Husqvarna élargit sa gamme de tronçonneuses à moteur thermique de 40 cm³. Elle développe 2,5 chevaux. Le harnais «Balance XT-2» est une autre innovation, pour une posture plus ergonomique.

Heinz Röthlisberger

A la mi-février, Husqvarna a présenté aux médias sa «540 XP Mark III», une nouvelle tronçonneuse à essence destinée aux travaux d'égale, d'éclaircies et de préparation de petits bois. Cette scie à chaîne, qui existe aussi en version à une main pour arboristes sous la désignation de type «T540 XP Mark III», est entraînée par un nouveau moteur de 39 cm³ développant 1,9 kW (2,5 chevaux). Ces deux modèles sont dotés du logiciel «AutoTune 3.0», que Husqvarna a déjà installé sur

d'autres tronçonneuses; il autorise un démarrage rapide et aisé du moteur. On note aussi la présence du système «Run-on-Choke» avec sa fonction «Smart Start», déjà connue elle aussi. «Smart Start» réduit la résistance opposée par la corde du lanceur, de sorte que le moteur peut être mis en marche à bas régime.

Design élancé pour la manœuvrabilité

Selon les données du constructeur, la «540 XP Mark III» pèse 4,1 kg sans guide-

chaîne. Le rapport poids-puissance atteint donc 0,5 kW/kg. Grâce à sa silhouette élancée et à sa poignée ergonomique, la tronçonneuse peut être manipulée sans peine et avec agilité, a expliqué le fabricant lors de la présentation en conférence vidéo.

«Air Injection» pour mieux refroidir

Les tronçonneuses «Mark III» bénéficient de l'«Air Injection», dispositif pour garantir, lors du sciage, une extraction active des poussières et des saletés de l'air, ainsi qu'un refroidissement plus efficace. Ces nouvelles machines ont été conçues pour minimiser les vibrations; elles font appel à des ressorts en acier à longue durée de vie. Pour améliorer encore leurs performances de coupe, les deux modèles sont équipés de chaînes «X-Cut» et «X-Precision» produites par Husqvarna.

Les nouvelles tronçonneuses «Mark III» sont proposées, à la demande, avec une connectivité Bluetooth. Cet équipement offre la possibilité de gérer numériquement les tronçonneuses et même de recevoir des informations en temps réel, par exemple de connaître le terme de la prochaine maintenance. La nouvelle «540 XP Mark III» devrait être commercialisée à partir de ce printemps.

Harnais «Balance XT-2»

Husqvarna a aussi dévoilé le nouveau harnais professionnel «Balance XT-2» pour les débroussailluses, les souffleurs et autres petits appareils. Les bretelles mobiles du «Balance XT-2» suivent les mouvements des épaules, assurant ainsi une meilleure répartition de la charge. En outre, la plaque de hanches est mobile, ce qui réduit les sollicitations du dos et devrait atténuer les efforts de l'opérateur ou de l'opératrice. Ses larges bretelles et sangles rembourrées assurent un port confortable du harnais, réduisant la charge sur les épaules et le haut du corps. La ceinture du harnais est pourvue d'une poche à outils aisément accessible. ■



Husqvarna élargit sa gamme de tronçonneuses avec ses modèles «540 Mark III» à usage forestier et «T540 Mark III» pour les arboristes. Photos: Husqvarna



Les bretelles et la plaque de hanches du «Balance XT-2» sont mobiles, offrant ainsi une meilleure répartition des masses.

Husqvarna «540 XP Mark III»

Cylindrée: 39 cm³

Poids: 4,1 kg (3,8 kg pour la version élagueuse à une poignée)

Puissance: 1,9 kW (2,5 ch)

Rapport puissance/poids: respectivement 0,5 kW/kg et 0,46 kW/kg

Chaînes: Husqvarna «X-Cut» ou «X-Precision», en «SP21G» et «S93G»

Démarrage: «Run-on-Choke» avec fonction «Smart Start»

Données du constructeur

Salon technique et nature



en parallèle
de



WILD
&
FISCH



31 mars au 2 avril
Parc Expo Offenburg
www.forst-live.de

SÛR - FIABLE - ÉCONOMIQUE



Pompe à deux pistons,
double effet, axe horizontal
et bain d'huile, série et type
H-303-0 SG2.



Hans Meier AG
CH-6246 Althofen
www.meierag.ch

Tél. ++41 (0)62 756 44 77
Fax ++41 (0)62 756 43 60
info@meierag.ch

Installations de biogaz



à partir de 50 UGB



www.waelchli-ag.ch ■ 062 745 20 40



Pierre-Alain Oppliger
agriculteur, Neuchâtel



Suisse Grêle propose plusieurs variantes
d'assurance qui permettent de minimiser
les risques avec des primes raisonnables.



Schweizer Hagel
Suisse Grêle
Grandine Svizzera

www.grele.ch

L'assureur agricole



L'usine de pneumatiques de BKT à Bhuj est équipée de machines modernes. Photo: ldd

Un objectif clair

Le fabricant de pneus BKT entend poursuivre sa croissance et agrandit de 80 hectares son usine phare de Bhuj, en Inde. Grâce à des produits inédits proposés dans de nouveaux segments, son chiffre d'affaires devrait doubler d'ici à 2026.

Roman Engeler

Le manufacturier de pneumatiques indien BKT, qui opère depuis 1987 dans le secteur des pneus hors route, annonce une nouvelle phase d'expansion. Devenue un acteur incontournable de ce marché, cette entreprise familiale est désormais prise très au sérieux par ses concurrents. Devant des représentants de la presse spécialisée internationale réunis à Mumbai, BKT a dévoilé ses objectifs d'entreprise: d'ici 2026, la firme prévoit de porter son chiffre d'affaires à 2 milliards de dollars US (ce qui représente le double du chiffre d'affaires actuel), et d'accroître à 600 000 tonnes sa production annuelle de pneumatiques.

Extension

BKT exploite cinq usines. La plus récente et la plus grande a été inaugurée en 2015 à Bhuj. A la sortie du premier pneu de la chaîne de production, l'usine, située dans un paysage désertique et aride où il n'y avait auparavant ni eau ni électricité, couvrirait une surface de 120 hectares. Il s'agissait alors d'un investissement de 500 millions de dollars. Mais après la pose de plusieurs kilomètres de conduites d'eau potable et de lignes électriques, ce site a connu une croissance exponentielle. Il occupe actuellement 250 hectares, et une nouvelle extension est prévue. D'ici fin 2023, il atteindra une sur-

Engagement social et écologique

BKT met toujours en exergue son engagement écologique et social. Ainsi, l'entreprise a récemment reconverti au gaz sa centrale électrique de Bhuj, qui fonctionnait auparavant au charbon. Et à l'avenir, la plus grande partie de la consommation d'électricité sur ce site (40 MW) devrait être couverte par l'énergie éolienne et photovoltaïque. En outre, toute l'eau utilisée dans l'usine est recyclée, purifiée et stockée dans de vastes bassins, qui offrent même un habitat à des poissons. Depuis peu, le noir de carbone produit sur place est transporté à l'aide de silos mobiles en acier, ce qui permet de réduire les pertes et d'économiser chaque année des milliers de conteneurs big bag. Qui plus est, l'entreprise de la famille Poddar se veut sociale et soutient au travers d'une fondation la création d'écoles pour enfants défavorisés. Sur les quelque 4500 personnes employées, près de 1000 habitent actuellement dans de petits appartements sur le site de l'entreprise. Des magasins ainsi que des établissements de soins de santé et de scolarisation sont à leur disposition sur place.


face totale de quelque 330 hectares. Plus d'espace signifie aussi pour BKT davantage de possibilités d'installation de nouvelles machines plus productives et d'aménagement de zones d'essais, le but étant d'augmenter les volumes et le chiffre d'affaires. L'automatisation des processus sera encore développée. BKT prévoit d'accroître à 200 000 tonnes par année sa production de noir de carbone industriel, un important composant pour la fabrication de pneus. L'entreprise pourra ainsi couvrir ses propres besoins, tout en approvisionnant d'autres clients, notamment dans l'industrie du plastique.

De nouveaux produits

En plus des chenilles récemment présentées, BKT veut se lancer dans d'autres secteurs. C'est notamment le cas du domaine forestier avec la ligne «Forestmax», un pneu radial à huit plis et trois ceintures d'acier qui sera disponible en plusieurs dimensions. Il devrait se distinguer de ses concurrents en matière de robustesse.

De nouveaux types de pneus en caoutchouc intégral ont été développés pour des applications industrielles. Munis d'un segment intégré capable d'absorber les déformations, ils sont censés améliorer le confort de conduite des chariots élévateurs et d'autres véhicules. Avec des pneus conçus pour les camions off-road, BKT fait aussi des avancées dans le domaine des véhicules utilitaires et dans le segment de l'exploitation minière en lançant des pneus dans la gamme «Earthmax» avec des diamètres surdimensionnés. En outre, pour le monorail en construction dans la mégapole indienne de Mumbai, BKT a obtenu un contrat de livraison exclusif des pneumatiques équipant ce moyen de transport urbain.

Intensification de la recherche

Fondée en 2017, la division Recherche et développement est au cœur de la croissance actuelle et à venir de BKT. Ce centre met au point des produits et procédés permettant à l'entreprise de préserver son leadership international. Pour cela, un banc d'essai a été inauguré. Il est doté de six pistes pour les essais de performance de pneus en conditions sèches et humides, dont une en asphalte et une en béton sur un terrain en pente. Des caractéristiques comme la traction, la maniabilité, le confort, le compactage du sol et bien d'autres peuvent être ainsi mesurées grâce à des appareils et à des instruments de haute précision. 



Aperçu des installations de production de noir de carbone industriel (carbon black).



L'usine de BKT à Bhuj couvre actuellement une surface de 250 hectares, et sera encore agrandie de 80 hectares cette année.

«Cyclic Field Operation», abrégé CFO

Les pneus CFO sont utilisés pour les engins de récolte comme les moissonneuses-batteuses ou les récolteuses de betteraves. Ces machines se caractérisent par une vitesse de travail lente, des pics de charge importants et une forte variation de la charge. Par exemple, une récolteuse de betteraves roule à vide jusqu'au champ, se remplit lentement pendant l'arrachage, puis roule sur une relativement courte distance jusqu'au lieu de déchargement, d'où le cycle recommence depuis le début. Les pneus CFO sont particulièrement bien adaptés à ces variations de charge. BKT s'est aussi lancé dans ce segment et propose désormais différents pneus sous ce

qualificatif. Ainsi, l'assortiment est constitué de 27 modèles CFO dans les séries IF «Agrimax force», «Agrimax Teris» et «Agrimax RT 600». Dans sa série VF «Agrimax V-Flecto» (voir photo ci-dessous), BKT propose deux tailles en version CFO.

