

TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX





	Editorial	Oser se lancer.	5
	Grandes cultures	Un nouveau style de ferme en carré chez Kris et Hubert Colsoul, à Neerlanden.	6
	Elevage	Chez Paul & Tom Bastiaens à Poederlee: Le management et la santé des vaches ont la priorité.	10
	Entreprises agricoles	Chez la famille Saintenoy à Rouveroy : Saisir les opportunités afin de garantir un avenir à l'entreprise agricole.	14
	Concessions	Suivre les évolutions du secteur au plus près et proposer des solutions adaptées sont les clés du succès!	18
	I love my agrojob	Dries Vanherck est Field Engineer chez Trelleborg Wheel Systems.	22
	Les hommes derrière les machines	Joskin fête ses 50 ans.	24
	Les hommes derrière les machines	Le constructeur Depoortere de Beveren-Leie: le spécialiste des machines pour le lin depuis près de 100 ans.	26
	Les hommes derrière les machines	L'entreprise agricole Reiff de Troisvierges, au Luxembourg: Une croissance rapide et davantage de personnel signifient aussi davantage de tracas.	30
	Les hommes derrière les machines	La fête de l'ensilage à l'ancienne.	36
	Highlights		38
	Technique	Le Blum Multiloader: une solution polyvalente pour nettoyer et transborder efficacement de nombreux produits.	40
	Technique	L'avaleuse d'hectares: la nouvelle gamme 9000 de John Deere.	44
	Technique	Kverneland présente les nouveaux pulvérisateurs iXtrack T3 et T4.	48
	Droit	Nouveau: de "commerçant" à "entrepreneur": aussi pour les agriculteurs?	50



TractorPower est une édition de
GalileoPrint Bvba, Blakebergen 2,
1861 Meise (Wolvertem)

Imprimerie
Leleu Group, Merchtem

Rédacteurs en chef
Peter Menten | 0473 93 45 88
peter.menten@tractorpower.eu
Christophe Daemen | 0479 33 10 48

Mise en page
Leleu Group, Merchtem
info@leleu.be

Publicité
pub@tractorpower.eu
Leen Menten | +32 (0) 494 10 98 20

Abonnements:
info@tractorpower.eu

Editeur responsable
Peter Menten

Le contenu de cette édition ne peut
pas être reproduit sans autorisation
écrite de l'éditeur.

TractorPower paraît 4x/an
à 11.852 exemplaires en français
et en néerlandais.



Belgian jury member



VREDESTEIN TRAXION OPTIMALL
✓ Consommation de carburant spécifique
✓ Rendement à la surface
✓ Rapport kappa/comport. au patinage
Rapport d'essai de la DLC 6800

LIVE THE LAND

FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE PERFORMANCE.

UN PNEU VF NOUVELLE GÉNÉRATION

Productivité supérieure de 7 % et consommation de carburant inférieure de 7 %
Empreinte plus large de 15 % pour un compactage réduit des sols et un meilleur rendement
Stabilité maximum pour les travaux intensifs de transport sur la route
Durée de vie 30 % plus longue

Données basées sur le test DLC N° 6800 et sur les tests réalisés par la R&D de Vredestein. Pour plus d'informations www.vredestein.fr

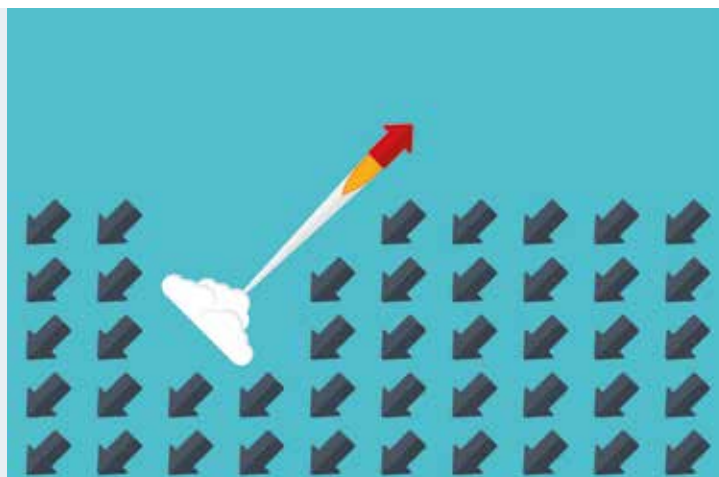
VREDESTEIN

YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

La vérité de la saison

*'Quand on ose se lancer,
on a déjà gagné à moitié.'*

Heinrich Heine, poète allemand, 1797-1856



Oser se lancer

Oser se lancer est la première étape du succès. Dès que le premier pas est franchi, l'histoire peut commencer et l'entrepreneur débutera ses activités.

Oser se lancer est la philosophie derrière l'histoire de l'exploitation et de l'entreprise agricole Reiff, au Luxembourg. Il y a deux générations, l'activité agricole a permis d'acheter des terres, et petit à petit l'entreprise agricole a ensuite grandi jusqu'à devenir une des plus grandes entreprises agricoles de l'Europe de l'Ouest. Oser entreprendre a été la première étape du succès. De son côté, la famille Colsool de Neerlanden cultive déjà des pommes de terre depuis plus de 50 ans et a déménagé dernièrement dans de nouveaux bâtiments qui offrent davantage de place. L'exploitation laitière Bastiaens-Verdonck de Poederlee trait près de 270 vaches et recourt à l'entreprise agricole pour la plupart des travaux des champs. La concession agricole Marchandise d'Engis, entre Huy et Liège, existe depuis plus de 50 ans et a choisi de se concentrer sur quelques marques réputées de machines et de tracteurs, de même que sur le développement d'une activité de location qui comporte entretemps près de 600 véhicules. Dans la pratique, ces deux activités se complètent et ont permis à l'entreprise de grandir plus vite. Enfin, la société Depoortere de Beveren-Leie est spécialisée dans le développement et la construction de machines de récolte pour le lin et d'installations de teillage. Cette entreprise belge a vu le jour en 1925, et a réussi à s'imposer comme un des spécialistes dans ce marché de niche. Même les contraintes liées aux petites séries et aux nouvelles normes d'émission n'empêchent pas l'entreprise de continuer à se développer.

Enfin, il est important pour chaque entrepreneur de connaître ses limites. Nous ne voulons pas mettre les grandes entreprises sur un piédestal. En effet, une petite exploitation qui connaît ses limites et est de ce fait rentable a autant d'importance à nos yeux. Et il y a de la place pour ces deux types d'entreprise.

La rédaction

Davantage de personnel signifie aussi davantage de tracas.

'Beaucoup de choses n'étaient pas vraiment prévues et ont vu le jour un peu par hasard. Si une des activités de l'entreprise se porte moins bien, les autres vont permettre de compenser la perte.'

'Nous avons sans cesse acheté davantage de machines et engagé plus de personnel. Au niveau administratif, nous n'avons plus suivi les choses au pied levé pendant un certain temps, et certaines choses ont donc été délaissées. Nous nous sommes rendus compte de ce problème et nous renforçons à présent le département administratif de façon conséquente.'

'Notre but est que les jeunes qui commencent à travailler chez nous aient également envie de rester sur le long terme dans l'entreprise le jour où ils se sont posés et qu'ils ont fondé une famille.'



Jeff Reiff,
gérant de l'entreprise agricole
Reiff à Troisvierges, au
Luxembourg



Un nouveau style de ferme en carré chez Kris et Hubert Colsoul, à Neerlanden

La commune de Landen, dans le Brabant flamand, est située dans le triangle formé par les villes de Tirlemont, Saint-Trond et Hannut. Les champs légèrement vallonnés de cette région limoneuse sont parfaitement adaptés aux grandes cultures, suite à leur superficie importante. Comme la sucrerie de Tirlemont n'est pas loin, la culture de la betterave sucrière fait tout naturellement partie de l'assolement. La famille Colsoul a construit un nouveau corps de ferme dans le village de Neerlanden, car les anciens bâtiments dans le centre de Landen étaient devenus trop petits. A l'heure actuelle, c'est Kris Colsoul qui gère l'exploitation. Ses parents l'aident encore tous les jours. Sa maman assure ainsi la vente à la ferme de pommes de terre sur l'ancien site, tandis que son papa Hubert est l'homme attitré pour les travaux dans les champs et à l'atelier.

Texte et photos: Maarten Huybrechts

TractorPower: 'Vos nouveaux bâtiments d'exploitation ont un cachet particulier. Quel était votre idée lorsque vous avez voulu construire une nouvelle ferme en carré?'

Kris: 'nous étions à la recherche d'une nouvelle location et nous sommes tombés sur un terrain de l'armée belge qui n'était plus en service. Nous avons eu l'occasion d'acheter ce site militaire situé en bordure du village de Neerlanden. Il comportait un certain nombre de bâtiments et de hangars. Certains étaient utilisables et d'autres pas, mais ce site nous offrait aussi la possibilité de construire de nouveaux bâtiments.'

'La ferme brabançonne typique en carré fait toujours naître un sentiment de nostalgie chez beaucoup de gens, et c'est également le cas chez moi,' souligne Kris. 'A l'époque, l'agencement d'une telle ferme avait grandi de manière organique, en alliant une construction efficace à un bon rendement de travail. C'est pourquoi je me suis demandé pourquoi cela ne fonctionnerait pas pour une exploitation agricole moderne. L'implantation de bâtiments agricoles modernes est plus difficile à harmoniser avec le paysage. Comme notre nouvel hangar de stockage pour les pommes de terre devait être assez haut afin de pouvoir benner facilement avec une benne trois essieux, nous avons décidé d'enterrer le bâtiment à une profondeur de deux mètres. De cette façon, on n'est pas confronté à un mastodonte lorsqu'on regarde le bâtiment depuis la rue. La forme du toit rappelle les fermes brabançonnaises classiques. Le toit est haut, ce qui libère suffisamment de place pour les



Hubert Colsoul est le spécialiste du travail sur les terres. Ici, il s'occupe d'incorporer du fumier à l'aide d'un cultivateur. Le guidage par gps facilite les choses.

benches, et on dispose de plus de suffisamment de volume d'air pour les pommes de terre. C'est un avantage pour la ventilation et la condensation. En 2017, le deuxième hangar de stockage a été utilisé pour la première fois. Il adopte les mêmes dimensions que le premier hangar et délimite ainsi une cour intérieure d'une largeur de près de 35 mètres. C'est suffisant pour manoeuvrer à l'aide d'un camion ou d'un tracteur et d'une benne.'



Les exploitants disposent de leur propre arracheuse automotrice 4 rangs qui permet d'arracher jusqu'à 15 ha par jour, en fonction des conditions de travail.

TP: 'Dans une ferme brabançonne typique, la porte cochère est souvent trop petite pour laisser passer les grandes machines. Comment avez-vous résolu ce problème?'

Kris: 'une ferme brabançonne doit comporter une porte cochère. Cette large porte d'accès est prévue dans le troisième bâtiment qui relie les deux hangars de stockage. On obtient ainsi une forme en U et cet hangar sert à abriter les machines, à trier les pommes de terre et d'espace frigo.'

TP: 'Le deuxième hangar de stockage est-il une copie du premier?'

Kris: 'le premier hangar de stockage dispose d'un sol plein, ce qui permet de rendre ce bâtiment multifonctionnel. Le deuxième hangar a été construit en 2017 et dispose d'un sol en caillbotis afin de favoriser la ventilation, mais également de travailler plus facilement car il n'y a plus de tunnels dans le chemin. L'isolation du toit du premier hangar dans l'ancienne ferme comportait une couche d'isolation de 6 cm. La couche d'isolation du second hangar de 2012 était de 8 cm, et pour le dernier bâtiment, nous avons opté pour une couche de 18 cm d'épaisseur. Les pommes de terre stockées dans cet hangar doivent pouvoir être conservées jusqu'en tard au printemps ou même en été. La règle consiste alors à isoler et à maintenir la chaleur à l'extérieur. Cela demande une couche plus épaisse d'isolation que si on devait juste se protéger du froid. Les deux hangars sont dotés d'un système de ventilation géré par ordinateur. Une ventilation interne n'est pas nécessaire suite à la grande masse d'air présente sous le toit.'

Les murs latéraux du premier hangar sont isolés du côté extérieur. C'est une méthode préconisée principalement aux Pays-Bas. Kris estime cependant que les poteaux métalliques vont former de la condensation, et c'est pourquoi il a opté pour une isolation du côté intérieur pour le nouvel hangar. L'isolation est en fait placée entre le mur intérieur et extérieur, à l'aide de simples panneaux de type sandwich.

'J'ai opté pour un espace de stockage pour plus d'un million de kg de pommes de terre,' souligne Kris, 'car il faut bien que les pommes de terre soient stockées quelque part. C'est soit à l'usine, soit chez le marchand de pommes de terre, soit chez l'agriculteur. En stockant à la ferme, il est possible de garder un œil sur la période de chargement. J'espère qu'à terme, ce sera un atout pour mon exploitation.'

TP: 'À l'heure actuelle, la culture de la pomme de terre est importante en Hesbaye, mais cela n'a pas toujours été le cas. Depuis combien de temps cultivez-vous des pommes de terre?'

Hubert: 'cela fait déjà plus de 50 ans que nous cultivons des pommes de terre. À l'époque, c'était plutôt atypique pour la région car les sols sont lourds et avec la mécanisation de l'époque, il n'était pas vraiment évident de cultiver des pommes de terre. Les cultures classiques, comme le froment, l'escourgeon, les betteraves sucrières et le lin étaient par contre conseillées. Mais mon père a complété cet assolement par la culture de la pomme de terre. C'était une exception à l'époque. Au fil des ans, ma femme et moi



Grâce au toit haut, les bennes peuvent vider sans problèmes dans le hangar.

avons ensuite décidé de nous spécialiser de plus en plus dans la pomme de terre. À la fin des années '80, nous avons construit un nouveau bâtiment de stockage à côté de l'ancienne ferme, mais il s'est vite révélé trop petit face à l'augmentation de la production. Kris continue à respecter une rotation longue et j'apprécie cela. Les pommes de terre reviennent tous les 5 à 6 ans sur la même terre. Nous faisons également attention à la bonne santé du sol pour les terres que nous louons pour les pommes de terre. La plupart des parcelles ne sont plus labourées afin d'éviter les problèmes d'érosion, mais les terres pour les pommes de terre sont cependant encore labourées. Cela nous permet de former des buttes de meilleure qualité. Le travail du sol, la plantation, l'arrachage et le stockage des pommes de terre sont réalisés avec le matériel de l'exploitation. Cela me permet d'occuper mes journées à la belle saison.'

TP: 'Vous disposez d'un grand parc de matériel, mais vous faites cependant appel à l'entreprise pour certains travaux?'

Kris: 'oui, tout à fait. Bien que mon père soit un fervent partisan de notre propre mécanisation, nous confions cependant une partie de travaux à un entrepreneur. Auparavant, nous arrachions nous-mêmes nos betteraves à l'aide d'une intégrale, mais suite à l'agrandissement de notre exploitation, ce travail est à présent effectué par un entrepreneur. De même, c'est également un entrepreneur qui vient moissonner. Ce dernier dispose d'un modèle hybride. Toute la paille est broyée, à part sur 40 à 50 ha. Cette paille est vendue à un éleveur et il nous ramène du fumier en échange. Les épandages de fumier sont aussi confiés à un entrepreneur, mais nous l'aidons cependant avec notre propre épandeur à fumier. L'entrepreneur vient avec deux épandeurs et une grue ou un bulldozer. Travailler avec 3 épandeurs dotés d'une table d'épandage permet de booster la capacité et la grue est alors occupée en permanence. Cet entrepreneur travaille par heure et je transforme ensuite ce prix en un coût par hectare. J'aime bien savoir ce que me coûtent mes cultures. Nous optons de plus pour un entrepreneur disposant de matériel bien entretenu, ce qui nous permet de déplacer des montagnes en peu de temps. De son côté, mon père s'occupe d'incorporer le fumier à l'aide d'un cultivateur de 6 mètres. L'épandage et l'injection de lisier sont aussi confiés à un entrepreneur.'

TP: 'L'apport de fumier et de lisier est une bonne chose pour la teneur en humus de vos terres?'

Kris: 'en Hesbaye, nous disposons de très bonnes terres de culture, mais il est cependant nécessaire de porter suffisamment attention à la teneur en humus si nous voulons garder des terres qui se travaillent facilement. Suite au travail du sol, la matière organique se dégrade plus rapidement et nous essayons donc de maintenir la teneur en humus ou de la faire progresser de l'ordre de 1,5% C. C'est pourquoi nous recourons tant que possible à du fumier qui provient d'exploitations viandeuses de environs. Cela nous



Kris Colsohl (à droite) s'occupe du stockage ainsi que de l'organisation du travail.



Le stockage des céréales est entièrement séparé de celui des pommes de terres afin d'éviter les risques de contamination.

permet de compenser les exportations de paille. D'autre part, nous essayons d'épandre du lisier sur les 50 ha de paille broyée afin de se rapprocher des résultats obtenus avec le fumier. L'impact du fumier est vraiment positif pour le sol. Lorsqu'il n'est pas possible d'utiliser la paille, nous semons des engrais verts.'

Hubert Colsohl sème principalement un mélange d'avoine maigre et de radis fourrager. Cela permet de contrer les moisissures dans le sol, ce qui se révèle bénéfique pour la culture de la pomme de terre. Kris considère que le digestat est un engrais purement minéral et qu'il sert donc à nourrir les plantes et à amender le sol. Par contre, il n'est pas un fervent adepte des apports de lisier au printemps: 'comme le lisier doit être appliqué juste avant la croissance des plantes, il peut être parfaitement épandu sur les chaumes de céréales. Au printemps, c'est par contre une autre affaire. La combinaison du printemps, d'un sol humide et de machines lourdes qui évoluent dans les champs est très néfaste pour le sol. La plupart des entrepreneurs sont équipés de machines qui présentent une charge par essieu trop importante pour nos sols et cela ne peut pas être uniquement contré par une pression de gonflage plus faible.'

TP: 'Plusieurs de vos tracteurs sont équipés d'un système de télégonflage des pneumatiques?'

Hubert: 'pour notre exploitation, la pression des pneumatiques et la compaction du sol sont deux éléments très importants. Deux de nos tracteurs sont équipés d'un système de télégonflage. J'ai déjà accumulé plusieurs années d'expérience avec un tel système et je suis persuadé que c'est une solution satisfaisante, mais il n'est cependant pas évident d'équiper tout le matériel roulant d'un tel système. Un dispositif de télégonflage est le plus indiqué au printemps, lors des travaux de semis et de plantation. Il ne faut cependant pas se concentrer uniquement sur la pression de gonflage, mais également sur la charge par essieu. Une charge trop importante va compacter le sol dans les couches plus profondes. On parle alors souvent

d'une semelle de labour. Il faut la résorber par un travail profond du sol, ce qui n'est pas évident à mettre en place, car le taux d'humidité du sol doit permettre une telle opération. Sur notre exploitation, nous sommes de fervents défenseurs d'un tel système de télégonflage, mais il faut cependant trouver une solution pour accélérer la vitesse de gonflage. Pour le moment, il faut compter 5 minutes pour augmenter la pression dans les pneus. Ce n'est pas pratique lors des pics de travail.'

TP: 'Une grande exploitation a des besoins spécifiques en termes d'organisation de travail et de personnel. Comment faites-vous?'

Kris: 'le recours à l'entreprise agricole est souvent une bonne alternative à l'utilisation efficace de personnel supplémentaire sur une exploitation de grandes cultures. Il y a beaucoup de points communs avec un bureau d'intérim. Cependant, les pommes de terre sont arrachées à l'aide de notre propre matériel. La période d'arrachage s'étend sur 4 à 6 semaines suivant les conditions de récolte. Nous arrachons à l'aide d'une arracheuse AVR 4 rangs et le transport vers les bâtiments de stockage est assurée par nos bennes. Nous faisons aussi appel à des chauffeurs indépendants qui viennent nous donner un coup de main avec leurs bennes.'

L'exploitation emploie 3 personnes à temps-plein: Kris, son père Hubert qui s'occupe principalement des travaux des champs, et un jeune collaborateur. La collaboration avec des transporteurs indépendants est une chose intéressante, mais elle demande cependant une bonne organisation de travail. Tout le monde doit pouvoir venir au moment où c'est nécessaire, ce qui est loin d'être évident vu que l'arrachage dépend des conditions météo. Pour le moment, Kris reste partisan d'un système d'arrachage composé d'une arracheuse à trémie et qui vide en roulant dans une benne. Afin de faciliter ces opérations, il va investir dans des bennes équipées de côtés latéraux qui s'abaissent hydrauliquement. Il ne compte par contre pas investir dans un transbordeur car la plupart des parcelles se trouvent dans un rayon de 15 km autour de l'exploitation. ●



Les deux hangars forment chacun une aile de cette nouvelle ferme brabançonne en carré.

Le Volvo 814 est le petit bijou d'Hubert, d'autant plus qu'il l'a équipé d'un moteur plus puissant.



Kris raisonne principalement la mécanisation en termes de respect du sol et d'efficacité économique.

PLUS AUCUNE SUPPOSITION, UN CAPTEUR POUR DIFFERENTES APPLICATIONS

- Le capteur proche infrarouge (NIR) analyse la valeur nutritive du maïs ou du fourrage récolté.
- La longueur de coupe est adaptée automatiquement au taux d'humidité des récoltes.
- Appliquez le lisier avec précision sur la base d'un objectif de nutriments avec l'analyse des constituants du lisier Manure Sensing.

**COMMANDEZ VOTRE
ENSILEUSE MAINTENANT!**

Le capteur HarvestLab
avec Manure Sensing seront
fournis au prix de

€1*



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

*Valable jusqu'au 28 décembre 2018 inclus, à l'achat d'une nouvelle ensileuse John Deere.



COFABEL®

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be

Peperstraat 4A
B-3071 Erps-Kwerps
Tél. : 027 594 093

Rue de Villers 34
B-4520 Vinalmont
Tél. : 085 616 200

Hille-Zuid 2
B-8750 Zwevezele
Tél. : 051 747 843



Chez Paul & Tom Bastiaens à Poederlee: Le management et la santé des vaches ont la priorité

C'est à Poederlee, entre Herentals et Turnhout, que Tom et Wanda Bastiaens-Verdonck gèrent une exploitation moderne, avec les parents de Tom, Paul et Paula Bastiaens-Smets. Au fil des ans, le cheptel laitier a fortement grandi, pour passer de 80 à 270 vaches. A l'heure actuelle, l'accent est principalement mis sur le management et la santé des vaches. En toute logique, la plupart des travaux sur les terres sont donc sous-traités. Tom et Wanda sont d'avis qu'en tant qu'éleveur laitier, il y a davantage à gagner dans les étables qu'au volant d'un tracteur. Nous les avons rencontrés fin octobre entre deux traites.

Texte et photos: Christophe Daemen

La première étable a été construite en 1989 sur l'exploitation actuelle. L'ancienne ferme était assez petite et située dans le village. Elle n'offrait donc plus de perspectives d'avenir. Tom Bastiaens, un jeune trentenaire, rejoint l'exploitation de ses parents en 2004. La ferme va grandir petit à petit, et depuis 2014, Wanda reste aussi à temps-plein à la maison. Une nouvelle étable a été construite en grande partie par la famille en 2015, et cette année, de nouveaux silos-couloir ont été aménagés.

La traite

Une des particularités sur l'exploitation est que du personnel est employé pour la traite. Wanda: 'le mercredi après-midi et le week-end, ce sont des étudiants qui viennent traire et le reste de la semaine nous travaillons avec des saisonniers. Ils viennent traire le matin et le soir. Cela nous permet de dégager du temps pour d'autres tâches, comme l'affouragement des animaux par exemple, tandis que nous restons toujours dans les environs au cas où il se passerait quelque chose. Je remarque que ces personnes apprécient vraiment le contact avec les animaux. De plus, ce sont des personnes qui habitent dans les environs, et cela nous permet de remplir notre rôle social au sein de la société. Pendant tout un temps, nous avons réfléchi à l'installation de robots de traite, mais lors de la construction de la nouvelle étable en 2016, nous avons finalement opté pour une salle de traite conventionnelle. Il s'agit d'une 2 x 16 côte-à-côte avec sortie rapide et aire d'attente adaptée. Par ailleurs, nous accordons beaucoup



Wanda et Tom Bastiaens-Verdonck

d'importance au confort de travail; nous trayons deux fois par jour et tous les jours de l'année. La lumière naturelle entre librement dans la salle de traite et nous avons par ailleurs aménagé un sol en caoutchouc pour améliorer le confort de travail. Je ne regrette en rien d'avoir opté pour une telle salle de traite, tant d'un point de vue des coûts qu'en ce qui concerne la flexibilité.'

Le management

D'autre part, le management du troupeau est aussi très important pour Wanda. Elle poursuit: 'c'est une des raisons pour lesquelles j'étais favorable à l'investissement dans un robot de traite au début. Cela nous aurait permis de collecter très facilement de nombreuses



Sur l'exploitation, la mécanisation est limitée.



Le télescopique est notamment utilisé pour distribuer les fourrages aux vaches.

données. Pour nous, la santé de nos vaches reste primordiale. Après la traite du matin et du soir, je consulte un certain nombre de paramètres des vaches, comme la mesure de l'activité, le nombre de litres de lait produits ou encore l'ingestion de concentrés. Ces données sont ensuite discutées et comparées avec ce que mon beau-père a observé. Cela nous permet de suivre nos vaches de manière optimale, d'en tirer la meilleure production et de mieux suivre leur état de santé. Les vaches restent ainsi plus longtemps en bonne santé et nous avons réussi à ramener l'intervalle de vêlage à 370 jours, ce qui correspond à un gain de près de 40 jours par rapport à la moyenne d'il y a quelques années.'

Tom complète: 'par ailleurs, la ration forme la base d'une gestion optimale des vaches. Nous partons d'une ration de base qui se

compose de 23 kg de maïs, 10 kg d'herbe et 10 kg de pulpes surpressées. Nous y ajoutons des protéines, 4 kg de drêches et 1,5 kg de CCM. Les vaches reçoivent également un concentré via un distributeur séparé. La ration est calculée en concertation avec notre conseiller nutritionniste. Par ailleurs, nous essayons de suivre les évolutions du marché du lait. Nous nous sommes intéressés au lait bio, mais dans la pratique, cette alternative n'est pas envisageable sur notre exploitation. Nous misons à présent sur le lait exempt d'OGM.'

Les travaux sur les terres sont sous-traités

Sur l'exploitation, la majorité des travaux sur les terres sont sous-traités. Tom poursuit: 'nous disposons de toutes les machines nécessaires, mais en petit. Concrètement, nous allons faucher ou fertiliser nous-

Supprimer la dérive n'est pas tout: TRAITEZ VOTRE PARCELLE, PAS CELLE DU VOISIN!

Avec TWIN **DEMANDEZ VOTRE ESSAI PRIVÉ** Sans TWIN

30 ANS D'EXPÉRIENCE L'ONT PROUVÉ : HARDI TWIN est la seule VRAIE solution d'AVENIR pour vos cultures

TWIN protège l'environnement : ✓ réduction drastique de dérive (agréé 90%) ✓ beaucoup moins d'eau consommée ✓ végétation mieux pénétrée et couverte ✓ meilleur timing de traitement au champ ✓ pas de transfert des maladies	TWIN diminue les coûts : ✓ zones tampons réduites ✓ 30 % de produits en moins ✓ 2x moins de temps de trajet et pompage ✓ vitesse de travail plus élevée ✓ 2x plus de capacité de traitement
--	---

The Sprayer

Pour tous : TWIN existe en pulvérisateurs portés, traînés et automoteurs, de 1.000 à 7.000 litres, de 12 à 36 m

Master Twin Stream

Commander Twin Force

Alpha Twin Force

Vers de nouveaux horizons avec

DistriTECH

www.distritech.be
Tél: 04 377 35 45



La salle de traite est une 2 x 16 côte-à-côte avec sortie rapide.



Les prairies qui entourent la ferme offrent suffisamment d'espace pour les vaches.

mêmes les petites parcelles, tandis que les travaux sur les grandes parcelles sont confiés à un entrepreneur. Lors de la première coupe au printemps, nous fauchons près de 150 ha d'herbe. Nous ne savons pas gérer cette capacité, et recourir à un entrepreneur revient de plus en plus cher que d'investir dans du matériel de grande capacité. Ces machines ne sont par ailleurs utilisées que quelques jours par an. De plus, un éleveur aura toujours intérêt à opter pour le suivi de ses vaches plutôt que de conduire un tracteur. La relation de confiance avec notre entrepreneur permet par ailleurs de travailler sans stress et de produire du fourrage de qualité pour nos vaches. Cela reste la base pour produire un lait de qualité.'

Les investissements en mécanisation sont limités

Le parc de machines est également restreint en ce qui concerne la gestion journalière du troupeau. Tom: 'Je suis d'avis que les solutions les plus simples sont souvent les plus adaptées. Une mélangeuse automotrice peut être pratique à utiliser, mais d'un point de vue financier, ce n'est pas une option pour notre exploitation. Nous travaillons encore toujours avec une désileuse en U attelée derrière un tracteur et un télescopique équipé d'une griffe de désilage. Ces deux machines sont cependant équipées d'un système de pesée. Grâce au large couloir d'alimentation dans l'étable, le télescopique permet de répartir de manière optimale les blocs d'ensilage déposés par le tracteur. Pour moi, un tel système est efficace, et il permet de limiter les coûts. De plus, le tracteur et le télescopique sont déjà présents sur l'exploitation, ce qui n'a pas nécessité d'investissements supplémentaires.'

La croissance est liée aux terres disponibles

Les deux cultures principales sont le maïs et l'herbe. Comme la législation impose une troisième culture en Flandre, nos éleveurs ont d'abord choisi de cultiver de la luzerne et des pommes de terre, mais à l'heure actuelle, ce sont les betteraves sucrières qui complètent l'assolement. Tom: 'cela nous permet de garder la main-mise sur nos terres. Les betteraves sont livrées à la sucrerie de Tirmont, et nous profitons alors de prix plus avantageux pour les pulpes surpressées qui vont entrer dans la ration des vaches. C'est donc une solution qui ne présente que des avantages. Notre exploitation a par ailleurs toujours grandi en fonction des terres disponibles. Je ne veux pas dépendre d'autres personnes en ce qui concerne la production de fourrages.'

L'irrigation est incontournable

Les terres sableuses des environs de Poederlee rendent l'irrigation

incontournable. Cette année, c'était encore plus le cas, suite à la sécheresse persistante. Tom poursuit: 'près de deux tiers de la superficie de la ferme est sensible à la sécheresse. En fin de printemps et durant l'été, nous devons donc régulièrement irriguer les cultures. Pour ce faire, nous disposons de quatre enrouleurs. La période estivale est donc souvent chargée pour nous. Les enrouleurs doivent être déplacés à intervalles réguliers et l'irrigation demande un suivi assez précis. C'est le prix à payer afin de pouvoir disposer de fourrages de qualité pour nos vaches.'

Les circuits courts ne sont pas une option

Le lait produit est livré à la coopérative Arla. Wanda poursuit: 'nous sommes très satisfaits de cette collaboration. Par le passé, nous avons tenté de nous investir dans les circuits alternatifs, mais dans notre cas, ce n'est pas rentable. J'ai suivi un cours de transformation du lait, mais ouvrir un magasin à la ferme n'est pas une option. Nous avons de plus déjà suffisamment de travail avec les vaches. Il y a quelques années, nous avons investi dans un distributeur automatique de lait, mais les quantités écoulées étaient insuffisantes pour rentabiliser ce projet. Parfois je trouve dommage que nous perdions de ce fait quelque peu le contact avec les consommateurs, mais nous devons cependant faire des choix. Dernièrement, nous avons transformé une ancienne bétailière en B&B unique. Avec 'Slaapboerke', nous proposons ainsi 90 nuitées en compagnie de nos vaches en prairie. Comme nous ouvrons aussi la ferme aux écoles, nous avons la chance d'accueillir régulièrement des groupes d'écoliers enthousiastes dans notre étable.'

Tom conclut: 'nous ne voulons plus grandir à tout prix au cours des prochaines années. Si nous voulons nous assurer un avenir, il convient de continuer à tout bien calculer et à s'ouvrir à de nouvelles évolutions. Je pense que nous pouvons encore progresser en termes d'efficacité, et qu'il est sans doute également possible de baisser quelque peu les besoins en main d'œuvre. Et bien entendu, les vaches continueront à occuper la première place dans notre gestion de l'exploitation!' ●



Les veaux sont logés dans une ancienne étable.

CONFORT PERFORMANCE RENTABILITÉ **MANITOU**



Manitou, le choix gagnant pour votre journée de travail.

Vos concessionnaires Manitou :

FADEUR

1360 Perwez
071/65 52 72 - rfadeur@brutele.be

MARCHANDISE

4480 Engis
085/31 15 91 - info@marchandise.be

GEVAGRI

6210 Rèves
071/84 47 52 - gevagri@skynet.be

GOEDERT MANUTENTION

6800 Libramont
061/46 06 47 - info@goedert.be

LOISELET ET FILS

7800 Ath
068/26 46 46 - info@loiselet.be



Trelleborg TM1060. Enrichissez vos cultures.

La nouvelle gamme TM1060 Trelleborg accroît l'efficacité des tracteurs de 80 à 300 chevaux. Elle protège le sol des conséquences néfastes liées au tassement et contribue à augmenter la productivité de vos opérations. Vos cultures sont semblables à des pierres précieuses : protégez-les.

www.trelleborg.com/wheels/nl



TRELLEBORG



Chez la famille Saintenoy à Rouveroy : Saisir les opportunités afin de garantir un avenir à l'entreprise agricole

L'entreprise de la famille Saintenoy à Rouveroy, non loin de la frontière française, repose sur trois piliers : l'exploitation de grandes cultures, la vente et la réparation de machines agricoles et l'entreprise agricole. Début octobre, nous sommes partis à la rencontre de Bernard Saintenoy et de ses deux fils Jean-Philippe et Damien afin de savoir comment ils voient leur activité d'entreprise agricole évoluer. Les ensilages de maïs venaient de se terminer, et nos entrepreneurs avaient donc un peu de temps. Pendant que Bernard et Jean-Philippe répondaient à nos questions, Damien était occupé à arracher des chicorées.

Texte et photos: Christophe Daemen

Cela fait déjà quatre générations que la famille Saintenoy est active dans le domaine agricole. Les activités de battage débutent en 1896, sous la houlette de Gustave Saintenoy. Bernard, l'actuel gérant, rejoint l'entreprise en 1970, lorsqu'il est âgé d'à peine 17 ans. Au cours de la même année, il se lance dans l'arrachage de betteraves. Pendant de nombreuses années, les activités vont se concentrer sur l'exploitation familiale et les travaux d'entreprise. En 1990, la famille Saintenoy devient également agent pour la marque John Deere, suite à la reprise de la concession de Christian Bodson. Depuis lors, la famille mène ces trois activités de front. En 2004, l'entreprise est rebaptisée SCA Bernard Saintenoy et Fils. Jean-Philippe, le fils aîné de Bernard, vient le rejoindre en 2006 et est responsable de la concession, de même que de l'administration. Son frère Damien rejoint l'entreprise deux ans plus tard et a une préférence pour la conduite des machines. En plus des activités d'entreprise, il s'occupe également des pulvérisations et du suivi de cultures pour la ferme.

Une large gamme de travaux

L'entité de Rouveroy est située à seulement 3 km de la frontière française et les activités d'entreprise sont donc menées tant en Belgique qu'en France. Jean-Philippe poursuit: 'nous travaillons dans un rayon d'environ 30 km autour de la maison. Cela n'a que peu de



Bernard, Damien et Jean-Philippe Saintenoy.

sens d'aller plus loin, car nous perdriions alors trop de temps dans les déplacements. En Belgique, nous travaillons principalement pour des exploitations de grandes cultures, tandis que nos clients français sont principalement des éleveurs laitiers, pour lesquels nous assurons alors la récolte des fourrages. En principe, nous effectuons tous les travaux d'entreprise, mis à part ce qui concerne la culture de la pomme



La demande progresse pour les travaux de pulvérisation.



Les tracteurs moins récents sont aussi encore utilisés journalièrement dans l'entreprise.

de terre. Au printemps, les travaux principaux concernent les semis de betteraves, chicorées et maïs, de même que la récolte de préfané. En été, la moisson et le pressage sont les activités principales, et en automne, nous sommes principalement occupés par l'ensilage de maïs, de même que par les arrachages de betteraves et de chicorées.'

Suivre les évolutions de près

Comme Bernard et Jean-Philippe le soulignent, l'entreprise agricole est en pleine évolution. Bernard: 'les machines sont de plus en plus onéreuses et complexes. D'un côté, c'est un atout, car de nombreux agriculteurs ne sont plus en mesure d'acheter et d'amortir de telles machines. Nous remarquons donc que les clients sont de plus en plus nombreux à faire appel à nos services. D'autre part, il convient de rester prudent, car les investissements sont beaucoup plus lourds qu'auparavant.' Jean-Philippe complète: 'en tant qu'entrepreneur, il convient donc de se professionnaliser davantage, mais également de bien surveiller son chiffre d'affaires afin que les investissements ne pèsent pas trop sur le résultat. Par ailleurs, le travail d'entreprise présente le désavantage que nous ne pouvons facturer des prestations que pendant la moitié de l'année, tandis que les six mois qui suivent ne représentent que des frais, au niveau du personnel par exemple. Nous avons cependant la chance d'avoir notre propre concession, ce qui permet de limiter en partie ces aspects négatifs. Enfin, il est de plus en plus difficile de trouver et de garder du personnel qualifié et prêt à faire des heures supplémentaires en cas de nécessité. Pour le moment, nous n'avons cependant pas à nous plaindre à ce niveau.'

Faire des choix

Afin de pouvoir proposer une réponse face à ces évolutions, la famille Saintenoy a fait des choix clairs en ce qui concerne la mécanisation. Bernard: 'd'une manière générale, une grosse machine sera toujours payante par rapport à un modèle plus petit: la consommation de carburant sera en effet moindre, la capacité sera plus importante, et ces différences s'observent également dans les petites parcelles. D'autre part, nous sommes parfois obligés de disposer de machines de haute capacité. C'est par exemple le cas pour la moisson. Les clients ne veulent plus attendre, et de plus, on ne moissonne presque plus que du froment. Jusqu'il y a quelques années, on moissonnait une plus grande variété de céréales, la moisson durait alors plus longtemps et les pics de travail étaient moins importants. Le revers de la médaille est que le transport et la réception des céréales ne suivent pas toujours.'

Jean-Philippe poursuit: 'au niveau de l'entreprise agricole, les choses ne vont jamais assez vite, et il est donc nécessaire de travailler avec des machines de plus grande capacité, tout en réduisant les besoins en main d'œuvre. Il en va d'ailleurs de même pour les tracteurs. Un tracteur d'une puissance de 300 ch sera par exemple plus rentable qu'un autre d'une puissance de 200 ch. Au niveau des épandages de fumier, nous réfléchissons ainsi au remplacement de quatre tracteurs 'plus petits' par trois modèles plus puissants, tout en optant pour des épandeurs de plus grande taille. Cela nous permettrait de disposer de davantage de capacité avec moins de personnel. Il faut cependant



Une préparation parfaite pour un rendement optimal

Ceres 400, planteuse portée

- Entrainement mécanique ou hydraulique
- Distance de plantation réglable
- Éléments de plantation réglable pour différents sortes de plants

Ceres 450, planteuse trainée

- Machines très robustes
- Fertilisateur disponible en permanence
- Éléments de plantation réglable pour les plants de pommes de terre de grand calibre

Demandez plus d'info via
info@avr.be ou +32 (0)51 24 55 66
www.avr.be



Il y a un avenir pour un homme professionnel au volant d'une machine professionnelle.



Jean-Philippe: 'un tracteur de 300 ch sera plus rentable qu'un autre d'une puissance de 200 ch.'

que ces tracteurs plus puissants soient aussi rentabilisés le reste de l'année. Pour le moment, nous travaillons encore avec quelques John Deere 7710 et 7810. Ces tracteurs sont parfaitement adaptés pour de nombreuses tâches, que ce soit en combinaison avec une benne ou un remorque à ensilage par exemple. A terme, nous devons cependant veiller à les remplacer.'

La concession facilite le service

En plus du travail d'entreprise, la famille Saintenoy est également concessionnaire, et représente notamment les marques John Deere, Lemken et Joskin. Jean-Philippe: 'd'un point de vue technique, c'est certainement un atout pour l'entreprise agricole: les connaissances techniques viennent en effet bien à point en cas de panne, tandis que la plupart des pièces de rechange sont déjà stockées sur place et que les occasions peuvent éventuellement être utilisées lors des gros pics de travail. Par ailleurs, cette expertise nous sert aussi pour vendre de nouvelles machines dans notre secteur. D'une manière générale, on peut vraiment dire que les activités d'entreprise, de concession et notre propre ferme sont véritablement complémentaires.'

Saisir les nouvelles opportunités

Bernard et Jean-Philippe Saintenoy remarquent que de nombreuses choses bougent dans leur région. Bernard poursuit: 'au niveau

de l'entreprise, nous travaillons pour différents profils de clients. Nous remarquons par exemple que de plus en plus de clients nous confient tous les travaux des champs sur leur exploitation. Parfois parce que leur état de santé ne leur permet plus de travailler eux-mêmes, mais aussi parce que les enfants travaillent par exemple à temps-plein à l'extérieur, mais entendent cependant continuer à travailler les terres familiales. En soi, c'est une bonne chose, car cela nous apporte davantage de travail, même s'il n'est pas toujours évident de tout combiner. Il en va d'ailleurs de même pour les pulvérisations. La demande progresse fortement et une bonne organisation est primordiale, certainement lorsqu'il faut pulvériser pour de petites exploitations ou sur des terres de surface limitée. De plus, il est souvent nécessaire de traiter tôt le matin ou tard le soir. Heureusement, mon fils Damien prend ces travaux en charge. Il existe certainement des opportunités de développement pour ce genre de prestations, d'autant plus que la législation devient plus complexe. Il sera par contre nécessaire de faire évoluer les mentalités afin de pouvoir travailler de manière plus efficace. Autrement, nous ne pourrions pas développer ce genre de services.' Jean-Philippe observe d'autre part que les clients actifs changent aussi souvent leur fusil d'épaule: 'par le passé, nous avons par exemple vendu plusieurs moissonneuses dans notre clientèle. Je pense que certains clients n'oseraient plus acheter de moissonneuse neuve ou d'occasion, suite



La concession représente certainement un atout pour l'entreprise agricole: les connaissances techniques viennent en effet bien à point en cas de panne, tandis que la plupart des pièces de rechange sont déjà stockées sur place.



Des machines de haute capacité sont devenues incontournables, comme par exemple pour la moisson.

à l'investissement que cela représente, mais également par manque de personnel. A terme, ce sont autant d'opportunités supplémentaires pour l'entreprise agricole.'

Se tourner vers l'avenir

En ce qui concerne l'avenir, nos entrepreneurs veulent continuer à miser sur une prestation de services optimale, grâce à une mécanisation adaptée. Jean-Philippe: 'les choses évoluent très vite et nous devons veiller à rester à jour. Je remarque qu'il y a cependant un avenir pour un homme professionnel au volant d'une machine professionnelle. Par ailleurs, nous devons continuer à miser sur différentes tâches afin de limiter les pics de travail, et nous devons aussi suivre le marché de près afin de toujours proposer la solution la mieux adaptée. Souvent, ce n'est pas évident, mais aujourd'hui plus que jamais, il faut investir de manière ciblée afin de garantir un avenir pour notre entreprise.'

Bernard conclut: 'Il n'est pas toujours évident de tout gérer. Nous avons toujours misé sur la satisfaction du client et nous essayons de réagir le plus vite possible en proposant une solution adaptée en cas de problème. Les agriculteurs des environs nous font confiance, car ils savent que nous avons beaucoup d'expérience dans le domaine. Par ailleurs, je vois que les choses évoluent aussi suite au changement de générations. Dans ce cadre, le fait que mes fils Jean-Philippe et Damien s'impliquent pleinement dans notre entreprise est un véritable atout!' ●



BE.VICON.EU



**"Tout se fait automatiquement,
il suffit de s'asseoir et de profiter"**

La Vicon la seule combinaison presse-enrubanneuse non-stop

- La combinaison la plus compacte sur le marché
- Presser en **non stop** économise entre 15 à 18 secondes par balles
- Vire-balles intégré- facilement changeable d'un client à l'autre
- Véritable presse à préfané - 25 couteaux et rotor 80 mm en standard



Appelez notre spécialiste: 0475 496307

My way of Farming!



Chez Marchandise à Engis: Suivre les évolutions du secteur au plus près et proposer des solutions adaptées sont les clés du succès!

En 2018, la société Marchandise a fêté les 60 ans d'activité en tant que concession, tout d'abord sous le nom Deville, avant de devenir Deville-Marchandise, et Marchandise à l'heure actuelle. Par la même occasion, l'entreprise a fêté ses 60 années de représentation de la marque Case IH et les 50 années de représentation de Manitou. Autant de raisons d'aller à la rencontre d'Ivan Marchandise, l'administrateur-délégué, et de Louis Botson, le directeur commercial, qui sont aux commandes d'une société en pleine croissance. Au fil des ans, l'activité purement agricole a été complétée par un volet industriel, de même qu'un service de location de machines.

Texte et photos : Christophe Daemen

A l'heure actuelle, la concession est active dans un rayon d'action d'une cinquantaine de kilomètres autour du siège de la société. Ivan : 'Comme à l'époque, les Ets Deville étaient un des premiers concessionnaires Case et Manitou, le secteur était assez étendu, mais également bien centré autour de la concession. Au cours de notre développement, cela a été un véritable atout. D'un point de vue purement agricole, cela nous permet de toucher tant une clientèle composée principalement d'éleveurs dans le Condroz, une bonne chose pour nos télescopiques, que des exploitations de grandes cultures en Hesbaye, où les ventes sont davantage axées sur les tracteurs. Pour ma part, j'ai rejoint la société en 1998, avant de la reprendre entièrement en 2002. Louis Botson nous a de son côté rejoints il y a maintenant quinze ans.'

Une forte croissance au cours des dernières années

Comme le souligne Ivan Marchandise, la société a connu une forte croissance ces dernières années : 'les cinq années qui ont suivi la reprise complète de l'entreprise ont été marquées par un triplement du chiffre d'affaires, pour atteindre près de 10 millions d'euros. A partir des années 2008 et 2009, la crise économique s'est ensuite fait ressentir, et l'activité s'est stabilisée pendant quelques années, avant



Ivan Marchandise et Louis Botson

de repartir à la hausse. Depuis 2015, la croissance s'est à nouveau bien installée et nous avons retrouvé un volume de vente satisfaisant. En 2017, notre chiffre d'affaires avoisinait les 15 millions d'euros, dont 7 millions pour la vente, 5,5 millions pour la location et près de 2,5 millions pour le service après-vente. Pour 2018, je pense que nous allons arriver à une nouvelle croissance de l'ordre de 10%, pour arriver à un chiffre d'affaires de 16,5 millions d'euros. Nous allons même réaliser un volume d'affaires identique en vente et en location. Il est donc très important de suivre les évolutions du secteur de près afin de pouvoir proposer des solutions adaptées à la demande du client.'



En plus des deux marques principales,
la concession vend notamment aussi le matériel Pöttinger et les remorques Rolland.

L'agricole et l'industrie sont complémentaires

Pour Louis Botson et Ivan Marchandise, l'activité agricole et industrielle sont fort complémentaires. Ivan : 'A l'heure actuelle, nous réalisons près de 60% de nos ventes dans le domaine agricole et 40% dans les autres secteurs. Comme nous avons une approche multi-activités et multi-sectorielle, nous remarquons un effet de renforcement entre ces différentes activités, ce qui se traduit par une meilleure présence sur le marché. Au niveau de la vente, nous avons par exemple la possibilité de vendre certaines machines issues de notre flotte de location, mais également de dépanner plus facilement un client en attente de livraison ou qui rencontre un problème technique sur

sa propre machine. De même, cela nous permet d'organiser plus facilement des démonstrations, tandis que nos techniciens maîtrisent mieux le service après-vente, vu qu'ils assurent la maintenance d'un plus grand nombre de machines d'une même gamme.'

Louis poursuit : 'Par ailleurs, les télescopiques Manitou et les tracteurs agricoles Case IH sont très complémentaires et dans la pratique, je remarque souvent que les ventes d'un produit ont souvent tendance à stimuler les ventes de l'autre... et inversement. D'autre part, nous avons fait le choix de nous spécialiser dans certaines gammes, et donc de ne pas vendre de matériel de récolte ou des machines spécialisées comme des intégrales à betteraves ou du matériel pour la pomme de terre, par exemple. Depuis le début, nous employons un inspecteur technico-commercial qui s'occupe uniquement de l'activité agricole. De son côté, Ivan garde certains clients 'historiques', et nous sommes également présents sur tous les salons afin d'entretenir le contact avec nos clients agricoles ou industriels. Je pense que cela reste la base d'une relation commerciale fructueuse.'

Des marques réputées

La concession Marchandise a fait le choix de limiter son offre et d'offrir un suivi technique de qualité pour les marques suivies. Louis continue : 'dans l'agricole, nous représentons donc les tracteurs des marques Case IH et Steyr. Par ailleurs, les marques Rolland et Pöttinger complètent notre offre. Sans oublier bien entendu les télescopiques Manitou. A côté de cela, nous distribuons aussi les chargeurs Mustang, Gehl et Avant, de même que les chariots élévateurs Toyota.'



- CUVE FRONTALE ISOBUS POUR L'APPORT D'ENGRAIS LIQUIDE OU SOLIDE
- PAS DE GASPILLAGE DE SEMENCES ET D'ENGRAIS

- LIGNES DE SEMIS EDRIVE AVEC COUPURE DE SECTIONS GEOCONTROL
- COUPURE AUTOMATIQUE DES LIGNES DE SEMIS
- INTERLIGNES DE 37,5, 50 OU 75 CM POSSIBLES

WHEN FARMING MEANS BUSINESS

kverneland.be

Kverneland Optima

Exactement ce que vous cherchez!



Le grand atelier est parfaitement adapté aux machines modernes.



Au cours des dernières années, la flotte de location a fortement grandi et compte plus de 600 machines à l'heure actuelle.



Des marques réputées et une vision claire sont les bases de la croissance de l'entreprise.



L'industrie investit de plus en plus dans la location, ce qui permet également d'attirer de nouveaux clients.

La location offre de nombreux atouts

Les premiers pas dans le domaine de la location remontent à 1998. Ivan poursuit : 'cette activité concerne principalement le bâtiment et l'industrie. Le secteur agricole à proprement parler ne représente que 5% de cette activité. On voit les choses bouger petit à petit, mais comme l'agricole vit au rythme des saisons, il est moins évident de toujours répondre aux demandes ponctuelles. Au fil des ans, notre offre en matériel de location a fortement progressé. Aujourd'hui, nous disposons ainsi de près de 600 machines proposées à la location. En 2015, la flotte ne comportait que 250 véhicules. A l'heure actuelle, cette activité représente près de la moitié de notre chiffre d'affaires. Notre offre se compose à près de 90% de machines que nous vendons également en tant que concessionnaire. Cela permet de se reposer sur son propre service après-vente, qui par définition connaît ces machines sur le bout des doigts. Avoir une connaissance approfondie des produits nous permet de plus de nous différencier des grands loueurs présents sur le marché. Enfin, il faut savoir que l'industrie investit toujours plus dans la location, et cela nous permet donc de développer de nouveaux clients. Dans le secteur agricole proprement dit, nous louons des télescopiques, de même que des tracteurs.'

L'importance du service

Au fil des ans, le service après-vente prend de plus en plus d'importance. Louis : 'les machines deviennent de plus en plus compliquées. Pour un client, il est donc de moins en moins évident de

travailler lui-même sur un matériel motorisé. De plus, les mises à jour, calibrages et autres doivent être effectués par un technicien spécialisé. De notre côté, nous misons sur la formation continue de nos hommes, tout en essayant de spécialiser chacun dans une gamme de produits plus spécifique. C'est le seul moyen de rester performant à terme, tout en offrant une réactivité suffisante à nos clients.'

De nouveaux bâtiments

En 2015, la société a déménagé de Clermont-sous-Huy vers les nouveaux bâtiments d'Engis qui offrent davantage d'espace de stockage et un atelier mieux adapté pour les machines modernes. Pour Ivan Marchandise, ce déménagement le long d'un axe routier important a également eu un impact sur le fait d'être connu et reconnu. Tout en veillant à ne pas s'éloigner trop des anciens bâtiments. Cependant, ce bâtiment d'une superficie de 2.200 m² sur un terrain de 14.000 m² se révèle déjà trop petit. Un terrain annexe d'une superficie de 7.000 m² a donc été acheté en vue d'y construire un nouveau hall de stockage.

Comme le soulignent Ivan et Louis : 'nous voulons continuer à faire mieux encore ce que l'on fait déjà. A l'avenir, nous n'avons pas pour ambition de représenter davantage de marques, mais bien de renforcer encore nos parts de marché avec les marques actuelles. Pour cela, nous pouvons également compter sur une équipe de pas moins de 45 personnes qui s'impliquent toute l'année afin de faire progresser encore l'entreprise!' ●

LE 6120 - 6130 - 6140 TTV



Le tracteur le plus sûr dans sa classe
Frein moteur et de parking hydraulique, paquet éclairage LED, un vrai freinage sur les quatre roues

**Rendez-nous visite sur Agriflanders:
Halle 3 stand 3330**

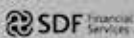


6120 TTV, 6130 TTV, 6140 TTV. La meilleure association technologique – maintenant en version compacte de 126 à 143 ch.

DEUTZ-FAHR dispose de trois modèles compact à quatre cylindres dans la série 6 – variant de 126 à 143 ch. En plein champs, sur la route, aux travaux de fenaison ou avec un chargeur frontal – les nouveaux modèles de la série 6 sont aussi variés que vos travaux quotidiens. Les nouveaux modèles compacts de la série 6 offrent encore plus de combinaisons de fonctions techniques avec un Design avancé. Propulsé par les moteurs Deutz TCD 3,6 Stage IV hautements efficaces, en combinaison avec les nouvelles transmissions TTV DEUTZ-FAHR, ainsi qu'avec le nouveau système de suspension de l'essieu avant (en option), la conduite devient incomparable. Le système hydraulique et le dispositif de relevage offrent des performances élevées, tant à l'avant qu'à l'arrière, ce qui garantit des travaux correctement effectués. L'iMonitor 8" commande les systèmes d'agriculture de précision les plus avancés, et enfin, nos packs d'éclairage LED vous permettent de travailler dans toutes les conditions.

Pour plus d'informations et pour trouver le distributeur le plus proche, rendez-vous sur deutz-fahr.com

Financement possible à partir de 0%

En partenariat avec  SDF Financial Services
DEUTZ-FAHR est une marque de  SDF





I ♥ MY AGROJOB

A travers cette rubrique, nous rencontrons chaque fois quelqu'un d'actif dans le secteur (vendeur, technicien, magasinier, chauffeur, consultant...) qui nous donne un peu plus d'explications sur son boulot, ses motivations et la façon dont il voit les choses. Pour ce numéro, nous avons rencontré Dries Vanherck, qui est 'Field Engineer' pour le fabricant de pneus Trelleborg au Benelux.

Texte et photo: Esther Hougardy



Dries Vanherck est Field Engineer chez Trelleborg Wheel Systems



Nom: Dries Vanherck

Domicile: Tielt-Winge

Age: 21 ans

Employeur: Trelleborg Wheel Systems Benelux

Etudes: Baccalauréat en agronomie et biotechnologies, spécialisation en mécanique agricole.

TractorPower: 'Dries, en quoi consiste ton boulot?'

Dries Vanherck: 'Je n'ai pas une seule et unique tâche à effectuer... Tout d'abord, je suis la première personne de contact entre la clientèle/le commercial et la maison-mère située en Italie. Je m'occupe essentiellement de la gestion des garanties mais je réponds également aux questions concernant les spécificités des pneumatiques. Je sers de support technique lorsque les commerciaux en ont besoin pour conseiller au mieux les clients. Pour effectuer ces tâches, je travaille à partir des bureaux d'Evergem, près de Gand, ou de Uden, aux Pays-Bas.

Je suis également souvent sur la route. Lorsqu'un problème se présente : confort, usure, etc... je me déplace avec mon matériel et j'agis sur le terrain.

Enfin, je travaille sur deux nouveautés. Pour l'une j'assure à nouveau le rôle de support technique entre le constructeur de matériel agricole et Trelleborg, et pour l'autre, je m'occupe de la mise en place d'un projet commercial.'

TP: 'Pourquoi as-tu choisi ce boulot?'

Dries Vanherck: 'En réalité, c'est plutôt le job qui est venu à moi... Dans le cadre de mon travail de fin d'études, le sujet que j'avais choisi concernait les pneumatiques. Pour réaliser celui-ci, je suis entré en contact avec Trelleborg au Benelux. Au fur et à mesure de l'élaboration de ce travail, je me suis rendu compte que c'était quelque chose qui m'intéressait beaucoup, bien plus que la mécanique... Ensuite, j'ai eu une proposition de job chez eux, c'était pour moi une évidence! Et surtout, les relations que j'avais établies étaient vraiment très bonnes, et le sont toujours! C'est quelque chose de très important pour se sentir bien dans son boulot.'

TP: 'Quels sont les aspects les plus chouettes de ton boulot?'

Dries Vanherck: 'L'aspect le plus chouette est de satisfaire le client, trouver une solution, résoudre un problème. Peu importe le temps que cela prend... C'est vraiment quelque chose qui me tient à cœur. Lorsque je n'ai pas la solution le jour même pour le client, je m'arrange toujours pour que cela soit pris en charge le plus rapidement possible.'

TP: 'Et les moins chouettes?'

Dries Vanherck: 'Peut-être l'administratif, parce que j'aime être sur le terrain, être en action, et que je me sens avancer... mais j'effectue la tâche avec assiduité car je sais que c'est essentiel pour toutes les entreprises et pour le bon fonctionnement de celles-ci...'

TP: 'Que ferais-tu si tu n'étais pas actif dans le secteur agricole?'

Dries Vanherck: 'J'avoue n'avoir jamais vraiment réfléchi à la question, c'était pour moi une évidence de travailler dans ce secteur... Mes parents ne proviennent pas du milieu agricole et pourtant tout petit, je jouais avec des tracteurs miniatures ou à pédales. Et puis, mon grand-père m'a appris à jardiner... J'ai d'ailleurs un potager chez moi. Ce sont toutes ces petites choses qui font que je me suis dirigé vers ces études et je ne le regrette pas.'

TP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Dries Vanherck: 'Mon plus grand rêve serait d'avoir un hangar rempli de tracteurs anciens. Je n'ai pas de préférence particulière pour la marque, pour autant que le modèle soit d'exception.'

TP: 'Que conseillerais-tu à ceux qui veulent commencer ou se perfectionner dans le secteur?'

Dries Vanherck: 'Personnellement, je pense qu'il faut donner de l'importance à l'apprentissage des langues, cela ouvre des portes et permet le développement d'une carrière. Je parle en connaissance de cause, puisque j'ai effectué mes stages en français alors qu'au départ, je ne parlais pas un mot. Evidemment je prenais des cours du soir en supplément, et d'ailleurs, j'en prends toujours. D'autre part, il me semble crucial de s'intéresser aux nouveautés et aux évolutions technologiques du secteur.' ●

10-13.01.2019

FLANDERS EXPO GENT

10.00-18.00 heures

www.agriflanders.be

L'agriculture sous son meilleur jour

AgriFlanders

Vlaamse land- en tuinbouwbeurs

KBC Provincie Oost-Vlaanderen



Joskin fête ses 50 ans

Début novembre, la société Joskin a fêté ses 50 années d'existence. A cette occasion, le groupe a invité son réseau international d'agents à Soumagne.

Au total, pas moins de 470 personnes étaient présentes lors de cet événement, dont 95 journalistes agricoles et le personnel de 160 concessions provenant de plus de 27 pays différents. Lors de cet événement qui s'est déroulé les 7 et 8 novembre derniers, les invités ont eu l'occasion de découvrir l'usine, d'assister à une allocution officielle de la direction ainsi qu'à une conférence de presse, ainsi que de participer à une soirée de gala et à différents ateliers.

Joskin ne serait pas Joskin si une surprise n'avait pas été prévue:

Une tonne à lisier Euroliner trois essieux d'un poids à vide de près de 12 tonnes a en effet été soulevée. D'une manière symbolique, le groupe a voulu souligner que le succès de la marque Joskin est à mettre tant à l'actif de la force de son expérience, qu'à l'actif de son réseau de distribution et du personnel qui est particulièrement attaché à l'entreprise depuis toutes ces années. Lors des préparatifs, 120 membres du personnel avaient effectué un premier test grandeur nature à l'aide d'une tonne à lisier Modulo2 d'un poids de 4.800 kg. Ce défi avait été relevé sans problèmes. Mais il fallait faire mieux encore. Lors du grand jour, c'est donc une tonne à lisier Euroliner de presque 12 tonnes qui a été levée.

Après avoir vérifié que les mesures de sécurité étaient bien respectées, chacun a commencé à tirer de toutes ses forces. L'Euroliner, qui semblait ne rien peser, s'est alors levé jusqu'à une hauteur d'un mètre

du sol, sous les yeux ébahis des participants et des organisateurs. La force de l'expérience prend alors tout son sens.

Le champ d'honneur a ensuite été entouré de tracteurs qui ont formé le chiffre 50. Le jour suivant, 900 fournisseurs avaient été invités. L'événement a ensuite été clôturé par la fête annuelle et traditionnelle du personnel à laquelle pas moins de 500 personnes ont participé.

Davantage d'informations: www.joskin.com



Imposant



12 tonnes

Les 50 prochaines années

A l'occasion des 50 ans de Joskin



L'union fait la force

JOSKIN



Une histoire parlante

J. Bugni

Le constructeur Depoortere de Beveren-Leie: le spécialiste des machines pour le lin depuis près de 100 ans

Au fil des ans, la mécanisation agricole a joué un rôle important afin d'améliorer les conditions de travail et la qualité des produits récoltés. Dans le secteur du lin, la société Depoortere joue déjà un rôle de précurseur depuis près d'un siècle. A l'heure actuelle, le constructeur commercialise une gamme complète de machines de récolte et d'installations de teillage pour le lin. Au fil des ans, la société s'est imposée comme un des leaders dans ce domaine. Nous avons voulu en savoir davantage et nous sommes donc partis à la rencontre de Peter Rosseel, l'administrateur-délégué de la société.

Texte: Christophe Daemen

Photos: Christophe Daemen, Firma Depoortere et Dirk Van Overwalle

La société Depoortere a été fondée en 1925 par Richard Depoortere, et depuis ses débuts, elle s'est principalement concentrée sur le développement de machines pour le secteur du lin. Jusqu'en 1940, la construction englobait uniquement des machines pour la transformation du lin, mais par la suite, des machines de récolte sont venues compléter l'offre. Les premières machines de récolte étaient encore tractées par des chevaux. A partir du début des années '60, les premiers modèles automoteurs vont sortir de production. C'est également à cette époque que les trois fils de Richard reprennent l'entreprise. Depuis 1998, c'est la génération actuelle, soit Rik Depoortere et son beau-frère Peter Rosseel, qui sont aux commandes de l'entreprise. Peter Rosseel souligne que l'entreprise a connu quelques périodes moins roses et que d'autres possibilités de développement ont alors été envisagées, comme la construction de bras de fauche, mais à chaque fois, la priorité a été à nouveau accordée au secteur du lin... et cela reste donc encore toujours l'activité principale.

TractorPower: 'Peter, pourquoi avoir choisi à l'époque de se lancer dans le secteur du lin?'

Peter Rosseel: 'Richard était un mécanicien hors pair. Au début de sa carrière, il entre en contact avec les filatures de la région. Beveren-Leie est en effet la région linière par excellence. Petit à petit, il se lance dans la conception, mais également la vente et l'entretien de



Peter Rosseel et son beau-frère Rik Depoortere

machines... et son entreprise grandit. L'arrivée de la mécanisation offre de nombreuses opportunités, qui seront saisies une à une. A l'heure actuelle, nous commercialisons une gamme complète de machines: des arracheuses, des retourneuses, des presses tractées et automotrices, ce même que des installations complètes de teillage pour le lin.'

TP: 'Est-ce rentable de se spécialiser dans le lin?'

Peter Rosseel: 'c'est et cela reste un marché de niche. L'avantage le plus important est que nous sommes très proches de nos clients et que donc nous savons très vite ce qu'il se passe sur le marché. De même, les informations à propos de nos machines remontent très vite, ce qui



Les machines tractées sont de plus en plus demandées par certains clients qui disposent déjà d'un tracteur car l'investissement est alors moins conséquent.



Les retourneuses doubles automotrices sont dotées d'un système breveté de transfert en continu de la récolte



En plus des machines de récolte, Depoortere construit également des installations complètes de teillage.

nous permet d'agir rapidement. D'autre part, cela implique de rester très compétitif. Tout doit être en ordre et le rester, et nous ressentons également les mouvements cycliques du marché. Au fil des ans, nous avons accumulé énormément d'expérience et nous sommes donc satisfaits d'évoluer dans ce marché de niche. Nos clients sont un public très fidèle qui accorde beaucoup d'importance à certaines valeurs, et qu'ils associent également à notre entreprise. Par ailleurs, notre clientèle est assez stable, et nous connaissons par exemple très peu de faillites ou nous ne sommes pas souvent confrontés à de mauvais payeurs. En tant que constructeur, c'est somme toute un avantage non négligeable.'

TP: 'Qui sont vos clients?'

Peter Rosseel: 'le lin est principalement cultivé en Belgique, en France, et un petit peu aux Pays-Bas. En toute logique, près de 70% de notre production est vendue en France, 25% restent en Belgique et les 5% restants partent à destination des Pays-Bas. En Belgique, la culture reste principalement aux mains de producteurs spécialisés qui louent des terres chez les agriculteurs et s'occupent également de la transformation. En France, les exploitations sont par contre en général plus grandes et les agriculteurs ou Cumas achètent souvent des machines. En Belgique, nous vendons directement au client final et nous assurons aussi le service après-vente. En France, nous travaillons avec une dizaine d'agents, sauf pour les installations de teillage, qui sont vendues en ligne directe suite au niveau d'ingénierie plus élevé. En 2018, nous avons ainsi construit pas moins de 160 machines de récolte, de même que 3 lignes de teillage. Suite au regain d'intérêt pour le lin, la demande en machines neuves est importante et notre carnet de commande est déjà complet pour l'année 2019.'

TP: 'Quels sont les défis à relever pour un constructeur comme Depoortere?'

Peter Rosseel: en tant que constructeur, notre mission consiste à améliorer en permanence nos machines. En plus des connaissances accumulées au fil des ans, nous insistons très fort sur une spécialisation poussée de notre personnel. Tout débute en effet par une construction durable de nos machines. Afin de pouvoir continuer à mener les activités les plus importantes sur notre site, nous avons besoin de personnel disposant d'un niveau technique très poussé. Au cours des dernières décennies, nous avons investi dans un parc de machines assez complet qui nous permet de construire quasiment tout nous-mêmes. Afin de renforcer l'efficacité de production, certaines tâches de série sont cependant sous-traitées, ce qui nous permet de nous concentrer davantage encore sur notre spécialité.'

TP: 'Pouvez-vous nous citer quelques exemples concrets de l'évolution sur les machines?'

Peter Rosseel: 'oui, bien sûr. Cela fait un certain temps que les principes de base restent inchangés car ils sont au point. Nous misons par contre sur une amélioration de la capacité des machines. Sur les retourneuses doubles, nous disposons par exemple d'un brevet pour le flux continu dans la machine. Sur les presses, nous essayons d'augmenter le poids maximal des balles afin de limiter les frais de transport. Par rapport à certains concurrents, nous réalisons des balles plus denses de 15%. D'autre part, l'électronique est devenue incontournable. Le chauffeur peut ainsi adapter plus facilement certains paramètres de l'arracheuse ou de la presse en fonction de la

culture. Dans les grandes lignes, les clients optent toujours pour la qualité, la durabilité et l'efficacité, en dépit du fait que ces machines sont alors plus onéreuses. Entretemps, les machines sont également équipées de série d'une cabine!'

'Par ailleurs, nous remarquons un intérêt grandissant pour les équipements gps sur les arracheuses. L'avantage principal est que les opérations suivantes se déroulent plus simplement. Souvent, ces systèmes sont d'abord montés sur une arracheuse en début de saison, avant d'être transférés sur une retourneuse un peu plus tard. Nous ne montons pas ces systèmes nous-mêmes, mais nous collaborons avec un fournisseur en ce qui concerne l'installation, l'entretien et les réglages nécessaires par rapport à nos machines.'



En 2018, Depoortere a construit 40 presses automotrices et près de 65 presses tractées.



'Suite au regain d'intérêt pour le lin, la demande en machines neuves est importante et notre carnet de commande est déjà complet pour l'année 2019.'

TP: 'Ces dernières années, on remarque un regain d'intérêt pour les presses tractées. Est-ce une tendance générale?

Peter Rosseel: 'oui, il est vrai que les machines tractées sont de plus en plus demandées par les agriculteurs. Ils disposent déjà d'un tracteur et de ce fait, l'investissement est moins conséquent. Pour la saison écoulée, nous avons construit près de 40 presses automotrices, de même que près de 65 presses tractées. D'un point de vue technique, la qualité de travail est identique, vu que le système d'enroulement et de compression est le même. Une machine automotrice sera cependant plus confortable à l'utilisation, vu que le lin est ramassé juste devant la cabine, tandis qu'une machine tractée fonctionne de manière déportée. Comme les entreprises linières emploient souvent des étudiants lors de la récolte, elles vont plus vite investir dans une machine automotrice, car elle est plus conviviale à utiliser. Quoi qu'il en soit, nous continuons à proposer ces deux variantes.'

TP: 'Les nouvelles normes d'émission ne pèsent-elles pas trop?'

Peter Rosseel: 'cela fait déjà un certain temps que les moteurs équipés de l'AdBlue ont fait leur apparition. La complexité de l'ensemble (l'électronique, la technologie...) augmente et n'offre pas que des avantages. Nos machines sont utilisés de manière intensive et pendant de courtes périodes de temps. Une arracheuse ou une presse ne tourneront en moyenne en effet que 100 à 150 heures par saison. On peut donc rencontrer des problèmes en cas d'immobilisation

TP: 'Les machines sont-elles usées jusqu'à la corde? Existe-t-il un marché de l'occasion?'

Peter Rosseel: 'certaines machines sont en effet usées jusqu'à la corde. Nous avons des clients qui travaillent encore avec des machines des années '60. D'autre part, je dois dire que lorsqu'un client nous achète une nouvelle machine, il dispose déjà d'un acheteur intéressé pour sa machine d'occasion. En principe, nous ne reprenons pas de machines et le marché de l'occasion est assez vivant.' ●

Le secteur du lin en quelques chiffres

En Europe, le secteur du lin se limite à la Belgique, la France et les Pays-Bas. Le lin est considéré comme un produit plus écologique que le coton, car il demande moins d'eau, de pesticides et d'engrais. Ces dernières années, le secteur connaît un véritable regain d'intérêt, suite à une demande plus importante de la Chine et de l'Inde, entre autres. Le climat d'investissement est donc positif, tant pour les constructeurs de machines que pour l'industrie transformatrice.

En Belgique, près de 25.000 ha de lin sont cultivés chaque année, et près de 2/3 des superficies se trouvent en Wallonie. En France, la superficie cultivée atteint pas moins de 100.000 ha. Par contre, les superficies cultivées reculent de plus en plus aux Pays-Bas, suite au regain d'intérêt pour la pomme de terre. Les Pays-Bas comptent cependant encore 5 transformateurs de lin.



L'arrachage du lin



Certaines machines comptent déjà de nombreuses années au compteur.

THE
PERFECT
MATCH

FUTURE
PROOF

Herse rotative de 3 m pour tracteurs jusqu'à 300 ch HR 3040



- + **3,5 rotors/m** : la solution idéale tant pour du travail en conditions pierreuses, qu'en présence de résidus importants
- + **Pas d'engrenage en porte à faux** : un concept reconnu pour une fiabilité maximale
- + **Conçue pour les conditions difficiles** : **refroidisseur d'huile intégré**
- + **Un émiettement à la carte** : **vitesse des rotors jusqu'à 539 tr/min** et **barre niveleuse indexée au rouleau à réglage hydraulique**
- + **Un large choix de rouleaux et d'équipements** pour s'adapter à toutes les conditions



Votre agent sur
www.packoagri.be

PACKO
AGRI



L'entreprise agricole Reiff de Troisvierges, au Luxembourg:

Une croissance rapide et davantage de personnel signifient aussi davantage de tracas

L'entreprise agricole Reiff de Troisvierges, au Luxembourg, peut à juste titre être considérée comme une des plus grandes d'Europe. Dans cette interview, Jeff Reiff, le gérant de l'entreprise, explique pourquoi une croissance rapide peut également être une faiblesse et pourquoi il a longtemps attendu avant d'investir dans les systèmes gps.

Texte et photos: Romain Fonk & Peter Menten

TractorPower: 'Jeff Reiff, vous dirigez une exploitation agricole de 430 ha, de même qu'une entreprise agricole qui emploie plus de 60 personnes dans un des plus petits pays au monde. Quels sont les plus grands défis du point de vue de l'organisation?

Jeff Reiff (JR): 'notre force est de mener une large gamme de prestations à bien, et de ne pas miser sur un seul cheval. Si une des activités de l'entreprise se porte moins bien, les autres vont permettre de compenser la perte. Les grandes entreprises présentent bien entendu l'avantage de pouvoir compter sur plusieurs personnes pour répartir les tâches et les responsabilités. Dans les petites entreprises, les responsabilités et la charge de travail sont moins bien réparties.



Un fait marquant dans l'histoire de l'entreprise agricole Reiff est le déménagement vers le nouveau site en 2008. Les nouveaux bâtiments offrent une superficie couverte de plus de 16.000 m².



Pour Jeff Reiff, le déménagement vers le nouveau site de Troisvierges est un fait marquant dans la croissance exponentielle de l'entreprise.



'La croissance rapide implique de relever de nouveaux défis, principalement en termes de personnel.'



La coordination du travail, l'envoi des bons de travail et le rapport sur le résultat obtenus se font encore uniquement de manière digitale. Jeff Reiff montre à collaborateur comment utiliser sa tablette dans ce sens.

De ce fait, ces personnes sont toujours sous pression, ce qui peut avoir de graves conséquences. Par ailleurs, je suis d'avis que dans le monde agricole aussi, il doit être possible de prendre congé en été par exemple, et ce, tant pour les dirigeants que pour les collaborateurs. Dans une grande entreprise, c'est bien entendu plus facile à organiser que dans une petite. Par contre, davantage de personnel se traduit par davantage de tracas au niveau de la gestion de ce personnel.'

TP: 'Comment cela s'exprime concrètement?'

JR: 'suite à notre croissance rapide, cela ne fait pas très longtemps que nous travaillons avec du personnel et nous apprenons encore tous les jours. De plus, on peut considérer une telle croissance comme une faiblesse. En peu de temps, la masse de travail a très fortement augmenté. Nous avons sans cesse acheté davantage de machines et engagé plus de personnel. Au niveau administratif, nous n'avons plus suivi les choses au pied levé pendant un certain temps, et certaines choses ont donc été délaissées. Nous nous sommes rendus compte de ce problème et nous renforçons à présent le département administratif de façon conséquente. Cela s'exprime par l'engagement de personnel supplémentaire, mais aussi par une digitalisation plus poussée du traitement des bons de travail et des factures.'

TP: 'Quels sont les faits marquants au sein de l'histoire de l'entreprise?'

JR: 'notre entreprise a été fondée en 1953, la date à laquelle mes grands-parents se sont mariés. Pendant deux générations, la croissance de l'exploitation a toujours occupé la première place et presque chaque opportunité d'achat de terres était saisie. A l'heure actuelle, il ne serait plus possible d'acheter de telles superficies. Les terres que nous possédons aujourd'hui nous assurent la sécurité ou la garantie que nous avons besoin pour réaliser de grands investissements au sein de l'entreprise. Il n'y a donc pas véritablement un fait marquant qui a fait évoluer la société du tout au tout. C'est donc l'implication incessante de mes parents et grands-parents pendant ces 2 générations qui nous rendent la vie plus confortable aujourd'hui. A mes yeux, un des

tournants de l'entreprise est le déménagement de Binsfeld vers les nouvelles facilités de Troisvierges. Nous avons commencé à construire ici en 2008. Cette nouvelle infrastructure au sein d'un parc industriel nous offre des possibilités de développement totalement différentes. Ce déménagement a par ailleurs permis de développer fortement les autres départements de l'entreprise.'

TP: 'Quels sont ces départements?'

JR: 'pour le moment, nous ratissons assez large. Beaucoup de choses n'étaient pas vraiment prévues et ont vu le jour un peu par hasard. Pour la construction des nouveaux bâtiments en 2008, nous avons acheté le matériel de terrassement nécessaire. Nous voulions effectuer certaines tâches nous-mêmes. Par la suite, nous avons créé une entreprise de terrassement qui emploie 5 personnes. D'autre part, certains de nos clients insistaient pour faire réparer et entretenir leurs tracteurs et leurs machines chez nous. Cela nous a incité à agrandir notre propre atelier afin de développer une activité économique pour ces clients. Depuis le mois de janvier 2015, nous sommes de plus devenus un point de service Fendt officiel et nous nous occupons donc de l'entretien et des réparations de nombreux tracteurs pour la partie nord du Grand Duché du Luxembourg. Chaque année, nous vendons de nombreuses occasions récentes depuis l'atelier de l'entreprise agricole. Enfin, nous avons également développé un centre de réception et de stockage pour les céréales, de même qu'une unité de production d'électricité à partir de panneaux solaires. De même, la vente via notre boutique en ligne et les visites d'entreprise prennent de plus en plus d'ampleur.'

TP: 'Au cours des dernières années, le nombre de personnes employées a fortement progressé. Quelle est la répartition entre les personnes employées et les travailleurs indépendants?'

JR: 'c'est exact. Au cours des 11 dernières années, le nombre de personnes employées a grandi de manière exponentielle. Jusqu'en 2007, tous les travaux étaient menés à bien avec l'aide de la famille et

L'entreprise agricole Reiff en quelques chiffres

7 départements:

- Les grandes cultures
- L'entreprise agricole
- L'atelier et la vente de tracteurs d'occasion récents
- Le stockage de céréales
- Les terrassements et la construction
- La production d'électricité via des panneaux solaires
- La boutique en ligne & les visites d'entreprise

430 ha de cultures

- 15 ha de prairies permanentes
- 10 à 20 ha de maïs
- 30 à 45 ha de pommes de terre
- 20 à 25 ha de betteraves
- 50 ha de colza
- 225 à 250 ha de céréales
- 50 ha de prés fleuris

80 ha de forêt

L'entreprise agricole Reiff est spécialisée dans tout ce qui concerne le préfané, le maïs, les céréales, les pommes de terre et les betteraves. Le rayon d'action s'étend sur une centaine de kilomètres autour du siège de Troisvierges et la société est donc active au Luxembourg, en Belgique et en Allemagne. L'entreprise compte près de 1.700 clients, dont 800 sont des clients réguliers. Le parc de machines: 50 tracteurs, 16 autochargeuses, 8 ensileuses, 8 moissonneuses et près de 230 machines portées et traînées.

Le stockage de céréales dispose d'une capacité de 12.000 tonnes, et il est possible de vider 2 x 200 tonnes en une fois.

L'atelier emploie 13 mécaniciens, dont des spécialistes en carrosserie et en peinture, en montage de pneus ou encore en travail du métal. Tout au long de l'année, l'entreprise propose une large gamme de tracteurs récents d'occasion.

L'activité construction et terrassement emploie 5 personnes spécialisées dans ce domaine. Cela permet de combler les périodes plus creuses de l'activité purement agricole.

La production d'électricité via des panneaux solaires sur les toits exposés au sud permet de disposer d'une capacité d'1 MW. Les bâtiments sont chauffés à l'aide d'une chaudière au mazout de 300 kW et d'une chaudière aux copeaux de bois de 500 kW.

Une boutique en ligne avec la vente d'articles de promotion, de miniatures, d'outillage, de vêtements, etc...

Chaque année, l'entreprise accueille près de 300 groupes de visiteurs.

de quelques indépendants. C'est au cours de cette année-là que nous avons engagé notre première personne à temps-plein. La société a ensuite vite grandi sur quelques années de temps et à l'heure actuelle, nous employons 60 personnes. Dans la mesure du possible, nous essayons de travailler avec des collaborateurs à temps-plein. Nous sommes d'avis qu'à présent, la technique est tellement compliquée que seuls les collaborateurs qui s'en occupent toute l'année sont vraiment en mesure de la maîtriser. En ce qui nous concerne, le défi est alors de pouvoir occuper ces personnes tout au long de l'année.



Jeff Reiff au travail dans son bureau. Avec l'aide de son cousin Philippe, il est responsable du personnel et des machines de l'entreprise.

Comme notre société comporte plusieurs départements, cela facilite cependant les choses. À l'avenir, nous allons cependant devoir recourir de plus en plus souvent à des travailleurs indépendants. Je ne serai satisfait que le jour où nous aurons réussi à former une équipe fixe de collaborateurs motivés et qui accumulent de nombreuses années d'expérience. Il devient en effet de plus en plus difficile de trouver de nouveaux collaborateurs, vu que de moins en moins de jeunes grandissent dans le milieu agricole.'

TP: 'Votre entreprise est considérée comme innovante et dispose d'une large gamme de machines et d'applications. Quels sont vos critères de choix pour une machine ou une technique particulière?'

JR: 'grâce aux retours des chauffeurs et des clients, nous avons une idée assez précise de nos besoins en investissement ou du potentiel d'une technique. Nous nous informons ensuite de différentes manières afin de savoir quelles sont les machines les plus adaptées pour notre entreprise. Ensuite, nous demandons une offre aux différents constructeurs ou concessionnaires, et lorsque c'est possible, nous demandons aussi pour tester la machine. Grâce à notre longue expérience, nous savons assez vite ce que nous voulons. En ce qui nous concerne, le plus important reste la technique, le prix ne vient qu'en deuxième position. Lorsque la technique d'une machine ne convient pas pour nos applications, cela n'a pas de sens de l'acheter, même si cette machine est bon marché. Si lors de la recherche d'une machine nous hésitons encore sur la technique, nous allons essayer de louer la machine, éventuellement avec une option d'achat. Cela nous permet de la tester dans les moindres détails, sans prendre le risque de réaliser un mauvais achat. Si cette machine ne correspond pas à nos attentes, elle retourne chez le fournisseur.'



La construction d'un hangar supplémentaire à 2 étages va pouvoir offrir davantage d'espace à l'avenir. Une place sera aussi réservée pour le musée d'oldtimers Fendt de Josy Reiff.



Josy Reiff, le père de l'actuel gérant, dispose d'une collection de 150 tracteurs oldtimers Fendt.

TP: 'Ces dernières années, on entend beaucoup parler de Smart Farming et de digitalisation. Quel rôle jouent ces thèmes au sein de votre entreprise?'

JR: 'je dois avouer que pendant tout un temps je n'ai pas spécialement été intéressé par les équipements tels que les systèmes de gestion des manœuvres en bout de ligne ou encore les systèmes gps. Jusqu'il y a quelques années, je pensais qu'un bon chauffeur n'avait

pas besoin de ce type d'équipements. Entretemps, je suis convaincu du contraire. A l'heure actuelle, nous n'achetons presque plus de machines qui ne sont pas équipées d'un système de guidage ou d'une coupe de sections. Lorsque ces techniques sont utilisées de manière intelligente, elles offrent de nombreux avantages. Le travail gagne en effet en précision et en vitesse, est meilleur marché, respecte mieux l'environnement et est plus agréable pour le chauffeur. Celui qui connaît les avantages de ces systèmes ne saurait plus s'en passer. Cependant, l'opérateur doit disposer des connaissances nécessaires pour les utiliser correctement. Nous remarquons par ailleurs que ces techniques se généralisent et deviennent de plus en plus intuitives. Au niveau de l'administratif, nous délaissons de plus en plus les notes manuscrites et les rapports. Pour les bons de travail et les notes, nous utilisons notre propre software. Nos collaborateurs disposent d'une tablette

qui leur permet de documenter leur travail. Depuis le bureau, nous leur envoyons les tâches à effectuer et ils nous tiennent au courant de l'avancée des travaux. De plus, il est possible d'encoder des parcelles au sein d'une tâche, ce qui permet de guider les chauffeurs jusqu'à la bonne parcelle. C'est particulièrement pratique pour les collaborateurs qui ne connaissent pas la région ou les agriculteurs, ou encore pour les parcelles louées en bail saisonnier. Cela fait plusieurs années que nous planchons sur cette solution informatique et que

BLB BVBA | Geinsteindestraat 1 | B-9170 Sint-Pauwels
T: +32 3 776 65 29 | E: blb@blb-bvba.be | W: www.blb-bvba.be

ENRUBANNEUSES DE BALLES CARRÉES
G4020 Q PROFI

CONDITIONS AVANT-SAISON
valable pour les presses à balles rondes, enrubanneuses, manutention de balles et affûtoir

PINCE À BALLES CARRÉES
BTGOU

COMBINÉES PRESSE-ENRUBANNEUSES
G-1123 Kombi

CONTACTER VOTRE AGENT GÖWEIL OU
RAPHAËL DEBRULE // Attaché Commercial Wallonie
+32 (0)471 421557 // raphael.debrule@goweil.com
GÖWEIL BNL // Mirfield, Zur Schmiede 23, B-4270 Amel
Tel: +32 (0)80 34 03 17 // info@goweil.be

GÖWEIL BNL
www.goweil.com

*Au fil des ans: l'herbe a toujours occupé
une place importante dans le nord du Grand Duché du Luxembourg.*



nous la complétons petit à petit. Entretemps, nous pouvons dire que les transferts de données sont fiables et que tant les chauffeurs que nos clients apprécient ce système à sa juste valeur. A l'avenir, le grand défi consistera à pouvoir continuer à suivre les évolutions dans le domaine de la digitalisation.'

TP: 'Comment voyez-vous l'avenir de l'entreprise et quels sont vos prochains projets?'

JR: 'bien que je n'aie pas de boule de cristal, je reste en tout cas très optimiste en ce qui concerne l'avenir. Dans un premier temps, mon but est de garder la taille actuelle de l'entreprise et de la renforcer encore. Après la croissance extrême de ces dernières années, nous devons tout d'abord ralentir le tempo et assurer nos arrières. Parmi

toutes les choses qui nous tombent dessus, nous voulons d'abord regarder comment nous pouvons rendre les conditions de travail plus attrayantes pour nos collaborateurs. Notre but est que les jeunes qui commencent à travailler chez nous aient également envie de rester sur le long terme dans l'entreprise le jour où ils se sont posés et qu'ils ont fondé une famille. A moyen terme, nous voulons également agrandir notre infrastructure. L'espace disponible dans le hangar des machines devient insuffisant. On ne parvient plus à rentrer toutes les machines. En construisant un hangar à 2 étages, nous voulons également pouvoir abriter la collection de tracteurs de mon père. L'étage inférieur deviendrait alors un musée pour les ancêtres Fendt, tandis que le reste de l'espace serait réservé à l'entreprise. ●



*L'entreprise agricole Reiff dispose d'un atelier bien équipé
et qui emploie pas moins de 13 mécaniciens.*



*Le rayon d'action de l'entreprise est d'environ 100 km autour de Troisvierges.
Il convient donc d'être bien équipé d'un point de vue logistique.*

Le souci de la propreté et du détail



*Une caméra mobile permet de voir
depuis les bureaux si une machine est rentrée.*

*Chaque machine dispose
de sa propre place dans les hangars.*



*Chaque tracteur ou machine dispose de son propre espace
de rangement pour les bras de relevage, le troisième
point, etc... afin que tout reste à portée de main.*

**De 1953 à 2018:
de la ferme à un géant de l'entreprise agricole.**

C'est en 1953 que les grands-parents Reiff achètent leur ferme. En 1958, ils achètent leur première moissonneuse Fahr, et vont aussi moissonner pour des voisins. C'est le début du travail d'entreprise. Entretemps, ils continuent à investir dans des tracteurs Ford, tandis qu'une deuxième moissonneuse Fahr est achetée. En 1972, l'entreprise investit dans une ensileuse tractée de marque New Holland. Deux ans plus tard, les premiers tracteurs Mc Cormick à quatre roues motrices arrivent dans l'entreprise, de même que la première autochargeuse Mengele. En 1976, l'ensileuse tractée est remplacée par le modèle 770 de la même marque. L'année suivante, la culture de la pomme de terre vient compléter la gamme d'activités. En 1980, une ensileuse automotrice Mengele SF200 est achetée pour la récolte du maïs. En 1981, une moissonneuse Claas Dominator 96 vient remplacer les anciens modèles, et cette machine restera jusqu'en 2014 dans l'entreprise. Le premier Fendt, un Farmer 310, est acheté en 1986, et depuis, cela fait plus de 30 ans que l'entreprise n'achète plus que des tracteurs de la même marque. En 1988, une étable est construite pour 100 vaches laitières, et un nouvel hangar pour les machines est construit 8 ans plus tard. En 2008, l'entreprise déménage sur un site industriel à Troisvierges. En 2012, l'entreprise investit dans le lisier: un automoteur, 4 véhicules de transport et une station de pompage

mobile, soit un investissement de 600.000 euros. En 2014, Jeff Reiff décide de stopper la production laitière pour se concentrer uniquement sur les grandes cultures et l'entreprise agricole. Au cours de la même année, il achète une intégrale Ropa et un an plus tard, l'entreprise devient partenaire officiel Fendt pour le service.



En 2012, les Reiff ont investi pour une somme de 600.000 euros dans l'épandage de lisier.



ACTION CONCEPT !

6 modèles d'ACTION: de 100 à 205 ch



Pour ferme et champ
ARION 420 (100 ch) et
440 (120 ch).
QUADRASHIFT

**ARION 420 & 440
CONCEPT**



**Pour le travail plus
lourd**
ARION 630 (165 ch)
HEXASHIFT: 2 versions

**ARION 630
CONCEPT**



Le choix en 205 ch
ARION 660 CMATIC &
AXION 800 HEXASHIFT
et relevage avant

**ARION 660 & AXION
800 CONCEPT**

claas.com



Rue Grand Champ 12
5380 FERNELMONT
081 / 250 909
info@ag-tec.be
www.ag-tec.be

CLAAS

Action prolongée jusqu'au 30.11.2018 et pour des tracteurs avec équipement défilé. Contactez votre agent claas pour les détails. Illustrations non contractuelles. AG-PROTEC 1+2 ans inclus.

Informez-vous également sur les conditions intéressantes de financement et de leasing.

La fête de l'ensilage à l'ancienne

Le 23 septembre dernier, nous nous sommes rendus à Chaulieu, un village perdu de Normandie, mais qui est le théâtre d'un rendez-vous à ne pas manquer tous les deux ans: la 'Fête de l'Ensilage à l'Ancienne'. A chaque fois, les conditions météo ont été clémentes, sauf lors de cette 7e édition. Il a plu pendant toute la journée du samedi, et même lors de l'événement, le dimanche, la pluie est tombée à torrents. En dépit de la pluie et des conditions humides, les organisateurs et les participants avaient décidé de présenter les machines en action. Les photos étaient moins belles, mais plus spectaculaires.

Texte et photos: Peter Menten

Une large gamme de travaux d'automne

En principe, différentes démonstrations de récolte sont organisées lors de cette journée: moisson, pressage, ensilage, épandage de fumier ou encore travail du sol. Malheureusement, les conditions météo en ont décidé autrement. De plus, l'été très sec que nous avons connu avait avancé la date de la moisson.

L'offre en machines de récolte est typique de la région

La plupart des marques d'ensileuses étaient représentées, même si on remarquait clairement les marques qui avaient été populaires au cours des dernières décennies dans la région. Les marques John Deere, Hesston et New Holland étaient ainsi très bien représentées et étaient suivies par d'autres marques comme Mengele, PZ, Krone, Laverda et Fox.

Ces ensileuses portées et traînées à un ou deux rangs étaient à l'origine de cette 'Fête de l'Ensilage'. Depuis l'édition 2010, elles ont ensuite été rejointes par les premiers modèles automoteurs. En s'intéressant de plus près à la technique de ces machines, on remarque qu'à l'époque, les constructeurs recouraient en grande partie à la même technique pour les modèles portés ou traînés et les automoteurs. On le remarque aux rouleaux d'alimentation, au tambour hacheur, au ventilateur, etc... On remarque par ailleurs également que sur de nombreuses ensileuses automotrices, le groupe hacheur avait été monté sur un châssis de



moissonneuse de l'époque. Les différents composants de ces anciennes ensileuses sont encore bien reconnaissables, car leur concept ou forme reste bien souvent inchangé sur les machines modernes.

Le rendez-vous des passionnés

La 'Fête de l'Ensilage à l'Ancienne' est un véritable événement social. La plupart des participants se connaissent, et cette fête qui est organisée tous les deux ans est devenue un véritable rendez-vous à ne pas manquer. La plupart des ensileuses n'avaient en effet plus tourné depuis 2016. Il était intéressant de remarquer que de nombreux jeunes avaient entretemps repris le flambeau, ou pour être plus précis, le volant, ce qui permet d'assurer un avenir à cette tradition. Ce week-end d'ensilage avait quelque chose de spécial. Le mauvais temps allait peut-être empêcher les démonstrations, au plus grand désarroi des participants et des spectateurs. Ce n'est qu'en début d'après-midi du dimanche que le départ a été donné, en profitant d'une courte accalmie de la météo. Suite au mauvais temps et aux incertitudes quant à la démonstration, l'adrénaline était bien présente du côté des chauffeurs. Cela s'est bien observé au champ.

Place au spectacle

Les conditions particulièrement humides, de même que le terrain en pente ont causé notamment des difficultés à la légendaire ensileuse



Field Queen, qui rencontrait même des difficultés pour se déplacer de son parking vers le champ. Lorsque ce dernier avait un peu séché, le conducteur a fait une nouvelle tentative, mais il a été contraint de déclarer forfait après quelques mètres suite à une chaîne cassée. Les autres machines tournaient sans trop de soucis, même si l'entretien hivernal semblait avoir été oublié pour nombre d'entre elles.

Le facteur limitant: le silo

Lorsqu'une trentaine d'ensileuses sont en action au champ, le véritable défi est de pouvoir transporter la récolte jusqu'au silo et d'arriver à le tasser. Sans surprise, le silo était le facteur limitant. Les quatre premières bennes ont réussi à vider sans problèmes et après cela a été moins facilement. C'est une preuve supplémentaire que la manière de remplissage et la vitesse de tassement du silo déterminent encore toujours le débit de chantier pour l'ensilage, et non pas la seule ensileuse.



Les machines et les émotions

Dans les grandes lignes, il s'agissait de machines des années '60 et '70. De même, il était intéressant de constater que sur les remorques à simple essieu utilisées pour transporter le maïs, l'essieu était placé le plus loin possible à l'arrière, afin de reporter un maximum de poids sur le tracteur. En conditions humides, c'était toujours un atout pour continuer à rouler avec ces tracteurs assez légers et qui n'étaient pour la plupart pas équipés d'une traction sur les roues avant.●



Une machine différente des autres: une cueilleuse d'épis de maïs monorang de marque Benac.

SIMA
NATIONAL DES FOURNISSEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE
24 > 28 FÉVRIER 2019
Paris Nord Villepinte - France

TOGETHER WE GROW THE WORLD

COMMANDEZ VOTRE BADGE GRATUIT SUR simaonline.com
avec le code **PROMOTRACP**

DES SERVICES SUR-MESURE DÉVELOPPÉS POUR VOUS

ACCÈS : 1er Salon International d'Équipement de Bât. 5, les accès dans votre temps. Une offre personnalisée de services.

ÉCHANGES : Toutes grilles d'exploitation autour de Paris.

BUSINESS : Des vendeurs professionnels pour les exposants.

SUIVEZ-NOUS **#SIMA**

CONTACTEZ-NOUS :
eseguridad@promosolares.com

COMEXPOSIUM

Édition 2019 du Salon de l'Agriculture - 10000 Paris Nord Villepinte - France - 93000 Paris Nord Villepinte - France - 93000 Paris Nord Villepinte - France - 93000 Paris Nord Villepinte - France



Le Sima, du 24 au 28 février 2019 à Paris

Le salon agricole Sima se tiendra du 24 au 28 février prochain dans le parc des expositions de Villepinte, au nord de Paris.

Ce salon international de la mécanisation est un rendez-vous à ne pas manquer pour le secteur agricole belge. C'est en effet un des plus grands salons au monde dans le domaine de la mécanisation, et il se situe à seulement 2 heures de route de la frontière belge. Le Sima entend être un salon professionnel pour les agriculteurs français, tout en étant tourné vers l'international. Pour cette édition 2019, des exposants venant entre autres d'Israël, de Serbie, de Slovaquie ou encore du Sri Lanka sont en effet attendus. Près de 70% des visiteurs sont des agriculteurs, tandis que les entrepreneurs et les concessionnaires représentent chacun 13% des visiteurs.

L'innovation au service d'une agriculture compétitive

En plus de l'exposition de machines et de techniques agricoles, le Sima accorde aussi beaucoup d'attention au thème 'L'innovation au service d'une agriculture compétitive'. Un village des start-up sera mis en place, et pas moins de 29 sociétés innovantes vont y présenter leurs produits. L'offre est très large: des robots aux cartes parcellaires et des plates-formes de commande en ligne pour les pièces de rechange, semences et engrais aux sites internet proposant la location de machines.

La sélection des nouveautés

Cette année, le jury a sélectionné pas moins de 27 médailles parmi les dossiers introduits par les exposants. Les innovations digitales sont devenues incontournables et représentent près de la moitié des médailles attribuées. Le jury a décerné **deux médailles d'or**: la première pour les chenilles Terra Trac suspendues présentées sur une ensileuse Claas Jaguar 960, tandis que la seconde est décernée au constructeur français Laforge pour le DynaTrac, une interface entre le tracteur et l'outil, qui doit permettre de faciliter les applications gps. Par ailleurs, le jury a également décerné **cinq médailles d'argent**: John Deere remporte deux médailles pour le JohnDeere Support et le Live NBalance (en collaboration avec Airbus Defence and Space), Bosch France est récompensé pour son Field Sensor, Kuhn reçoit une médaille pour le RedVista et Sodijantes Industrie remporte la dernière médaille pour son Tank Air Wheel.

Les **vingt médailles de bronze** récompensent des innovations dans le domaine de la mécanisation, mais également en ce qui concerne une simplification des réglages, une sécurité renforcée ou encore des applications digitales.

En pratique

Le Sima se tient du dimanche 24 au jeudi 28 février 2019. Le salon est ouvert tous les jours de 8h30 à 18h. Afin d'éviter les longues files d'attente à l'entrée du salon, il est possible de commander des badges d'entrée en ligne via le site internet www.simaonline.com.

Agriflanders à Flanders Expo, du 10 au 13 janvier 2019



Le salon bisannuel Agriflanders se tiendra à nouveau la deuxième semaine de janvier à Flanders Expo, à Gand. Cette 11e édition entend préserver ce qui fait son succès, mais également innover lorsque c'est possible.

Agriflanders entend s'intéresser aux agriculteurs et horticulteurs professionnels sous toutes leurs facettes, de même qu'à la mécanisation au niveau de l'exploitation. En ce qui concerne les animaux, les organisateurs continuent d'investir dans les concours et les expositions d'animaux. Afin de garantir la pérennité du salon à l'avenir, un nouveau partenariat pour trois éditions a été conclu avec le sponsor principal KBC. Par ailleurs, un partenariat pour cinq éditions a également été ratifié avec Artexis, l'exploitant de Flanders Expo. Agriflanders se tiendra donc encore à Gand de 2021 à 2029.

Avec la campagne publicitaire et le slogan 'Le meilleur de l'agriculture', les organisateurs veulent souligner, non sans fierté, l'importance de notre agriculture, de même que montrer ce qui se fait de mieux aux potentiels clients, producteurs, fournisseurs, citoyens et consommateurs.

En pratique

Agriflanders se tient à Flanders Expo, Maaltekouter 1, 9051 Gent, du jeudi 10 au dimanche 13 janvier 2019. Attention cependant, les heures d'ouverture ont été adaptées. Le salon ouvre en effet ses portes tous les jours de 10h à 18h. La nouvelle heure d'ouverture adoptée lors de l'édition précédente reste maintenue, mais le salon ferme à présent ses portes une heure plus tôt, soit à 18h au lieu de 19h.

Les cartes d'entrées sont en vente au prix de 13 € pour les adultes et les enfants de moins de 12 ans peuvent entrer gratuitement. Les étudiants, de même que les personnes qui bénéficient d'une carte de réduction, paient 6 €.

Davantage d'informations: www.agriflanders.be

DÉCHAUMAGE

UNE TECHNIQUE TOTALEMENT REVISITÉE
GRÂCE À L'ABSENCE DE DÉPORT LATÉRAL.

RUBIN 10

- Économies de carburant grâce à la stabilité directionnelle sans déport latéral
- Conduite précise du véhicule par système de guidage GPS
- Disques DuraMaxx pour des durées de service et d'utilisation accrues
- Réglage confortable de la herse pour une incorporation et un nivellement optimum
- Sécurité de la conduite au champ comme sur route grâce au nouveau concept de roue de portage





Le Blum Multiloader: une solution polyvalente pour nettoyer et transborder efficacement de nombreux produits

Blum Machinery est l'importateur belge de la marque Beco. Kristof Blum, le gérant de la société, a toujours eu un faible pour les solutions spécifiques, comme les porte-conteneurs, les montages spéciaux, etc... Il y a près de 5 ans, il a commencé à réfléchir à un concept spécial de transbordement faisant appel à un bras de déchargement latéral. Entretemps, le Multiloader est prêt pour la production de série et le premier modèle a déjà tourné deux saisons dans les pommes de terre. Nous l'avons vu en action lors de l'arrachage des pommes de terre, mi-octobre.

Texte et photos: Christophe Daemen

Tout au long de l'année

L'idée de base derrière le Multiloader est de monter un bac déterreur sur roues afin de disposer d'un ensemble qui offre davantage de stabilité qu'une benne élévatrice, de même qu'une visibilité parfaite au travail. De plus, les temps de mise en oeuvre restent limités vu que l'ensemble est monté sur un train roulant. De cette façon, la combinaison se déplace jusqu'à l'endroit où le produit sera nettoyé et transbordé. Cette opération est assez simple. La trémie de réception va être relevée et le produit est guidé via un fond mouvant vers le module de nettoyage interchangeable, avant d'être chargé sur un camion ou une benne. Dans un premier temps, le Multiloader a été conçu pour déterrer des pommes de terre, mais entretemps de nombreux tests ont été réalisés dans le maïs-ensilage, les légumes, les betteraves ou encore les carottes. Le but est que le véhicule de base puisse transborder un grand nombre de produits, afin d'utiliser cette remorque tout au long de l'année. Un système d'attaches rapides permet de monter ou démonter rapidement le module de nettoyage, ou de remplacer la porte de répartition par un modèle étanche au

grain, par exemple. Au printemps, le Multiloader peut être utilisé pour transporter et transborder des engrais ou des plants de pommes de terre. Par ailleurs, un équipement spécifique pour les céréales est en développement, afin de pouvoir utiliser la remorque en été. De plus, il est aussi possible de déstocker, nettoyer et transborder des pommes de terre depuis un hangar au cours des mois hivernaux.

La visibilité au travail

Le modèle à deux essieux que nous avons vu au travail a une capacité de chargement de 22 tonnes. Cela correspond à deux trémies pleines d'une arracheuse 4 rangs Dewulf ou à 3 trémies pleines d'une arracheuse 4 rangs AVR ou Grimme. Une fois que le Multiloader est chargé, le bras latéral sera déplié afin de pouvoir commencer à transborder. Grâce à la construction spécifique, il est possible de rester jusqu'à une distance de 3,5 mètres du camion lors du transbordement. Cela se révèle très pratique en conditions humides ou lorsqu'un fossé sépare le champ de la route. Le bras latéral permet de garder une parfaite visibilité lors du travail. De plus, la table de nettoyage est



Il est possible de rester jusqu'à une distance de 3,5 mètres du camion lors du transbordement. Cela se révèle très pratique lorsqu'un fossé sépare le champ de la route.

placée juste derrière la cabine. Ce Multiloader était doté d'une table à 8 rouleaux, mais entretemps, Blum Machinery monte un nouveau module à 10 rouleaux d'une largeur de 2,40 m sur le Multiloader afin d'augmenter encore la capacité de nettoyage. Comme tant l'ouverture de la porte que l'angle de travail du module à rouleaux sont réglés séparément, il est possible d'adapter le flux de produit en fonction des besoins de nettoyage. Si les pommes de terre sont fort sales, on va relever un peu le module, ce qui va ralentir le flux de matière sur les rouleaux. En-dessous de ce module, Blum Machinery a monté une bande transporteuse afin d'évacuer la terre latéralement. Lorsque le tas de terre devient trop important, il suffit de la niveler à l'aide de la lame montée sur le relevage avant du tracteur. C'est simple et efficace. Par ailleurs, les pommes de terre sont nettoyées sur toute la largeur de travail, ce qui représente un sérieux atout. En fonction de leur état

de propreté, le transbordement de 22 tonnes de pommes de terre prendra environ 5 minutes.

Les commandes

Le Multiloader est géré via une commande Can-bus et un écran de 7 pouces. C'est une solution rapide et conviviale. Tous les composants peuvent de plus être réglés séparément depuis la cabine du tracteur. Cela permet d'adapter la capacité de nettoyage en tout simplicité, et en fonction des besoins. En plus de l'écran de commande, l'opérateur dispose d'un joystick multifonctionnel avec fonction start/stop automatique afin de commander les fonctions principales. Par ailleurs, la remorque est dotée d'une pompe hydraulique embarquée d'un débit de 150 l/min et qui est actionnée par la prise de force.



DES PNEUS FIABLES POUR UN MONDE EN EVOLUTION



Champs boueux, prairies humides, paysages montagneux, longs rubans de bitume... Les pneus Mitas travaillent avec une fiabilité et une efficacité maximales quelles que soient les conditions. Montés sur tous types de machines agricoles et adaptés à d'innombrables applications, les pneus Mitas permettent aux professionnels de l'agriculture de suivre l'évolution rapide du monde agricole. Mitas, des pneus robustes depuis 1932.

mitas-tyres.com

Mitas



Au travail, la trémie est relevée et l'unité de nettoyage est placée à hauteur de l'opérateur.



Le Multiloader est géré via une commande Can-bus avec un écran de 7 pouces et un joystick multifonctionnel avec fonction start/stop automatique.



Le constructeur a fait appel à des composants éprouvés, comme la suspension Tridex HDO avec mise à niveau automatique.



Lors du transbordement, l'opérateur bénéficie d'une excellente visibilité sur le travail.

Une conception modulaire pour le nettoyage

Comme nous l'avons déjà souligné, les modules de nettoyage peuvent être facilement montés et démontés du châssis de base. De cette manière, ce transbordeur s'adapte rapidement aux différents produits à traiter. En plus du module pommes de terre doté de 10 rouleaux axiaux en caoutchouc, le constructeur propose aussi un module pour les betteraves doté de rouleaux axiaux en acier et d'un bras de chargement. Le module pour les légumes a été spécialement développé pour les pois et les haricots. Par ailleurs, Blum Machinery propose également un kit ensilage de grand volume, de même qu'un set pour les céréales et les engrais, avec un volume plus important et une goulotte de vidage à la place du bras. Il y en a donc pour tous les goûts.

Des composants éprouvés

Bien que le Multiloader a été développé au départ d'une feuille blanche, Kristof Blum a clairement choisi d'utiliser des composants éprouvés. Il ne sert en effet à rien de réinventer ce qui donne satisfaction. Il recourt aussi à la suspension Tridex HDO et mise à niveau bien connue en combinaison avec des essieux BPW de 150 x 150, de même qu'à des composants Breston pour la trémie. La machine repose sur un châssis de 350 x 100 x 100 et la caisse est déplaçable. Les freins pneumatiques font partie de l'équipement de série, de



La capacité de chargement de 22 tonnes correspond à 3 trémies pleines d'une arracheuse 4 rangs AVR.

même que le timon réglable à l'aide de deux barres de poussée ou encore l'éclairage LED. Le Multiloader peut par ailleurs être doté de nombreuses options, comme un système de télégonflage, un essieu directionnel forcé, la suspension de timon, des pneumatiques larges ou encore une traction.

Pour la suite, Kristof Blum veut d'abord tester toutes les configurations possibles et adapter ce qui doit l'être avant de se lancer dans la

production en série. Au cours de l'été dernier, un Multiloader a également tourné dans les pois. Le bras de chargement avait été spécialement adapté dans ce sens. D'autres tests doivent encore être effectués dans les céréales ou les copeaux de bois avant que la machine ne soit entièrement au point pour ces applications. D'autre part, une version à 3 essieux et d'une capacité de trémie de 42 m³

est également à l'étude. Kristof Blum est en effet d'avis que toute la chaîne de transport évolue. La boue sur la route devient un sérieux problème sociétal, tandis que les déplacements nécessaires doivent être envisagés de manière plus efficace. Toutes ces évolutions jouent en faveur d'un système de transbordement multifonctionnel et efficace. ●



Les temps de mise en oeuvre restent limités vu que l'ensemble est monté sur un train roulant. La combinaison se déplace jusqu'à l'endroit où le produit sera nettoyé et transbordé.



Les modules de nettoyage peuvent être facilement montés et démontés du châssis de base. De cette manière, ce transbordeur s'adapte rapidement aux différents produits à traiter.



50 ANS DE PULVÉRISATEURS AMAZONE

AMAZONE offre, pour la protection de vos cultures, des pulvérisateurs portés, trainés et automoteurs avec des largeurs de travail de 12 m à 40 m et des cuves de 900 l à 11.200 l. Les rampes AMAZONE sont, grâce à la construction profilée, super stables et robustes.

Les pulvérisateurs AMAZONE, déjà 10 ans au sommet en Belgique!

REMISE SUPPLÉMENTAIRE

50 € par mètre de travail
avec AmaSwitch®

50 € + 50 € par mètre de travail
avec AmaSelect®

Action valable à partir du 01/12/2018 jusqu'au 31/12/2018 à l'achat d'une nouvelle machine. Cette action ne peut pas être combinée avec d'autres actions éventuelles. Veuillez contacter votre revendeur AMAZONE pour une offre.



L'avaleuse d'hectares: la nouvelle gamme 9000 de John Deere

Quatre ans après l'introduction de la gamme 8000, John Deere présente déjà une toute nouvelle gamme d'ensileuses. Les modèles les plus puissants sont équipés d'un moteur Liebherr V12, d'un nouveau design de rouleaux éclateurs, de même que d'un bec Kemper spécialement adapté. De ce fait, cette nouvelle gamme 9000, d'une puissance maximale de 970 ch, a véritablement été développée pour avaler les hectares.

Texte et photos: Toon van der Stok

Pour le moment, les évolutions sur les ensileuses John Deere se suivent de près. En effet, la durée de vie de la gamme 7000 était de 12 ans, tandis qu'à peine 4 ans après l'introduction des modèles 8000, il est déjà temps pour une nouvelle gamme. Cette étape est cependant également à mettre à l'actif des nouvelles normes d'émissions, mais les évolutions ne se limitent pas au seul moteur. De ce fait, la gamme 9000 comporte des machines complètement différentes des modèles précédents.

Avec ces ensileuses, John Deere augmente aussi la puissance installée. Pour M. Wiggins, le responsable marketing, c'est un choix voulu: 'au niveau mondial, le nombre d'exploitations agricoles reste important, mais la superficie travaillée par les grandes exploitations continue à grandir. Entretemps, sur les 9 millions d'exploitations, 150.000 d'entre elles cultivent déjà 60% des surfaces disponibles. Et elles demandent des machines fiables et de haute capacité.'

'En Europe, John Deere rencontre pas mal de succès ces dernières années. Bien que depuis l'introduction de la gamme 8000 en 2014, le nombre d'unités vendues a baissé de 1.600 à 1.200 unités l'an dernier, John Deere a en effet réussi à gagner 9% de parts de marché,' souligne-t-il.

Pour cette nouvelle gamme d'ensileuses, John Deere s'était fixé un

certain nombre de buts importants en termes de développement. Tout d'abord, la fiabilité devait encore progresser. C'est la suite d'une démarche entamée avec la gamme 8000. Le but est de limiter fortement le nombre d'erreurs lors de la livraison d'une machine. D'après le constructeur, ce pari est réussi et le nombre de réparations après livraison a fortement baissé.

Les autres buts à atteindre concernaient principalement les prestations, comme un meilleur effet d'éclatement des grains ou encore une hausse de la productivité. Concrètement, le but consistait à disposer de 10% de capacité en plus par kilowatt. Cela doit se traduire par une baisse de 10% de la consommation de carburant par tonne de produit récolté.

Un régime moins élevé

Afin d'y arriver, le concept de la machine a fortement évolué. Une adaptation importante concerne l'adoption d'un régime nominal moins élevé, qui est à présent d'environ 1.800 tours/min. Ce nouveau moteur a même été réglé afin qu'il ne dépasse pas les 1.800 tours/min. La puissance maximale est disponible jusqu'à 1.500 tours/min, tandis que le couple maximal est déjà atteint à 1.400 tours/min. Ces régimes moteurs beaucoup plus faibles ont été rendus possibles



Le bec Kemper a été spécialement développé afin d'utiliser au mieux la capacité supérieure de ces nouvelles ensileuses.

grâce à l'adoption de moteurs Liebherr pour cette nouvelle gamme d'ensileuses. Ces moteurs V12 d'une cylindrée de 24,2 litres ont au départ été développés par Liebherr en collaboration avec MAN, mais cette collaboration a entretemps cessé, et Liebherr les produit en main propre. D'après M. Wiggins, le choix de Liebherr a été mûrement réfléchi: 'ce sont des moteurs industriels qui ont été développés pour les machines ayant des besoins très élevés en puissance. De par son expérience dans le domaine du génie civil, Liebherr connaît l'importance du service et de la disponibilité de pièces de rechange. Une autre raison importante est que l'ajout d'AdBlue aux gaz d'échappement suffit pour répondre aux normes d'émission. Il n'est donc pas nécessaire de recourir à un dispositif EGR ou un filtre à particules, ce qui permet de réduire les risques de problèmes, de même que les coûts.'

Comme on en a l'habitude chez John Deere, le moteur est monté dans le sens de la longueur de la machine. Un atout important de ce montage est que le moteur est placé plus bas dans le châssis, ce qui se traduit par un centre de gravité plus bas, de même que de meilleures possibilités de refroidissement, car l'air passe des deux côtés du moteur.

Opter pour ce choix de montage du moteur, signifie cependant qu'il est nécessaire de monter un renvoi d'angle pour entraîner le tambour hacheur. D'après le constructeur, les améliorations apportées sur la gamme 8000 ont entretemps fait leurs preuves. 'Le système fonctionne sans problèmes, et les besoins en maintenance restent aussi très limités.'

Un entraînement adapté

Le régime moteur moins élevé a obligé les ingénieurs de John Deere à adapter l'entièreté de la transmission. Sur ces machines, c'est renseigné par le concept HarvestMotion. Les principales modifications sont à mettre à l'actif des régimes plus faibles, ce qui fait qu'il a été nécessaire d'adapter le rapport des poulies, mais également de les renforcer afin de supporter les charges plus importantes. Du côté extérieur, ces adaptations se remarquent directement du côté de la poulie d'entraînement. Elle a été renforcée et reçoit à présent une courroie d'entraînement à neuf brins. C'est nécessaire car le tambour hacheur et l'éclateur de grains peuvent absorber une puissance allant jusqu'à 272 ch.

Le régime du tambour hacheur a par ailleurs été augmenté par rapport à la gamme 8000. Au régime nominal, le régime de rotation est plus élevé de près de 10%. Cela se traduit par une capacité plus importante ou la possibilité de monter moins de couteaux sur le tambour hacheur, en fonction du type de fourrage et des conditions de récolte. La capacité



Un écran sur le montant de la cabine indique le régime moteur et la vitesse.

théorique de ces modèles culmine à présent à un maximum de 350 tonnes par heure. Ce calcul vaut pour une longueur de coupe de 22 millimètres, et donc à capacité maximale pour le maïs. Ensuite, la capacité diminue, car l'éclateur de grains est le facteur limitant.

Un éclateur intensif

Par ailleurs, l'éclateur de grains a également été sérieusement adapté, notamment par le montage de rouleaux éclateurs plus grands de 10 mm. Leur diamètre passe en effet de 240 à 250 mm. Les clients peuvent également opter pour le système XStream que John Deere a développé en partenariat avec Scherer. Cette société américaine était à la base du système shredlage, qui a été repris par Claas. Tout comme sur ce système, les rouleaux tournent à un régime différent, avec une différence maximale de 50 %. Ce système peut être équipé de deux type de rouleaux différents, spiralés ou non. Des dents ultra-renforcées permettent de plus de limiter l'usure.

Une particularité est que la distance entre les rouleaux est uniquement réglable manuellement. En effet, lors du réglage électrique, il n'est pas possible de les bloquer suffisamment, suite aux contraintes énormes qui doivent être absorbées. La construction très simple du module permet toutefois de faciliter les réglages. Il suffit en effet de retirer la sécurité, d'effectuer le réglage et de verrouiller à nouveau l'ensemble.

Afin de pouvoir absorber des charges plus importantes, les roulements des rouleaux sont à présent lubrifiés sous pression. Une lubrification continue à l'huile est prévue, de même que de l'air comprimé afin de la pousser dans les roulements. La surpression évite de plus la présence de poussière dans les roulements. Lors d'une utilisation intensive, la consommation d'huile pour la lubrification est d'environ 400 ml. John Deere recourt par ailleurs à des capteurs afin de mesurer la température, et de contrôler ainsi la lubrification. Sur la gamme 9000, quatre capteurs contrôlent ainsi les roulements les

plus importants, afin de s'assurer qu'ils ne s'échauffent pas. Le tambour de hachage en lui-même n'a pas été modifié. Il se compose toujours de couteaux séparés montés sur quatre rangées sur le tambour. De ce fait, l'utilisateur peut adapter facilement le nombre de couteaux en enlevant ou rajoutant plusieurs. Le contre-couteau a par contre été modifié. Il est plus résistant et recourt à de l'acier utilisé d'habitude pour les applications minières.

Un nouveau bec à maïs

Afin d'exploiter au mieux la capacité de la gamme 9000, Kemper a développé un nouveau bec à maïs qui comporte six grands soleils. Les premiers modèles de test de cette version 490 à grands soleils ont entretemps tourné une saison. Ce bec à maïs a été adapté à la nouvelle gamme 9000 et dispose à présent d'une ouverture d'alimentation d'une largeur de 85 cm. Afin de mieux guider le flux de fourrage, deux petits tambours guident le fourrage des deux côtés de l'alimentation. La partie inférieure du bec est prééquipée pour recevoir le dispositif Stalkbuster, une sorte de broyeur à fléaux pour



Un écran tactile de 13 pouces permet de visualiser clairement les réglages.

les chaumes de maïs. Ce système est encore en phase de test et sera disponible à la vente pour la saison 2021.

Si tout se passe suivant le planning prévu, cette nouvelle gamme d'ensileuses sera disponible au printemps prochain. On verra alors si ces nouveaux modèles répondront également aux attentes dans le préfané. ●

Les données techniques de la gamme 9000 de John Deere

Type	9600	9700	9800	9900
Moteur	John Deere PowerTech, six cylindres en ligne	Liebherr D9512, V12		
Cylindrée	13,5 litres	24,2 litres		
Puissance maximale	460 kW/625 ch	566 kW/770 ch	640 kW/870 ch	713 kW/970 ch
Réservoir à carburant	1100 litres	1500 litres	1500 litres	1500 litres
Réservoir à AdBlue	48 litres	102 litres	102 litres	102 litres
Powerband (renforcée au kevlar)	6 brins	8 brins	9 brins	9 brins
Régime de rotation du tambour hacheur	1100 ou 1200 t/min	1170 ou 1350 t/min		
Diamètre des rouleaux éclateurs	240 ou 250 mm	240 ou 250 mm	240 ou 250 mm	250 mm
Taille maximale des pneus				
- pour une largeur de transport de 3,10 m	710/75R42			
- pour une largeur de transport de 3,30 m	800/70R42			
- pour une largeur de transport de 3,50 m	900/60R42			

Le succès rencontré par l'HarvestLab

Une part importante du succès rencontré à l'heure actuelle par John Deere est à mettre à l'actif du système HarvestLab. Pour de nombreux entrepreneurs, le capteur NIR qui mesure non seulement la matière sèche et la valeur nutritive, mais également la teneur en protéines et en amidon, est un argument important pour opter pour John Deere. Entretemps, la deuxième génération de capteurs a été présentée, et elle est à même de mesurer des quantités énormes de données. Alors que l'ancienne version pouvait enregistrer jusqu'à 32 mégabytes de données, la version actuelle a une capacité de deux gigabytes. Cette quantité impressionnante de données est utilisée pour affiner encore davantage la précision du système, grâce à une meilleure comparaison des données de réglage.

L'avantage de ce système est que le capteur est démontable, et qu'il peut donc aussi être utilisé pour épandre du lisier, par exemple. De même, le capteur peut s'utiliser pour prendre un échantillon d'herbe ou d'ensilage. De cette façon, la qualité des fourrages peut être analysée en toutes circonstances.

Sur les nouveaux modèles, les mesures effectuées par AutoLoc peuvent être directement couplées aux réglages de la machine afin d'adapter en continu la longueur de coupe au pourcentage de matière sèche. De la même manière, cela permet aussi de doser de manière variable les additifs pour ensilage.

OPLEIDING TREKKERBEHENDIGHEID



Gebruikt u alle knopjes en functies op uw trekker?
Bent u van plan om binnenkort te investeren in een andere of nieuwe trekker?
Wil je op de hoogte zijn van de hoogtechnologische capaciteiten van uw trekker?
Leer ook vooral vlot en veilig werken!



VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES



Renseignez-vous
sur nos prix
de lancement.

M-Hale

Zwaarveld 27, 9220 Hamme | T 052 47 24 45
www.vanhaute-landbouwmachines.be



Nouveau terminal ISOBUS EXPERT 75, pour les professionnels de la récolte

- Disponible avec les machines de récolte PÖTTINGER de grande capacité mais aussi compatible avec les matériels ISOBUS des autres constructeurs
- Une seule main suffit : toutes les commandes sont à droite pour une ergonomie maximum
- Écran tactile couleur de 5,6 pouces et touches rétro-éclairées le rendent confortable dans toutes les situations



Kverneland présente les nouveaux pulvérisateurs iXtrack T3 et T4

Début octobre, Kverneland a présenté sa nouvelle gamme de pulvérisateurs traînés T3 et T4 aux agents de la marque. Lors du développement de ces nouveaux modèles, le constructeur a écouté les besoins du marché et a ensuite construit une nouvelle gamme qui offre des caractéristiques uniques en ce qui concerne la stabilité, la précision, l'intelligence, le plaisir et le design. Dans un premier temps, le T3 est disponible avec un volume de cuve de 2.600 et 3.200 litres et une largeur de rampe jusqu'à 30 mètres, tandis que le T4 est disponible en volumes de cuve de 3.400, 4.000 et 4.600 litres, pour une largeur de rampe maximale de 40 mètres.

Texte et photos: Christophe Daemen

Cette nouvelle gamme de pulvérisateurs se distingue tout d'abord par un nouveau design et une nouvelle combinaison de couleurs, qui rendent l'ensemble plus moderne. Par ailleurs, le centre de gravité a été abaissé grâce au montage plus bas de la cuve principale. A présent, c'est la rampe qui est la partie la plus élevée de la machine. Grâce à la direction par fusée, ce pulvérisateur est très maniable, tandis que la suspension par parallélogramme de la rampe assure un meilleur niveau de confort, tant au travail que sur la route. Le T4 est équipé de série d'une suspension sur le timon, l'essieu et la rampe, tandis que le T3 est uniquement disponible avec une suspension de rampe qui reste active tant au champ que sur la route.

Une large gamme de rampes

Les T3 et T4 peuvent être équipés de différents types de rampes. Le T3 est disponible avec une rampe HSS en acier et en largeurs de travail de 18 à 24 mètres (repliage en 2 parties), ou de 27 à 30 mètres (repliage en 3 parties), ou encore avec une rampe HSA en aluminium et d'une largeur de travail de 21 à 24 mètres. De son côté, le T4 peut être équipé d'une rampe HSS en acier jusqu'à 30 mètres (repliage en 2 parties) ou 40 mètres (repliage en 3 parties), de même que d'une rampe HSA en aluminium jusqu'à 33 mètres.

En ce qui concerne le système de pulvérisation, ces pulvérisateurs peuvent être équipés du système de circulation continue iXflow-air ou de la nouvelle variante iXflow-e. Avec le iXflow-air, les buses sont commandées pneumatiquement, tandis que la version iXflow-e propose une commande électrique des buses. Dans ce cas, les buses



La rampe est guidée par un parallélogramme entièrement suspendu.

peuvent être toutes commandées individuellement et il est même possible d'adapter la largeur de section en fonction des conditions de travail (type de culture, forme de la parcelle, etc...).

Une pulvérisation plus propre

Lors du développement de cette nouvelle gamme de pulvérisateurs, Kverneland a accordé beaucoup d'attention à une utilisation plus propre du pulvérisateur.

C'est ainsi que la pompe est à présent placée du côté droit de la machine et non plus sur le timon. Elle se situe ainsi juste en-dessous de l'ouverture d'aspiration et au plus près des commandes. Cela permet de réduire la longueur des conduites. Le volume mort est donc moins important, et le pulvérisateur peut également être rincé plus



Le manomètre pour la pression de pulvérisation se trouve à présent au-dessus du timon, dans le champ de vision de l'opérateur.



Au remplissage, le couvercle de l'incorporeur fait office de table de travail.



Les vannes EasySet sont agencées de manière assez logique et réduisent de ce fait le risque de mauvaises manipulations. Grâce au grand filtre d'aspiration transparent, l'encrassement est visible depuis l'extérieur.

vite et plus efficacement. La pompe à membranes auto-amorçante est livrable en capacités de 200 à 520 litres.

Le rinçage de la machine s'effectue encore toujours de manière entièrement automatique, et à l'aide de l'iXclean Pro. Le cycle de rinçage est activé par une simple pression sur un bouton et les différents composants du pulvérisateur sont rincés en limitant les besoins en eau propre. Grâce au programme de rinçage automatique, l'opérateur ne doit plus quitter la cabine du tracteur. L'iXclean Pro applique différentes étapes de rinçage afin d'obtenir une dilution efficace de la bouillie. Ensuite, l'opérateur peut pulvériser ce volume restant au champ. C'est simple et rapide, et le pulvérisateur est de plus entièrement propre avant de rentrer à la ferme. La capacité des réservoirs d'eau propre a été augmentée et comporte à présent 460 litres sur le T3 et 620 litres sur le T4.

L'électronique

Un certain nombre de choses ont également été adaptées en ce qui concerne l'électronique. L'ordinateur de bord à gestion Isobus IsoMatch Tellus Pro ou Go bénéficie à présent d'un tout nouveau software iXspray développé par le constructeur et qui recourt à la même logique de commande que pour la charrue intelligente lplough. Les commandes ont été simplifiées afin d'améliorer la convivialité d'utilisation et de limiter le risque d'erreurs. L'ensemble est subdivisé en trois menus principaux (remplissage, pulvérisation et rinçage), ce qui limite le passage d'un écran à l'autre au travail.

D'autre part, le constructeur équipe ces nouveaux pulvérisateurs de série de la gestion Ergodrive pour les manœuvres en bout de ligne. En fin de passage, il suffit d'appuyer sur un bouton pour fermer les buses, relever la rampe et la verrouiller, de même que d'activer la direction sur les roues. Au début du passage suivant, ces interventions se succèdent également automatiquement dans l'autre sens. A l'avenir, Kverneland envisage encore d'automatiser d'autres paramètres via l'électronique.

Par ailleurs, ces pulvérisateurs peuvent aussi être équipés de la coupe de tronçons Geocontrol, du système Boom Guide pour maintenir la rampe à une hauteur constante au-dessus de la culture ou du sol, ou encore du joystick IsoMatch Grip afin de commander la machine encore plus facilement.

La simplicité dans la pratique

Kverneland a voulu développer une machine dotée d'un beau design et qui est de plus conviviale à utiliser. Les vannes EasySet sont agencées de manière assez logique et réduisent de ce fait le risque de mauvaises manipulations. L'ensemble est subdivisé en une partie aspiration et une partie refoulement. D'autre part, l'incorporeur a aussi été revu. Le couvercle s'ouvre en effet à l'horizontale et forme de ce fait une sorte de table de travail, ce qui se révèle particulièrement pratique pour doser avec précision des produits phytos, par exemple. Grâce au grand filtre d'aspiration transparent, l'encrassement est visible depuis l'extérieur, et le filtre sera donc nettoyé plus souvent. Par ailleurs, ces pulvérisateurs sont équipés d'un grand filtre de refoulement auto-nettoyant avec vanne d'arrêt de pression placée à côté des commandes. Lors de la pulvérisation ou des déplacements, l'ensemble des commandes du côté gauche de la machine sont protégées par un capot fermé, qui assure également la propreté de l'ensemble et réduit les risques d'endommagement.

Le manomètre pour la pression de pulvérisation a été déplacé, et se trouve à présent au-dessus du timon, dans le champ de vision de l'opérateur. En ce qui concerne la maintenance, les composants les plus importants sont facilement accessibles. Signalons également que les flexibles sont réalisés en deux parties. En cas d'endommagement, il ne faudra alors remplacer qu'une partie et non plus le flexible sur toute sa longueur. Ces modèles entrent en production à partir du mois de janvier 2019 et seront disponibles en série limitée pour la prochaine saison de pulvérisation. ●



L'ordinateur de pulvérisation IsoMatch Tellus Pro ou Go est équipé du tout nouveau software iXspray.



Nouveau: de "commerçant" à "entrepreneur": aussi pour les agriculteurs?

2018 est une année avec beaucoup d'adaptations à notre législation. Nous pensons ici, par exemple, aux évolutions en ce qui concerne la législation sur les héritages et les contrats de mariage, de même qu'aux ajustements apportés à l'impôt sur les successions et à la réduction des droits de douane sur les droits d'inscription. Mais il n'y a pas que cela... une adaptation majeure a également été approuvée en ce qui concerne le droit des sociétés. Ci-dessous, nous vous présentons brièvement ce sujet en soulignant quelques points importants. Nous vérifions également si chaque indépendant tombe sous l'application de ces nouvelles règles.

'Commerçant' et 'Entrepreneur'

Auparavant, on parlait de 'droit commercial' et d'un 'commerçant'. Mais ces deux notions ont disparu depuis novembre 2018 pour faire place aux termes 'entreprise' et 'droit des sociétés'.

D'après les nouvelles règles une 'entreprise' est:

- a) toute personne physique exerçant une activité professionnelle de façon indépendante;
- b) toute personne morale (par exemple une association, des fondations);
- (c) toute autre organisation sans personnalité juridique (la personnalité juridique signifie qu'une entreprise elle-même a ses propres droits et obligations).

Concrètement, cela signifie que les gérants et gestionnaires sont des entrepreneurs, tout comme les professions libérales sont aussi des 'entrepreneurs'! Les asbl seront également considérées comme un entrepreneur (même si elles n'ont aucun but économique!) et peuvent de ce fait même être déclarées en faillite.

Depuis le 1^{er} novembre 2018, le terme sera donc le terme 'commerçant' n'est donc plus d'application et est remplacé par le terme 'entrepreneur'. Ce nouveau terme est beaucoup plus large puisqu'il englobe de nombreux indépendants (p. ex. les professions libérales: médecins, avocats, comptables, pharmaciens, dentistes, vétérinaires, etc...), qui n'étaient pas considérés auparavant comme des 'commerçants'. De même, le terme 'actes de commerce' disparaît par la même occasion.

Qu'en est-il des sociétés civiles et commerciales?

Le renouvellement du droit des sociétés implique dès lors que de nombreux types d'entreprises sont abolies. Le législateur entend en particulier simplifier le droit des sociétés.

Une 'entreprise' peut soit avoir un caractère civil, soit un caractère commercial. Cela dépend en fait de l'objectif que la société poursuit. Le but d'une société est repris dans ses statuts.

Une société 'civile' n'a donc aucun objet commercial, mais bien un but civil. Une société civile ne fait donc pas de commerce.

Par contre, une 'société commerciale' a bien entendu un but commercial et traite des activités commerciales (par exemple, l'achat et la vente de certaines marchandises).

Suite à cette simplification de la législation sur les sociétés, la différence entre les sociétés civiles et les sociétés de commerce est supprimée. De ce fait, chaque société devient une entreprise, sans autre forme de différenciation.

Qu'est-ce que cela signifie pour les agriculteurs?

En vertu de la législation précédente, les agriculteurs qui travaillent leurs terres et cultivent leurs propres produits agricoles étaient de simples indépendants et donc pas des 'commerçants'! Le fait qu'un agriculteur exploite une ferme et cultive donc par conséquent des terres n'était pas considéré comme un 'acte commercial', comme le décrit la loi sur le commerce. Dans l'ancienne législation sur le commerce, un 'acte commercial' était 'tout achat de denrées alimentaires et de marchandises à vendre, que ce soit après traitement ou transformation, ou à revendre ou à louer son utilisation'.

L'acte par lequel un agriculteur qui, par exemple, a vendu non seulement ses propres produits, mais aussi acheté des produits d'autres agriculteurs et/ou horticulteurs, afin de les revendre par après est à présent considéré comme un 'acte commercial'.

Dans la pratique, cela pouvait poser des problèmes et c'est pour cela que cette nouvelle législation entre en vigueur. Dans le passé, par exemple, il ya déjà eu des propriétaires qui ont estimé que leur locataire ne pouvait plus être un locataire plus, selon les règles du bail à ferme, parce qu'il allait acheter des produits d'un horticulteur voisin avant de les vendre dans son magasin à côté de ses propres productions.

Dorénavant, et depuis le 1^{er} novembre 2018, les agriculteurs sont considérés comme des 'entrepreneurs'.

Cela signifie que, grâce à cette notion d'entrepreneur, tous les indépendants sont sur un même pied d'égalité.

Attention!

Ces adaptations impliquent que les agriculteurs tombent sous le couvert de la législation en matière de faillite et que, dans de nombreux cas, ils devront se tourner vers le 'tribunal des entreprises', par exemple en cas de problème avec un fournisseur.

Chaque 'commerçant' actuel qui dispose de conditions générales de vente a intérêt à les adapter avec le terme 'entreprise'. Depuis le 1^{er} novembre 2018, on ne parle plus que de simple client 'consommateur' et d'une 'entreprise'.

En outre, les notions de 'commerçant' et d'acte commercial' vont également disparaître complètement.

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be

Pour un conseil juridique par téléphone:

tél 0902/12014 (€1,00/min)

Conseil personnalisé uniquement sur rendez-vous via tél 013/46.16.24



**PARTEZ
AVEC NOUS
AU BRÉSIL**



**ACHETEZ MAINTENANT UN OPTUM OU
UN MAGNUM ET PARTEZ DÉCOUVRIR
LE BIG FARMING AU BRÉSIL**

* Offre valable pour 1 personne, action valable jusqu'au 31 décembre 2018 inclus.

EN AUTOMNE, IL PLEUT SURTOUT DE NOMBREUX AVANTAGES.

MODÈLE ACTION T5.95DC

À PARTIR DE
45.999 €

- Siège à suspension pneumatique
- Prise de force triple régime
- Essieu avant de classe 1.5
- Capacité de levage de 4.400 kg
- Transmission Dual Command

**CONDITIONS DE FINANCEMENT
EXCEPTIONNELLES
SUR LES DEUX MODÈLES !**

MODÈLE ACTION T6.125s

À PARTIR DE
57.499 €

- Pompe CCLS de 113 L/min
- Prise de force PTO triple régime
- Phares LED
- Climatisation
- Siège à suspension pneumatique et siège passager
- Attache-remorque avec piton

**PACK D'OPTIONS SUPPLÉMENTAIRES
À 3.000 EUROS**

- Cabine suspendue
- Pneus avant: 480/65/R28
- Pneus arrière: 600/65/R38
- 40ECO ou 40 km avec vitesse rampante
- Connexion Iso

IL Y A DÉJÀ UN T6.125s
À PARTIR DE **54.499 €**



CNH
INDUSTRIAL CAPITAL

Action valable jusqu'au 31 décembre 2018.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE