

VALTRA TEAM



+ Muscles et précision
Valtra T au service de la terre

page 10

+ Les sources d'énergie du futur
Des carburants respectueux de l'environnement

page 12

+ Le Président-Directeur Général d'AGCO
Les activités de Valtra connaissent une forte croissance

page 16



L'agriculture de précision à la portée de tous aux Pays-Bas

LES TRACTEURS VALTRA PROFITENT DES DERNIÈRES TECHNOLOGIES

page 06

ÉDITORIAL



Chers lectrices et lecteurs

Ce printemps, Valtra a présenté la 5ème génération des Séries N et T. En bref, les caractéristiques éprouvées ont été optimisées et rendues encore plus confortables. Aujourd'hui, les premiers tracteurs sont déjà en Suisse et les démonstrations battent leur plein.

Nous avons pu livrer la série G, introduite l'année dernière, à nos clients finaux, et avec notre flotte de démonstration, les tracteurs ont été testés et loués pendant environ 1000 heures.

Dans ce magazine, nous vous présentons notre partenaire de distribution Sebastian Müller AG et la famille Collet, qui fait confiance à la marque Valtra depuis de nombreuses années.

Toute l'équipe Valtra vous souhaite une bonne fin d'année.

Restez en bonne santé avec votre famille.

Je me réjouis de vous rencontrer à nouveau prochainement et de vous soutenir avec mon équipe dans vos défis quotidiens.

Christian Walder
DIRECTEUR DES VENTES VALTRA
GVS AGRAR AG



Interview d'Eric Hansotia, Président-Directeur Général d'AGCO

16



04



14



20

DANS CE NUMÉRO :

- 03** Auto U-Pilot va encore plus loin dans l'automatisation
- 04** Les nouveaux packs d'options offrent encore plus de choix
- 05** Le client est roi ? Absolument !
- 06** L'agriculture de précision mise en oeuvre aux Pays-Bas
- 10** Valtra T au service de la terre
- 12** Les carburants sont de plus en plus respectueux de l'environnement
- 14** Le tracteur indique le besoin de régénération
- 16** Objectif : doubler les opérations de Valtra
- 19** L'usine de tracteurs est la plus grande attraction touristique de la région
- 20** L'esprit de pionnier depuis près de 100 ans
- 22** Reconnaissez-vous les modèles de tracteurs Valtra ?
- 23** Valtra Collection
- 24** Gamme Valtra



12



AUTO U-PILOT, UNE GESTION DES FOURRIÈRES ENCORE PLUS AUTOMATISÉE

Si la gestion automatique des fourrières U-Pilot fonctionnait auparavant en appuyant sur un bouton, le nouvel Auto U-Pilot ne le nécessite plus.

À la différence du système U-Pilot traditionnel qui exécute une série d'actions préprogrammées en bout de champ lorsque le conducteur appuie sur un bouton, Auto U-Pilot est connecté à Valtra Guide. Dès que le système Auto U-Pilot détecte que le tracteur dépasse la limite de la fourrière, il exécute les actions souhaitées automatiquement, sans commande particulière.

Auto U-Pilot facilite le travail du conducteur en automatisant une tâche qui demande beaucoup d'attention. Il est particulièrement bien adapté par exemple pour le semis, le fauchage et le labour. Le système contrôle les

outils montés sur le relevage avant et arrière dans l'ordre souhaité lorsque la limite de la fourrière est franchie. Dans la plupart des cas, l'outil Isobus est capable de déterminer automatiquement la distance entre l'outil et l'essieu arrière du tracteur de sorte qu'Auto U-Pilot puisse lever et baisser l'outil exactement au bon endroit. Si l'outil n'est pas équipé d'Isobus, le conducteur peut facilement enregistrer les points de montée et de descente, et les régler avec précision à partir de l'écran SmartTouch au début du travail.

Auto U-Pilot est disponible en option sur les tracteurs des Séries G, N, T et S équipés de Valtra Guide. •

www.valtra.fr

NEWS



Des packs options plus nombreux et polyvalents sont disponibles. Pour plus d'informations sur les packs options et leurs prix, veuillez contacter votre concessionnaire Valtra local.



LA SÉRIE G VALTRA DE NOUVEAU RÉCOMPENSÉE

Lancée l'année dernière, la Série G Valtra continue de remporter des prix. Le modèle G135 Valtra a remporté le prix iF Design Award, un des prix de design les plus prestigieux au monde. Cette année, le modèle G135 était le seul tracteur récompensé dans le concours.

Plus tôt cette année, la Série G a également gagné son quatrième Red Dot Design Award avec le modèle Pour plus d'informations. •

LES NOUVEAUX PACKS OPTIONS OFFRENT UN LARGE ÉVENTAIL DE CHOIX

Il y a plus d'un an, Valtra a présenté ses packs options à l'occasion du lancement de la Série G. Le tracteur peut être davantage personnalisé en fonction de besoins précis, grâce aux options et au Studio Unlimited. Les packs options préconçus facilitent le processus de sélection du client et constituent une bonne base pour une personnalisation plus précise du tracteur. Les nouveaux packs présentés à l'automne offrent de nouvelles options.

Les packs options sont également moins chers que les mêmes options achetées séparément. En fonction du modèle de tracteur, du pack et d'autres détails, l'avantage financier varie entre 800 et 8500 euros par pack options. L'avantage est d'autant plus important que le pack options choisi est complet. •

Confort

Le pack Confort améliore le confort et l'efficacité du tracteur. C'est un choix appréciable pour la plupart des clients. En fonction des séries, il comprend notamment une cabine suspendue, une suspension de l'essieu avant ainsi que des feux de travail et un siège haut de gamme.

Confort Pro NOUVEAU !

Confort Pro améliore davantage l'environnement du conducteur avec entre autres, un intérieur Premium. Le pack est disponible uniquement sur les Séries N et T.

Technologie

Le pack Technologie apporte notamment Valtra Guide prêt à l'emploi, le contrôle d'outil Isobus et le contrôle automatique de patinage (ASR). C'est un bon choix, surtout si vous voulez un tracteur prêt pour les travaux les plus difficiles.

Technologie Pro

Le Pack Technologie Pro comprend en plus de Valtra Guide, les options Task Doc Pro, Auto U-Pilot, Section Control et Variable Rate Control ainsi qu'un écran supplémentaire.

Technologie Pro X NOUVEAU !

Technologie Pro X ajoute les licences du serveur Task Doc et de l'agrirouter, ainsi que Section Control 36 et Variable Rate Control 5 aux autres packs Technologie.

Chargeur Frontal et Chargeur Frontal Pro

Les packs chargeur frontal peuvent être ajoutés à d'autres packs options. Dans le pack Pro, le chargeur frontal est équipé de la fonction intelligente de balance Precision Lift & Load.

Internet : valtra.fr

VALTRA TEAM

Rédacteur en chef Katja Vuori, Valtra Inc., katja.vuori@agcocorp.com **Édition** Tommi Pitenius, Markkinointiviestintä Pitenius Oy, tommi@piteneus.fi
Comité de rédaction Marc de Haan, Mechan Groep, m.de.haan@mechangroep.nl // Izabela Zielinska, AGCO Sp. z o.o., izabela.zielinska@agcocorp.com // Annachiara Zaltron, annachiara.zaltron@agcocorp.com // Siegfried Aigner, AGCO Austria GmbH, siegfried.aigner@agcocorp.com // Charlotte Morel, AGCO Distribution SAS, charlotte.morel@agcocorp.com // Christian Keßler, AGCO Deutschland GmbH, christian.kessler@agcocorp.com // Sarah Howarth, AGCO Limited, sarah.howarth@agcocorp.com // Tor Jon Garberg, Eikmaskin AS, torjon.garberg@agcocorp.com // Alexander Löwenberg, Valtra Inc., alexander.loewenberg@agcocorp.com // Andrina Gerner, GVS Agrar AG, andrina.gerner@gvs-agrar.ch // **Éditeur** Valtra Oy Ab, Valmetinkatu 2, 44200 Suolahti **Coordination** Viestintätoimisto Medita Oy
Lay-out Grafiikka Puikkonen Oy **Imprimé par** Grano Oy **Photographies** Archives Valtra, si aucune autre mention



Chef des ventes Christian Walder et mécanicien Peter Ochsner connaissent les rouages des Valtras sur le bout des doigts.

Service après-vente GVS Agrar

LE CLIENT EST ROI ? ABSOLUMENT !

Nous sommes dévoués corps et âme à la marque Valtra. Et même si la formule peut sembler galvaudée, il s'agit réellement de notre principale préoccupation : la satisfaction de nos clients. **TEXTE ET IMAGE ANDRINA GERNER**

L'une des raisons pour lesquelles les tracteurs finlandais se sont si bien établis en Suisse réside, sans doute, dans la similitude entre les valeurs de la marque et celles des conducteurs suisses. En effet, nos clients sont un peu différents : ceux qui achètent une machine Valtra sont à la recherche d'un outil de travail puissant et haut de gamme qui s'accorde parfaitement avec leurs exigences spécifiques. Il s'agit d'une marque que l'on associe à des mots-clés tels que la robustesse, la fiabilité et la qualité. Toutefois, Valtra a encore plus à offrir : dans bon nombre d'exploitations, les domaines d'activité ont évolué, se sont diversifiés, et grâce à ses quatre lignes de produits, la marque est en mesure de proposer des véhicules adaptés à toutes les catégories de puissance et à toutes les exigences.

En sa qualité d'entreprise d'importation, la société GVS Agrar AG veille scrupuleusement à ce que chaque tracteur qui quitte notre maison mère à Schaffhausen soit équipé conformément aux normes suisses – quelle que soit sa personnalisation en fonction des besoins du client en sortant de l'usine – afin qu'il puisse directement investir les routes et les champs suisses. Nous sommes toujours prêts à transmettre nos connaissances techniques concernant les tracteurs finlandais et à en faire profiter nos clients. Un aspect d'autant plus important à l'heure actuelle, en cette période de changements rapides : la révolution numérique est présente dans tous les aspects de la vie et le secteur agricole a également beaucoup évolué en matière de précision, de durabilité et d'efficacité. Cependant, il faut aussi savoir mettre à

profit ces innovations. Le tracteur le plus moderne ne sera pas performant si l'on ne connaît pas ses « secrets ». Nous attachons par conséquent beaucoup d'importance à la formation et au perfectionnement de nos collaborateurs, mais également de nos revendeurs qui sont en contact direct avec les clients et qui sont ainsi en mesure de les conseiller et de les épauler de façon optimale à tout moment.

La confiance que vous, nos clients, nous accordez nous conforte dans notre travail et nous motive jour après jour à emprunter des voies innovantes et à trouver les meilleures solutions pour vous.

Un grand MERCI à vous !

Christian Walder
Directeur des ventes Valtra
GVS Agrar AG

Christel Thijssen utilise un drone Ebee pour photographier la végétation du ciel.



« Mes clients peuvent se connecter sur mon compte Cloudfarm et voir toutes les données de leurs propres parcelles. »

- L'entrepreneur Christel Thijssen

LES TRACTEURS VALTRA METTENT L'AGRICULTURE DE PRÉCISION À LA PORTÉE DE TOUS

L'entrepreneur néerlandais Christel Thijssen exploite pleinement les capacités de l'agriculture de précision de son tracteur Valtra. Avec Valtra et le logiciel local de planification des cultures Cloudfarm, l'entrepreneur offre les avantages de la nouvelle technologie à ses clients.

TEXTE ET IMAGE KOOS IN'T HOUT

« L'agriculture de précision est devenue monnaie courante dans l'agriculture, mais le seul moyen d'obtenir l'adhésion des derniers agriculteurs est d'en démontrer ses avantages » explique l'entrepreneur **Christel Thijssen**, de Nieuwehorne, aux Pays-Bas.

Christel Thijssen a toujours été à l'avant-garde avec l'utilisation des nouvelles technologies. C'est également ce qui s'est produit pour l'agriculture de précision.

Lorsque Christel Thissen a acheté le T174 Direct équipé du SmartTouch au printemps 2019, il savait déjà très bien utiliser les fonctions telles que Valtra Guide, la gestion des tâches TaskDoc et la pulvérisation d'engrais intra-parcellaire. De nouvelles applications ont été trouvées lorsque Christel Thijssen a contacté Mechan Group, l'importateur de Valtra au Benelux et la société de logiciels Dacom Farm Intelligence. Dacom a construit un lien entre Cloudfarm et les combinaisons tracteur-outil d'AGCO.

Saisie automatique des données sur les cultures

« À l'avenir, nous voulons davantage tirer parti des données fournies par le



Christel Thijssen, entrepreneur, Frenk-Jan Baron, de la société de planification des cultures Dacom, et Mathijs van der Vegt, concessionnaire, examinent le plan de culture.

tracteur et l'outil, et nous avons également besoin par exemple d'informations sur les plans de culture et les récoltes. Dacom est un acteur solide dans ce domaine et opère à l'échelle internationale » déclare **Marc de Haan**, qui dirige les activités d'importation de Valtra au sein du groupe Mechan.

« Avec Cloudfarm, vous pouvez combiner les données de votre tracteur avec des cartes de sols et des images satellites. Lorsque Christel Thijssen nous a expliqué comment

il voulait utiliser les cartes de préconisations pour contrôler les outils, nous avons rapidement compris qu'il s'agissait d'un bon partenaire pour développer les caractéristiques de l'agriculture de précision Valtra. Le concessionnaire Valtra local, Van der Vegt, était également désireux de s'impliquer » poursuit Marc de Haan.

Assurer le contact avec les clients de l'entrepreneur

Pour Christel Thijssen, la plateforme Cloudfarm était la solution idéale



Le Valtra T174 Direct de Christel Thijssen, équipé de pneus Michelin XeoBib, est doté d'un système de contrôle de pression des pneus pour maintenir la pression de surface sur le champ aussi basse que possible.

pour sauvegarder les données sur les sols et les cultures, parcelle par parcelle, et les associer à un plan de culture ou aux données générées par le tracteur. Mais surtout, Thijssen reste en contact avec ses clients grâce à Cloudfarm.

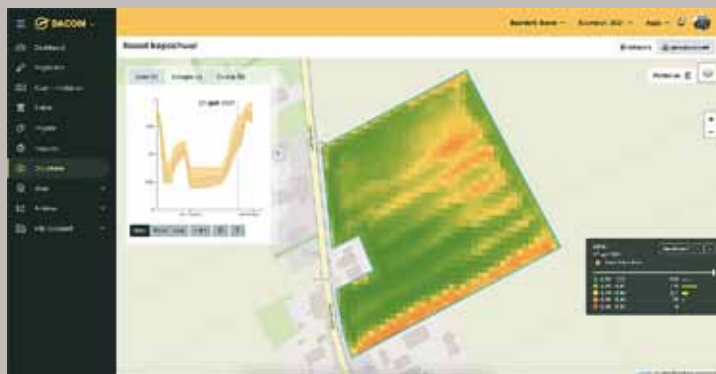
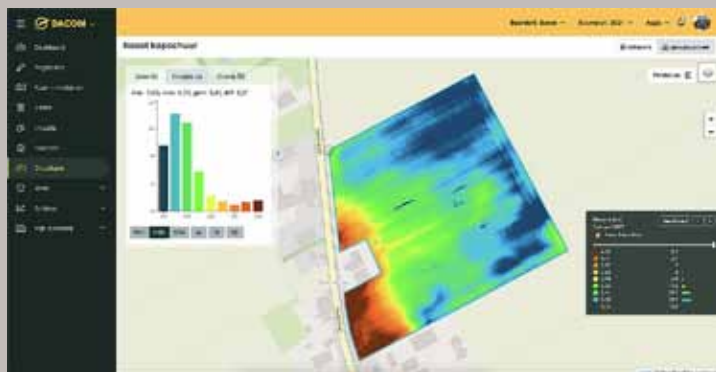
« Mes clients peuvent se connecter sur mon compte Cloudfarm et voir toutes les données de leurs propres parcelles. Par exemple, un client peut créer une tâche sur une parcelle A pour appliquer 250 kg par hectare d'engrais B. Le taux d'application peut être modulé sur les différentes parties de la parcelle. J'envoie le fichier de tâches à TaskDoc simplement en appuyant sur un bouton. Lorsque j'arrive sur une parcelle, Valtra Guide la reconnaît automatiquement et active le bon fichier de tâches. Après cela, il me suffit de conduire la première ligne dans le champ ou d'accepter les anciennes lignes de conduite. Dès lors, mon épandage d'engrais sera contrôlé par Valtra Guide et Section Control. En même temps, TaskDoc enregistre le travail effectué. Ces données sont également nécessaires pour les relations avec le ministère de l'agriculture, car la déclaration d'épandage est obligatoire aux Pays-Bas » explique Christel Thijssen.

Environ 70 % des clients de Christel Thijssen utilisent Cloudfarm pour partager des fichiers de tâches avec leur contractant. Cloudfarm permet aussi d'accéder facilement au cadastre officiel des terres arables des Pays-Bas.

Pas de chevauchement

Le tarif standard de Christel Thijssen pour l'épandage d'engrais est de 8 € par hectare

Deux écrans permettent à Christel Thijssen de surveiller simultanément les données du tracteur et de l'outil Isobus sans avoir à changer de vue. Toutes les informations du tracteur et de l'outil sont facilement à portée de la main. En haut, l'écran de la caméra montre l'outil.



Les courbes de hauteur et les données de végétation scannées constituent la base du plan d'épandage d'engrais. La bordure inférieure de la parcelle en bleu a subi une inondation ce qui a ralenti la croissance (zones jaunes-rouges sur la carte NDVI). Le meilleur rendement économique d'une fertilisation supplémentaire est obtenu dans la zone indiquée en vert sur la carte des tâches.





Grâce aux deux petits écrans SmartTouch, la visibilité à l'extérieur reste très bonne.

Selon l'entrepreneur, le travail intra-parcellaire reste une étape à franchir sur de nombreuses exploitations bovines.

« Les agriculteurs ne connaissent pas toujours les disparités du sol d'un endroit à l'autre et appliquent donc la même quantité d'engrais partout après chaque récolte de fourrage. Je leur présenterai cette nouvelle méthode au cours de l'hiver et je pense que, petit à petit, nous convaincrons de plus en plus d'agriculteurs de ses avantages. Les prix toujours plus élevés des engrais vont dans le même sens que celle de la réduction de la fertilisation. »

Des solutions personnalisées

L'entrepreneur Christel Thijssen dispose désormais d'un système lui permettant de communiquer facilement et précisément avec ses clients.

« Valtra ne construit que des tracteurs et bénéficie donc du fait que les informations peuvent circuler entre toutes les marques d'outils. Les collègues de la société de logiciels Dacom pensent que les tracteurs AGCO fonctionnent mieux avec la norme Isobus » explique Christel Thijssen.

Van der Vegt, le concessionnaire Valtra de Thijssen, a également joué un rôle important.

« Mon concessionnaire Van der Vegt a été d'une aide précieuse, de la commande à la mise en service du tracteur. Par exemple, je voulais contrôler un épandeur d'engrais avec un autre écran SmartTouch et Van der Vegt a travaillé avec l'usine Valtra pour trouver une solution. La connexion entre le Yara N-Sensor et le tracteur nécessite également une solution personnalisée. Heureusement, Van der Vegt est parfaitement au courant de la technologie actuelle. Et si nécessaire, je peux également obtenir l'assistance de deux experts de l'importateur. Le soutien du groupe Mechan a été excellent. » •

Entreprise unipersonnelle pour des tâches spécialisées

Christel Thijssen n'est pas un entrepreneur ordinaire. Il n'a qu'un seul tracteur, aucun employé et une gamme limitée d'outils. Son tracteur Valtra T174 Direct est équipé de Valtra Connect, de Valtra Guide et du contrôle de pression des pneus qui réduit le compactage du sol sur les champs. Thijssen utilise des caméras montées à l'arrière de la cabine pour surveiller les outils. Les travaux sont portés sur l'application d'engrais, la protection phytosanitaire, le labour et le nivellement des champs.

À l'affût de nouvelles technologies

Christel Thijssen veut se démarquer de la concurrence en étant toujours à la pointe du progrès. Il a été le premier entrepreneur néerlandais à prendre des photos aériennes d'un champ avec un drone. Thijssen a également scanné le champ avec le scanner de sol Veris et il utilise le Yara N-Sensor pour analyser la croissance de l'herbe depuis le tracteur et pour contrôler l'épandeur d'engrais. Les constructeurs de machines lui demandent souvent de tester de nouvelles machines agricoles. Il teste actuellement la protection des plantes par l'électricité et la pulvérisation de précision.

Dacom fournit des solutions d'agriculture de précision dans le monde entier

Basée à Emmen, aux Pays-Bas, Dacom Farm Intelligence développe des logiciels et des outils pour l'agriculture depuis plus de 30 ans. Elle propose notamment aux agriculteurs des logiciels de planification des cultures et d'irrigation qui fonctionnent dans le Cloud. Dacom fournit également des stations météo, des hygromètres de sol, ainsi que des prévisions météorologiques. De son côté, Farmlook est un logiciel qui combine par exemple, la planification des cultures, l'enregistrement des travaux sur les parcelles et les prévisions météorologiques. Dacom opère dans 40 pays et compte plus de 26 000 clients agriculteurs. L'entreprise Dacom a été récemment acquise par la société israélienne CropX.

et le client paie un supplément de 2 € par hectare pour des informations sur l'agriculture de précision s'il le souhaite. Thijssen assure que le coût supplémentaire permet de bénéficier de nombreux avantages.

« Il n'y a pas de chevauchement, même en bout de champ ou en bordure, pas de déversement de semences ou d'engrais dans les fossés mais une répartition uniforme sur tout le champ. Je travaille aussi beaucoup plus efficacement et je ne conduis pas inutilement. J'ai réalisé jusqu'à 40 % d'économies d'engrais sur des exploitations d'élevage. Et il est encore possible de faire beaucoup plus. De nombreux éleveurs pratiquent l'agriculture de précision dans leurs étables, mais pas encore dans leurs champs. »

Une agriculture intra-parcellaire

Si le client le souhaite, Thijssen peut également effectuer la fertilisation et la pulvérisation en fonction des disparités de la parcelle. La carte de distribution est générée à partir d'images satellites gratuites ou de données fournies par Yara N-Sensor. Même dans ce cas, des avantages importants peuvent être obtenus.

« Une distribution modulée sur une parcelle hétérogène permet une végétation plus uniforme et une qualité de fourrage constante. Le prix est légèrement plus élevé, mais tous les avantages de l'agriculture de précision sont disponibles. »

Le Valtra T234 Direct, avec un peu moins de 250 ch, est idéal pour les travaux de transport lourds.



Christian Collet

VALTRA T AU SERVICE DE LA TERRE

TEXTE ET IMAGES AUREORE CHAUSSON

C'est à mi-chemin entre le lac de Neuchatel et le lac Léman, à l'écart des berges touristiques, que **Christian Collet** nous accueille.

Depuis le milieu des années 90, cet agriculteur passionné est fidèle à Valtra et sa flotte bleue accueille des tracteurs de plus en plus puissants. Car si Christian mène une exploitation agricole que l'on pourrait qualifier de « classique », il s'adonne également à des activités nettement moins communes requérant un parc de machines performant.

T comme terre

Pour Christian Collet, tout est lié, de près ou de loin, aux grandes cultures et à la terre. Depuis la reprise de la ferme familiale il y a de

cela 25 ans, la surface agricole qu'il exploite est passée de 30 à 68 ha. S'il cultive principalement du blé et de la betterave à sucre, on y trouve également du maïs, du colza, de lupin ou encore du tournesol, l'objectif principal étant de subvenir aux besoins nutritifs des 40 vaches qu'il engraisse. Pour Christian, ayant travaillé pendant plus de 30 ans en abattoir, il va sans dire que la qualité de la viande produite sur l'exploitation et vendue en exclusivité à un boucher local doit être irréprochable. Mais l'agriculteur vaudois a plus d'une corde à son arc. Au-delà de son activité principale, qu'il exerce désormais en collaboration avec son fils **Steve Collet**, il travaille aussi à la revalorisation des terres agricoles de la région d'Orbe, dont

la forte teneur en tourbe est devenue problématique. En effet le drainage des terres agricoles pratiqué depuis la fin du XIXe siècle a entraîné un tassement et un appauvrissement des sols de la plaine et représente une menace pour les exploitants de la région. Aussi, depuis quelques années, on se livre à la recomposition de la terre agricole qui consiste à mélanger aux « terres noires » de la terre de décharge et d'excavation mais aussi à semer du trèfle et de la luzerne afin de desserrer les sols.

T comme transport

Christian Collet intervient surtout dans la livraison et la répartition de terre sur les parcelles. Ces travaux lourds qu'il effectue au service de l'entreprise Dynaecosol, ont eu un

impact sur la constitution de son parc de machines. Dès le départ, l'exploitant vaudois avait fait le choix des tracteurs finlandais se dotant d'un Valmet 6600, d'un 8050 puis d'un Valtra N141. Si ces premiers véhicules devaient principalement répondre aux besoins de la ferme, le développement des activités de transport de terre a requis l'acquisition de tracteurs plus puissants. C'est tout naturellement qu'il s'est donc tourné il y a 5 ans vers la série T, homologuée pour 40 t, acquérant d'abord un T214 Direct, très vite devenu son tracteur préféré.

« Poste de conduite inversé, chargeur frontal à changement rapide, fonction de manœuvre en fourrière : tout n'est que confort ! », déclare-t-il avec enthousiasme. En 2020, un Valtra T234 Direct avec quelques chevaux de plus et une transmission encore plus douce est venu compléter la flotte de l'exploitation.

T comme technologie

Avec la fonction permettant de programmer les retours en bout de champ qu'ils utilisent sur les 3 Valtra, les Collets avaient déjà découvert le Smart Farming. Avec le T234 Direct



Duo de pointe pour la famille des collets : Valtra T234 Direct et Valtra T214 Direct.

et son accoudoir SmartTouch, ils ont pris goût à la simplicité du système de commande du tracteur mais aussi à un bon nombre de nouvelles fonctions intelligentes développées par Valtra au cours des dernières années.

« Avec Valtra Guide, je fais une fois le tour de mon champ afin d'en définir les limites, puis je commence à travailler et enregistre en même temps les lignes A-B que je peux ensuite réutiliser pour tous les passages suivants, dans le cadre des semis, des traitements ou encore de la récolte. Valtra Guide me permet bien sûr d'économiser du temps,

de la graine, du carburant mais c'est surtout le confort de travail qui m'importe, » explique Christian Collet qui apprécie visiblement les nouvelles possibilités que lui offre le système.

Si les tracteurs de la série T présentent toutes les qualités nécessaires pour les travaux de cultures de l'exploitation et ceux de transport de terre, Christian et Steve Collet sont prêts à s'essayer à de nouveaux types de travaux et pourquoi pas à de nouvelles machines. Leur dynamisme associé à la technologie Valtra : quoi de plus prometteur pour ce duo vaudois ! •



Christian Collet (à droite) et son fils Steve dirigent ensemble la ferme de Penthérez (VD).

Série T5 : muscles et précision

La 5e génération de la série T combine la puissance d'une technologie intelligente avec la force d'un moteur 6 cylindres AGCO Power stage V avec réglage hydraulique du jeu des soupapes. En matière de confort, les mises à jour comprennent notamment une amélioration du levier d'inverseur de marche et un écran intelligent sur le montant A permettant de contrôler les principaux réglages du tracteur et aidant à suivre ses performances. Différents packs d'options permettent de configurer le tracteur afin qu'il réponde exactement à vos besoins.

Votre interlocuteur chez

GVS AGRAR AG :

Cédric Sprunger
+41 79 864 81 67

cedric.sprunger@gvs-agrar.ch

TECH

Sources d'énergie du futur

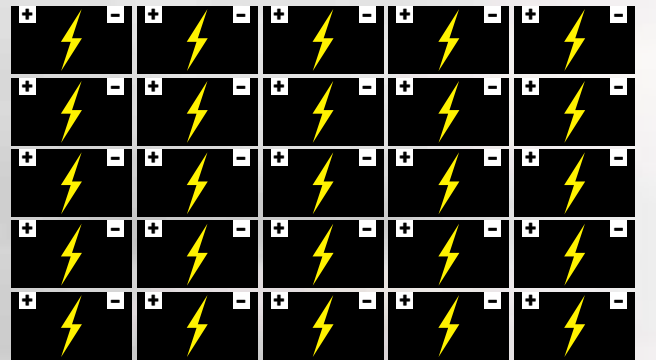
Le moteur à combustion interne restera encore longtemps la source d'énergie

CARBURANTS RESPECTUEUX DE

TEXT TOMMI PITENIUS PHOTO VALTRA ARCHIVE

10 heures de labour sur un tracteur de 233 kW avec un besoin moyen de puissance de 80 % nécessite

environ 540 kg de diesel ou **des batteries lithium-ion d'environ 10000 kg**



« En ajoutant du dioxyde de carbone à l'hydrogène, on peut fabriquer du diesel neutre en carbone. »

des outils

L'ENVIRONNEMENT

Le moteur à combustion interne restera pour longtemps la source d'énergie des outils lourds, mais les carburants utilisés changeront. De plus, l'électricité pourra alimenter le tracteur sous une forme ou une autre.

« Nous avons exploré neuf alternatives différentes de l'éthanol à l'hydrogène et de l'hybride au biogaz. Au fil des années, nous avons eu de nombreux tracteurs en essai, et nous avons acquis plusieurs décennies d'expérience sur certaines sources d'énergie telles que l'éthanol. Il est difficile de prévoir la politique future mais nos conclusions sont basées sur les lois de la physique » affirme **Kari Aaltonen**, directeur du développement de produits AGCO Power.

De nombreux carburants alternatifs conviennent aux véhicules particuliers et à un usage léger mais pas aux gros tracteurs. Par exemple, un tracteur de 300 chevaux aurait besoin d'une batterie de plus de 10 tonnes pour une journée de travail de 10 heures. De même, le méthane et l'hydrogène nécessiteraient des réservoirs arrondis de plusieurs mètres cubes, difficiles à placer sur un tracteur. L'éthanol a une meilleure densité énergétique que les gaz mais il contient également près de 40 % d'énergie en moins que le diesel. De plus, l'éthanol nécessite un catalyseur complexe, les démarrages à froid sont difficiles et l'eau

s'accumule dans l'huile de graissage.

Du diesel à partir de l'hydrogène

Kari Aaltonen estime que les sources d'énergie alternatives les plus rapidement disponibles seront celles qui conviennent au réseau de distribution présent et aux machines actuelles. La durée de vie des tracteurs et des outils est de plusieurs dizaines d'années et le remplacement du réseau de distribution de carburant actuel est problématique.

« La conversion de l'hydrogène en carburant liquide semble prometteuse. Lorsque du dioxyde de

carbone est ajouté à de l'hydrogène, on peut obtenir du diesel neutre en carbone. Sa distribution et son utilisation sont faciles.

« Les biodiesels renouvelables de deuxième génération comme MyDiesel de Neste sont également de très bonnes alternatives. Ils sont fabriqués à partir de déchets et sont de meilleure qualité que le diesel d'origine fossile. Le problème est qu'il n'y a pas suffisamment de matières premières pour que tous les tracteurs du monde puissent rouler au biodiesel renouvelable.

Bien que de gros tracteurs entièrement électriques soient peu probables, différentes solutions hybrides peuvent se généraliser.

« À l'avenir, les sources d'énergie peuvent être différentes. Un petit tracteur peut même fonctionner à l'électricité et une machine pour nourrir le bétail au biogaz. Nous connaissons les différentes options et sommes prêts à apporter des solutions » conclut Kari Aaltonen. •



Kari Aaltonen, directeur du développement des produits d'AGCO Power, précise que neuf carburants alternatifs différents, de l'éthanol à l'hydrogène et de l'hybride au biogaz, ont été étudiés dans l'usine de moteurs.

La régénération brûle la suie, le soufre et les autres impuretés du filtre DPF, du convertisseur catalytique SCR et des autres dispositifs de post-traitement des gaz d'échappement. La régénération dure de 30 à 60 minutes et le tracteur doit être à l'arrêt à l'extérieur.



Mais que se passe-t-il avec mon tracteur ?

UNE RÉGÉNÉRATION PÉRIODIQUE NETTOIE LE FAP

TEXTE TOMMI PITENIUS IMAGE ARCHIVES VALTRA

Les nouveaux propriétaires d'un Valtra ont pu être surpris lorsque le tracteur a nécessité le besoin d'une régénération. La régénération est une fonction relativement nouvelle qui permet de nettoyer le FAP (filtre à particules diesel) dans le tuyau d'échappement et d'autres dispositifs de post-traitement des gaz d'échappement. En régénération, le tracteur est à l'arrêt et la chaleur du moteur à un régime élevé brûle le filtre pour le nettoyer.

« La régénération est toujours effectuée lors de l'entretien avant la vidange de l'huile moteur, mais le tracteur peut aussi la proposer à d'autres moments. Le besoin de régénération dépend, entre autres, de la charge du tracteur et de la température extérieure. Si le tracteur est beaucoup conduit en hiver et par intermittences, une régénération peut être nécessaire même entre les entretiens. Si, par contre, vous conduisez à puissance élevée surtout en été, vous n'aurez peut-être

pas besoin de régénération entre les entretiens » explique **Tiina Herlevi**, chef du service entretien.

Pour l'utilisateur, la régénération est un processus très simple et automatisé. Le tracteur porte la température des gaz d'échappement à plus de 500 degrés, ce qui suffit à brûler le soufre et les particules fines qui se sont accumulées dans le filtre. L'opération est entièrement automatique et le tracteur signale sa progression sur l'écran dans la cabine. L'écran affiche également une estimation du temps que prendra la régénération.

Arrêtez le tracteur sur un lieu sécurisé pour prévenir le risque d'incendie

Lorsque le besoin de régénération se fait sentir, le tracteur doit être conduit à l'extérieur sur un lieu sécurisé pour éviter l'incendie. Le moteur et les gaz d'échappement sont très chauds pendant la régénération, vous ne devez donc pas conduire sous un toit ou sous un

arbre. Si le besoin survient dans un endroit critique, la régénération peut être reportée cinq fois à cinq minutes d'intervalles. Le tracteur signale la nécessité d'une régénération par un signal sonore, par des messages sur l'écran et par une réduction de la puissance du moteur.

« Selon le modèle, la régénération est lancée soit à partir de l'interrupteur soit à partir du menu. Sur les tracteurs aux normes d'émissions Stage 4, elle est environ 10 minutes plus rapide que sur les tracteurs aux normes Stage 5, où la régénération dure de 30 à 60 minutes selon les conditions. La régénération prend plus de temps par temps froid que par temps chaud » explique Tiina Herlevi.

Pendant la régénération, le tracteur doit être à l'arrêt, la prise de force coupée, la boîte de vitesses au point mort et le frein à main serré. Le travail ne peut pas être effectué et le fait d'appuyer sur la pédale d'accélérateur interrompt la régénération. •



SÉRIE G

Pont avant suspendu :

**UN INCONTOURNABLE.
SUR TOUS LES SOLS.**

Dans cette catégorie, le pont avant suspendu est inclus. Systématiquement.

SÉRIES N- / T

Commandes de marche arrière TwinTrac :

CHANGEMENT DE PERSPECTIVE.

Les commandes de marche arrière sont incluses sur les séries N et T. Pour une visibilité parfaite et une manœuvrabilité optimale.



SÉRIE A

Cabine suspendue :

POUR SE SENTIR BIEN.

Installez-vous confortablement. La cabine suspendue est incluse.



Tous les concessionnaires
Valtra de votre région
en un coup d'oeil :
www.gvs-agrar.ch



Eric Hansotia est Président-Directeur Général d'AGCO depuis le début de l'année 2021. Selon lui, Valtra est l'une des marques clés d'AGCO. Elle a fait l'objet d'importants investissements et elle est pionnière dans des domaines tels que l'orientation client.

Eric Hansotia, Président-Directeur Général d'AGCO

« VALTRA EST LA MARQUE PHARE D'AGCO ET NOUS VOULONS QU'ELLE SE DÉVELOPPE »

Eric Hansotia, à la direction d'AGCO depuis janvier, affirme que Valtra est l'une des principales marques d'AGCO. Ces dernières années, Valtra a beaucoup investi dans ses usines et ses produits, et le moment est venu de se développer. Valtra a été un pionnier en matière d'orientation client et de solutions numériques, et celles-ci seront intensivement développées dans l'avenir.

TEXTE TOMMI PITENIUS IMAGE ARCHIVES VALTRA

Eric Hansotia, le nouveau Président-Directeur Général d'AGCO, a grandi dans la région rurale du Wisconsin, dans le nord des États-Unis.

La région a accueilli de nombreux immigrants scandinaves, et l'agriculture rappelle également celle de l'Europe du Nord, avec des champs d'herbe, des granges rouges, des balles, des céréales et des forêts.

« Dans ma jeunesse, j'ai été président des associations locales 4H et Future Farmers of America. Dès l'enfance, j'ai été inspiré par ma passion pour l'agriculture. J'ai étudié l'ingénierie et travaillé chez John Deere pendant 20 ans avant de rejoindre AGCO en 2013 » explique Eric Hansotia.

Dans ses emplois précédents, Eric Hansotia a eu de nombreux contacts avec les Finlandais et il a également vécu en Allemagne pendant trois ans et demi. Il a appris à s'adapter à des personnes de cultures différentes.

Valtra, un pionnier de l'orientation client.

Selon Eric Hansotia, Valtra est un pionnier en matière d'orientation client et de solutions numériques.

« Valtra dépasse de loin tous les autres acteurs du secteur en matière d'orientation vers le client. L'équipe Valtra est très orientée vers le client et nous voulons que tout le groupe AGCO se développe dans cette direction. Les solutions personnalisées sont possibles parce que les gens de chez Valtra connaissent l'agriculture. Un bon exemple est l'écran Smart-Touch sur lequel toutes les fonctions sont accessibles en deux clics. Le Studio Unlimited est également une chose que personne d'autre dans le secteur ne possède. »

Selon Eric Hansotia, Valtra a été en mesure de servir une clientèle très spécifique comme celle des aéroports ou des forces armées, grâce à



son orientation client et à la personnalisation. D'autre part, la personnalisation, l'agriculture de précision et les services numériques répondent également aux besoins de l'agriculture.

L'objectif de doubler les activités de Valtra

Un nouveau grand centre logistique a été achevé l'année dernière à l'usine Valtra de Suolahti et un nouvel atelier de peinture est en cours de construction. L'usine de moteurs de Linnavuori a fait l'objet d'investissements de plus de 100 millions d'euros ces dernières années. Valtra a également beaucoup investi dans le développement de nouveaux modèles de tracteurs.

« Valtra est l'une des principales marques d'AGCO. La confiance et l'engagement d'AGCO se traduisent par des investissements importants » souligne Eric Hansotia.

Il n'est pas prévu d'élargir la gamme de produits Valtra en Europe avec par exemple des moissonneuses-batteuses, bien que

des batteuses Valtra soient disponibles au Brésil. Il n'est pas non plus question d'étendre le réseau de vente sur de nouveaux continents, mais de développer l'activité avec la gamme de produits actuelle et dans la région actuelle. Valtra va renforcer la coopération interne entre le Brésil et l'Europe.

« Je me suis toujours interrogé sur la faible part de marché de Valtra en dehors des pays nordiques et du Brésil. Les produits et les services sont tellement excellents que Valtra pourrait bien doubler ses activités dans les 5 à 10 prochaines années avec la gamme de produits et sur le territoire de vente actuels. » •

Eric Hansotia

Résidence Wisconsin, USA

Fonction

Président-Directeur Général d'AGCO

Âge 53

Education DI, MBA

Carrière chez John Deere et chez AGCO depuis 2013 →

Retour à un fort partenariat

Valtra et les pneus agricoles Continental

Valtra et Continental travaillent ensemble depuis longtemps pour la sécurité et l'efficacité. Depuis de nombreuses années, Valtra mise sur les performances élevées des pneus agricoles Continental pour leurs tracteurs. Afin d'améliorer constamment le travail quotidien de nos agriculteurs, nous investissons dans des solutions de pointe que nous traduisons par de nouvelles innovations sur le site de production de Lousado au Portugal. De cette façon, les pneus agricoles Continental optimisent la performance de chaque tracteur Valtra.



www.continental-agriculture.com



La méthode de travail Valtra

DÉJÀ 70 ANS D'ATTENTION PORTÉE AU CLIENT

L'histoire de Valtra représente bien plus que des chevaux, des tonnes et de la technologie. En fait, les différences entre les marques de tracteurs sont souvent moins importantes que les différences dans les méthodes d'exploitation des constructeurs. Celles-ci ont abouti à des différences, également dans la technologie.

La caractéristique la plus marquante des 70 ans de l'histoire de Valtra est l'attention portée au client. Principalement dans les années 50 et 60, Valmet était un petit constructeur de tracteurs par rapport aux grands géants de l'industrie tels que Ford et Fiat. D'autre part, il y avait en Europe, des dizaines de petits fabricants de tracteurs locaux comme Valmet. Avec le marché en Finlande et au Brésil dans la première puis dans la deuxième décennie, les clients étaient naturellement proches et le lien était étroit. Les besoins des clients étaient connus avec précision et

des solutions étaient rapidement mises en oeuvre.

La vente directe amène les clients à l'usine

En Finlande, Valtra vend ses tracteurs directement aux clients depuis les années 90, sans réseau de concessionnaires. L'entretien est effectué principalement par des ateliers d'entretien indépendants. Cette particularité du marché finlandais a amené les clients dans la vie de l'usine de tracteurs.

Dans le passé, l'usine de Suolahti était déjà visitée par de nombreux groupes de personnes différents. Grâce à la vente directe et à la personnalisation, les clients ont commencé à visiter l'usine pour voir la construction de leurs propres tracteurs. Avec plus de 10 000 visiteurs du monde entier chaque année, l'usine de tracteurs Valtra est de loin le plus grand pôle d'attraction de la région. Les visites sont temporairement suspendues en raison

L'usine de tracteurs Valtra est la plus grande attraction touristique de la région.

de la pandémie de Covid, mais elles reprendront dès que la situation le permettra.

L'entretien, les pièces détachées et les ventes forment un triangle

L'approche Valtra orientée vers le client a traditionnellement impliqué une étroite collaboration entre l'entretien, les pièces détachées et les ventes. Cette collaboration commence déjà au niveau du développement de produit, en associant le service après-vente du tracteur.

La coopération entre l'entretien, les pièces détachées et la vente est encouragée non seulement à l'usine de Suolahti, mais également dans les activités des importateurs et des concessionnaires. Dans le secteur des machines agricoles, il existe des exemples où le service après-vente est assuré par une entreprise complètement différente de celle assurant les ventes. Valtra entretient un contact étroit entre les différentes fonctions et encourage les concessionnaires à faire de même.

Personnalisation et Studio Unlimited

La preuve la plus évidente de l'attention portée au client est la personnalisation des tracteurs depuis plus de 20 ans. Ces dernières années, elle s'est encore renforcée grâce au Studio Unlimited dans lequel le tracteur est équipé comme le client le souhaite, sans autres contraintes que les lois de la physique et le code de la route. •



La site « Bohler » en 1962 avec l'atelier d'origine en bas à gauche.

La site aujourd'hui : L'atelier a déménagé dans le nouveau bâtiment moderne avec un grand hall d'exposition.



Sebastian Müller AG – AGRO Line

L'ESPRIT DE PIONNIER DEPUIS PRÈS DE 100 ANS

D'une ancienne ferme à une entreprise moderne : AGRO Line est un partenaire de choix en matière de vente, de réparation et de service après-vente de tracteurs, de machines agricoles et de véhicules de voirie et fait partie de la compagnie du béton Sebastian Müller AG, fabricant de produits en béton de longue date. Du béton et des tracteurs ? L'histoire fascinante de cette entreprise explique ce qui relie les deux.

TEXTE ANDRINA GERNER IMAGES ANDRINA GERNER / SEBASTIAN MÜLLER AG

Tout commença en 1927 dans une ferme située dans l'étroite vallée du Bohler appartenant à la commune de Rickenbach (LU). L'esprit de pionnier était inscrit dans l'ADN des deux frères **Xaver** et **Blasius Müller**. En plus de l'exploitation agricole, ils avaient mis sur pied

leur propre atelier de réparation à la ferme. En découvrant du gravier sur leurs terres, les deux décidèrent de se lancer dans la production de tubes en béton, posant ainsi la première pierre de l'actuel entreprise du béton dans la vallée du Bohler. Ce qui est resté de l'exploitation agricole initiale et a perduré

jusqu'à aujourd'hui est regroupé dans la division des tracteurs et des machines agricoles AGRO Line, installée au cœur du site de production de béton désormais devenu immense. L'équipe AGRO Line continue de faire vivre l'esprit des deux frères et leur passion pour l'agriculture.

À fond pour nos clients

Le credo de la société AGRO Line a, en effet, le mérite d'être clair : À fond pour nos clients. Le chef de produit et chef d'atelier **Cornel Elmiger** sait exactement ce qui importe. Les clientes et clients ont des exigences poussées en ce qui concerne leurs machines : « Un planning serré, que ce soit à la ferme, au champ ou en forêt, requiert des tracteurs adaptés. »

Avec la gamme Valtra, AGRO Line dispose d'une offre idéale qui lui permet de proposer à sa clientèle un vaste éventail de tracteurs pour divers domaines d'utilisation. Avec transmission à variation continue, système de direction spécial ou commandes de marche arrière – le choix est immense. Ce fut notamment l'une des raisons d'ajouter la marque finlandaise à la gamme de produits. En effet, l'entreprise dans la vallée du Bohler vendait les produits du constructeur de tracteurs suisse Bührer jusqu'en 1978, puis vint la « période Landini », jusqu'à ce que les ventes des tracteurs italiens finissent par stagner en 2009 et que la recherche d'un nouveau produit s'impose. Hasard ou destin, il se trouve qu'au même moment, un client d'AGRO Line était à la re-

cherche de tracteurs avec transmission à variation continue – un produit qui venait tout juste d'arriver sur le marché à l'époque. L'entreprise n'était toutefois pas encore en mesure d'en proposer – jusqu'à la décision d'ajouter Valtra à ses marques.

« Le design nous a plu, la qualité était également à la hauteur et les tracteurs Valtra sont bien connus pour leur robustesse, » explique **Cornel Elmiger**. Avec Valtra, AGRO Line a trouvé le complément parfait aux tracteurs pour l'agriculture d'élevage de la marque Lindner.

Aujourd'hui, 11 ans plus tard, l'équipe dirigée par Cornel Elmiger a déjà vendu 75 tracteurs Valtra – la marque a de toute évidence su convaincre non seulement AGRO Line, mais aussi ses clients.

Cependant, la principale préoccupation d'AGRO Line, ce ne sont pas les chiffres de vente mais les clients et leurs activités. Les clients bénéficient de l'excellent service après-vente fourni par l'atelier implanté dans la vallée du Bohler. Grâce à un service d'astreinte, l'équipe AGRO Line est également joignable et prête à intervenir 24h/24, 7j/7 au champ et à la ferme afin de satisfaire aux demandes de ses clients. Le vaste

magasin de pièces de rechange et les équipements de remplacement permettent de pallier aux pannes. Le système a récemment été optimisé avec un nouvel outil de gestion des stocks afin de pouvoir répondre encore plus rapidement aux besoins des clients. Des formations annuelles directement chez le fournisseur font partie du programme obligatoire chez AGRO Line.

« Il n'y a que de cette façon que nous pouvons rester à la page et offrir à nos clients les meilleurs conseils ainsi qu'un suivi optimal, » déclare **Martin Dörig**, directeur des ventes chez AGRO Line.

« Les clients d'AGRO Line peuvent compter sur le fait que chaque tracteur Valtra soit fourni en combinaison avec des conseils compétents et une vaste offre de prestations de service. »

Des visionnaires terre à terre

L'esprit de pionnier des anciens fondateurs n'a jamais quitté la vallée du Bohler. Ainsi, un tout nouvel atelier avec show-room, doté d'une infrastructure à la pointe de la modernité, a vu le jour en 2011 pour des raisons de manque de place. L'équipe fait tout son possible pour nouer et entretenir des relations durables avec ses clients. Aujourd'hui, la société Sebastian Müller AG emploie 1200 collaboratrices et collaborateurs dans toute la Suisse. La division des machines agricoles compte un total de 12 collaborateurs. L'enracinement régional est très important aux yeux de Cornel Elmiger et de Martin Dörig et c'est pour cette raison qu'ils forment également des apprenti(e)s mécaniciennes et mécaniciens agricoles. Malgré la taille de l'entreprise, la vallée du Bohler n'a rien perdu de son côté familial et terre à terre, et cela se ressent. Ainsi, la success-story se poursuit, peu importe que les clients aient besoin de ciment ou bien d'un tracteur. •



L'équipe d'Agro Line, flanquée du chef de produit Cornel Elmiger (tout à droite) et du directeur des ventes Martin Dörig (tout à gauche).

CONNAISSEZ-VOUS LES TRACTEURS DES DIFFÉRENTES SÉRIES ?

Voyons qui connaît vraiment les différents modèles de tracteurs Valtra !
Pouvez-vous identifier la série à laquelle appartient le capot du tracteur ? La tâche n'est pas facile.

Un conseil : faites attention au nombre de feux, souvenez-vous des récents lancements et regardez aussi la couleur du tracteur.



DE NOUVEAUX ARTICLES CHAUDS POUR L'HIVER ET DES IDÉES DE CADEAUX



PANTOUFLES **23 €**

Pantoufles gris foncé pour l'intérieur.

Tailles : 40-42 V42803230

43-45 V42803231

46-48 V42803232



LOT DE VERRES **19 €**

V42802500

Deux verres à bière de 0,5 l dans un emballage cadeau.



THERMOS POUR ALIMENTS **56 €**

V42801570

Volume 710 ml. Acier. Conserve les aliments chauds jusqu'à 9 heures et froids jusqu'à 12 heures.

Le couvercle sert d'assiette pour les aliments.

V42804302-07

SWEAT À CAPUCHE **69 €**

Sweat à capuche avec fermeture éclair, poches avant et poche spacieuses. Ourlet et poignets côtelés. Réflecteurs de 20 mm sur les manches 100 % polyester.

Tailles : S-XXXL

V42804702-07

CARDIGAN **74 €**

Poches latérales et poche avec fermeture éclair. Large bordure côtelée à l'ourlet et aux poignets. Logo Valtra sur la poitrine et sur le dos. 100 % polyester.

Tailles : S-XXXL



Retrouvez la gamme sur www.valtra.fr

Modèles **Valtra**



Série F

MODÈLE	CH MAX *	
	STANDARD	BOOST
F75	75	
F85	85	
F95	95	
F105	105	



Série A

MODÈLE	CH MAX *	
	STANDARD	BOOST
A75	75	
A85	85	
A95	95	
A105	105	
A115	115	
A125	125	
A135	135	

Tous les modèles de la Série A disponibles avec la transmission HiTech. Les modèles A75-A95 sont également disponibles avec la transmission HiTech2 et les modèles A105-115 avec la transmission HiTech4.



Série G

MODÈLE	CH MAX *	
	STANDARD	BOOST
G105	105	110
G115	115	120
G125e	125	130
G135	135	145

Tous les modèles de la Série G sont disponibles avec la transmission HiTech, Active ou Versu.



Série T

MODÈLE	CH MAX *	
	STANDARD	BOOST
T145	155	170
T155	165	180
T175e	175	190
T195	195	210
T215	215	230
T235	235	250
T235 Direct	220	250
T255	235	271

Les modèles de la Série T sont disponibles avec la transmission HiTech, Active, Versu ou Direct sauf le modèle T255 qui est disponible avec la transmission HiTech, Active ou Versu.



Série N

MODÈLE	CH MAX *	
	STANDARD	BOOST
N135	135	145
N155e	155	165
N175	165	201

Les modèles de la Série N sont disponibles avec la transmission HiTech, Active, Versu ou Direct.



Série S

MODÈLE	CH MAX *	
	STANDARD	BOOST
S274	270	300
S294	295	325
S324	320	350
S354	350	380
S374	370	400
S394	400	405