

SPRA COUPE

Challenger

Info

AGRI SANTERRE - GROUPE METHIVIER - TECHMAGRI

SÉRIE 60 - SEPTEMBRE 2010

Agri Santerre, le Groupe Méthivier, Techmagri et SPRA COUPE :

une aventure commencée il y a plus de 15 ans, avec aujourd'hui plus de 640 machines en parc. Un résultat dû à l'implication totale de 3 équipes de spécialistes passionnés par la distribution et le service après vente d'une machine pas comme les autres.

Original et avant-gardiste en 1994, le concept de ce pulvérisateur « aux allures d'avion » n'a pas pris une ride : légèreté, rapidité, précision, simplicité, économie, performances, que de qualificatifs pour une si petite machine ! Le SPRA COUPE est totalement en phase avec les contraintes économiques et environnementales actuelles. Les arguments avancés sont toujours confirmés sur le terrain par les utilisateurs.

Comme nous vous le proposons régulièrement, nous avons souhaité vous faire partager l'expérience de l'ETA Lecarpentier, client SPRA COUPE qui s'est confié à Thierry Guillemot - groupe Réussir - l'Agriculture Normand. Bonne lecture.

Club A l'initiative de l'exploitation agricole du lycée du Paraclet (Boves -80), il a été mis en place un Club Utilisateurs Spras Coupe dont l'objectif est de mettre en commun les acquis dans le domaine de la pulvérisation bas volume.

Très dynamique, ce Club se réunit plusieurs fois par an en présence d'un consultant spécialisé dans ces techniques de bas volume. Les adhérents de ce Club sont maintenant d'un niveau très confirmé. Les nouveaux possesseurs de Spras Coupe sont également demandeurs de formation

et d'échanges. Pour ne pas perturber le 1^{er} groupe, il a été créé un Club n°2 qui regroupe les débutants. De ce fait, chacun continue d'évoluer à son rythme. Pour tous renseignements et adhésion, contacter Michel Bellenger au 03 22 35 30 05.

27 MAI 2010

RÉUSSIR - L'AGRICULTEUR NORMAND

ETA Au catalogue des offres de services de l'ETA (Entreprise de Travaux Agricoles) Lecarpentier : la protection phytosanitaire de vos céréales "clés en main". Une nouveauté pour laquelle se croisent les compétences en phytotechnie de Wilfrid et la technologie d'un drôle d'engin : le Spras Coupe.



Application des produits phytosanitaires

Ça se délègue aussi

C'est le fait d'être avant tout éleveur qui m'a poussé à faire ça. J'aime mieux traire que passer du temps sur le tracteur et m'abîmer le dos". Jacques Guesnet, éleveur à Arganchy près de Bayeux, délègue pour la première fois ses traitements phytosanitaires à l'entreprise. La délégation du labour date déjà de 3 ou 4 ans. "J'ai envie de travailler moins", lâche-t-il non sans une pointe d'humour. Le volet organisation du travail a donc pesé dans son choix d'autant plus que la période chronophage au niveau des traitements tombe au moment des semis de maïs.

Questions d'organisation, de technique et de coût

Mais les arguments techniques pointent également au bout de la buse. "Les bons créneaux horaires pour traiter, c'est le matin ou le soir quand il n'y a

pas de vent. Ça tombe forcément au moment de la traite". Alors entre bien traire ou bien traiter, Jacques Guesnet a tranché, fatigué "de courir 36 lièvres à la fois. Je délègue. Ça dégage du temps au bon moment et c'est mieux fait." Notre éleveur n'a d'ailleurs plus de pulvérisateur. Il l'a vendu. Une réponse radicale à la mise aux normes obligatoires. Wilfrid assure ainsi le suivi phytosanitaire des 45 ha de céréales de Jacques mais aussi les épandages d'azote liquide. "C'est lui qui fait tout. Il se débrouille tout seul. Je n'ai même pas besoin de savoir quand il intervient dans mes parcelles", précise l'éleveur. C'est donc une relation de confiance absolue (mais pas aveugle) qui s'est établie entre l'agriculteur et son prestataire de service. Confiance qui devra se confirmer avec le rendement à l'hectare au moment de la moisson. "Tout ce

qui dépassera les 100 quintaux, c'est pour toi", plaisante encore Jacques Guesnet. A quelques kilomètres de là, François Desauvais, à la tête d'une ferme de polyculture/élevage, a fait le même choix. "J'aime bien faire travailler les autres !" Décidément, on a le sens de l'humour dans le Bessin. Plus sérieusement, pratiquant la vente directe, c'est en réponse à un problème de main-d'œuvre salariée que l'idée a germé puis mûri. La délégation s'est donc profilée comme solution dans la problématique de la gestion du temps. Dans ce coin de bordure de mer, les fenêtres d'intervention sont plus serrées qu'à l'intérieur des terres. François se souvient du stress par rapport à sa disponibilité en ces moments. L'an dernier, il a semé de l'azote trop tard. "J'ai perdu de l'argent", reconnaît notre agriculteur. Autre argument avancé : "je dispose bien d'un pulvé mais pas forcément d'un tracteur en permanence". Un pulvé qui vieillit d'ailleurs et, au moment de son renouvellement pour cause de non conformité, la question se posera nécessairement. "Le volume d'activité nécessite-t-il un tel investissement ?"

En attendant, et comme son

collègue Jacques, c'est sur le résultat de sa moisson que François Desauvais jugera le bien fondé de ses choix 2010.

Faire mieux et à moins cher

La pression est donc sur les épaules de Wilfrid Lecarpentier. "Nous avons une obligation de résultats", reconnaît notre jeune entrepreneur. L'objectif est identifié : "faire mieux en étant plus complet avec un programme passe-partout". Un peu de pression mais pas de véritables inquiétudes. Agriculteur et entrepreneur, il a testé sur ses parcelles son programme phyto. L'originalité de cette offre de service est double : "prestation d'application et groupement d'achats". Mais pourquoi un programme unique et commun aux 5 clients qui lui ont fait confiance cette année plutôt qu'un service à la carte ? "En regroupant les surfaces autour

Suite au verso



En cabine, la station météo. Une assurance pour intervenir dans les meilleures conditions.



Jacques Guesnet (éleveur à Arganchy) et Wilfrid Lecarpentier : "déléguer ses épandages phytosanitaires, ça dégage du temps au bon moment et c'est mieux fait. D'ailleurs, je n'ai plus de pulvé, je l'ai vendu".



Les clients de l'entreprise Lecarpentier n'ont plus besoin d'aire de lavage ni même de local phytosanitaire. La délégation jusqu'au stockage des bidons et à la gestion des stocks.



Un automoteur à l'aise en bas volumes

des mêmes produits, on peut bénéficier d'un effet volume et donc d'un effet prix qui représente dès le départ 10 % d'économies sur la facture". L'autre raison, c'est la logistique dans la gestion des chantiers. "Je fais le plein de la barrique et je passe d'un client et d'une parcelle à l'autre". Les déplacements sur la route sont donc optimisés. Un gain de temps qui lui permet d'intervenir très tôt le matin ou tard le soir en fonction des conditions météo.

Pour l'agriculteur, cela signifie parallèlement pas de local phyto, pas de gestion de stocks de produits, pas d'air de lavage, pas de tracteur mobilisé, éventuellement plus de pulvérisateur ni d'entretien et, bien sûr, du temps dégagé. Ce fonctionnement suppose une confiance réciproque. "Je fais le suivi des cultures comme s'il s'agissait des miennes et c'est moi qui décide d'intervenir", insiste Wilfrid. Un peu déconcertant pour une profession dans laquelle on est plus habitué à prendre ses décisions et assumer ses responsabilités.

Bien armé pour assumer ses responsabilités

Mais justement, notre entrepreneur est également lui aussi très bien armé pour assumer ses responsabilités : sa formation agronomique, son expérience professionnelle notamment dans les immenses plaines australiennes, son perfectionnisme (plusieurs fois champion de France et d'Europe en karting)... Et désormais, avec ses 450 hectares de céréales à suivre, il est en veille permanente. Il bénéficie de la sorte de points de comparaison entre les différentes parcelles et s'aguerit à la vitesse grand V.

Il participe également tous les 6 mois aux réunions du club Spra Coupe : un lieu de rencontre où les aficionados du bas volume venant de toutes les régions françaises échangent leurs expériences. Car le bas volume, c'est l'autre marque de fabrique de la maison Lecarpentier. "30 l/ha soit 2 arrosages", fait remarquer Wilfrid. Un choix technique assumé et applicable grâce à sa drôle de machine (lire ci-contre), qu'on croirait presque sortie d'un film de Spielberg. "Cette technique m'a fait économiser 5 000 € sur mon exploitation. En foliaire, on peut baisser les doses de 30 %, voire jusqu'à 50 % en conditions climatiques optimales, juge-t-il. Il faut pour cela s'adapter en fonction du vent et de l'hygrométrie". C'est d'ailleurs pour cela qu'il dispose en cabine d'une véritable station météorologique et qu'on peut le croiser, dès 6 heures du matin, dans les parcelles histoire de ne pas rater la bonne fenêtre de pulvérisation. Mais Wilfrid Lecarpentier ne promet pas pour autant le paradis. "Oui, on s'achemine inéluctablement vers une diminution des doses. Mais les mentalités doivent évoluer. Il faudra peut-être accepter demain d'avoir une parcelle un peu plus sale". Alors, le bas volume : une réponse à Ecophyto 2018 ou pas ? Les organismes techniques avancent prudemment (lire ci-contre). Ils expérimentent. Ils lèvent quand même une partie du voile : "oui, sous conditions, on peut réduire les doses sans pénaliser les rendements". Rendez-vous en juillet ou août, dans le Bessin, au cul des moissonneuse-batteuses. Wilfried jouera la carte de la transparence.

THIERRY GUILLEMOT

Wilfrid Lecarpentier a fait le choix d'un automoteur Spra Coupe 4460. Un pulvérisateur léger (moins de 4 500 kg à vide) et doté d'une bonne suspension capable de traiter à plus de 25 km/h (contre 12 km/h pour un automoteur classique).

"Une pulvérisation à vitesse accrue entraîne une couverture de la plante par le produit différente de celle produite à vitesse plus réduite, avance le constructeur.

Les gouttelettes sont projetées plus rapidement sur la plante d'où un angle d'impact différent.

Il en résulte une meilleure couverture de la plante par les produits de protection phytosanitaire ainsi qu'une moindre perte au sol. L'amélioration des résultats de la pulvérisation est une conséquence logique de l'utilisation de volumes réduits dans la mesure où la concentration et la couverture du produit sont les facteurs clés de ces résultats, non le volume d'eau utilisé".

125 cv avec boîte manuelle ou automatique

Le Spra Coupe 4460 est équipé du moteur Caterpillar Tier 3/Stage IIIA développant 125 cv. Il est proposé en boîte manuelle ou automatique (4 vitesses avant et 1 vitesse arrière). La hauteur de dégagement de 96,5 cm est appréciable dans les cultures fragiles comme le colza. La pompe centrifuge du pulvérisation à entraînement hydraulique peut atteindre un débit de 250 l/mn. Il est enfin muni du système de contrôle Raven 460 qui permet de contrôler en permanence le débit de pulvérisation. Litres/ha, pression aux buses, volume pulvérisé cumulé, zone couverte cumulée, vitesse de la machine et remplissage du réservoir (...), autant d'informations en permanence à disposition.



Le joystick intégré à la console de droite permet au conducteur d'accéder à de nombreuses fonctionnalités. Il permet la commande de la pompe de pulvérisation, celle des rampes et sections, le traceur à mousse et le réglage de la hauteur des rampes par simple poussée sur un bouton.



Grâce au GPS, le conducteur peut de la cabine couper par tronçon la pulvérisation. Une assurance aussi contre l'erreur humaine.



Les rampes aluminium (18, 24 et 28 m) sont légères avec une rigidité et une stabilité exceptionnelles. Elles sont munies d'un système de sécurité contrôlée qui allonge leur durée d'utilisation et améliore la fiabilité du pulvérisateur.

Vous pouvez constater qu'une fois de plus la motivation d'achat d'un SPRA COUPE se résume en un mot : optimisation et réduction des coûts.

La satisfaction de nos clients est totale puisque certains ont déjà renouvelé plusieurs fois leur SPRA COUPE. Notre expérience et la qualité de notre service sont des éléments déterminants dans la fidélité de nos clients.

Nous vous donnons rendez vous les **7, 8 et 9 septembre** prochain sur le stand Challenger pour échanger sur la pulvérisation et sur tout ce que SPRA COUPE peut vous apporter dans ce domaine.

Espérant avoir le plaisir de vous compter parmi nos visiteurs,
nous vous donnons rendez-vous à **INNOVAGRI**.

Votre distributeur Spra Coupe "Challenger"

REGION NORD

AGRI SANTERRE

80700 ROYE
Tél. 03.22.87.67.67
Fax 03.22.87.35.34
www.agrisanterre.com

REGION CENTRE

GROUPE METHIVIER

45460 BRAY EN VAL
Tél. 02.38.35.20.92
Fax 02.38.35.20.99
www.groupe-methivier.com

REGION EST

TECHMAGRI

10140 AMANCE
Tél. 03.25.41.37.59
Fax 03.25.41.41.40
www.techmagri.com