

TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX





	Editorial	La sagesse – la connaissance – l'information – (ou les données)?	5
	Grandes cultures	La pulvérisation à assistance d'air en pratique à Riemst.	6
	Elevage	Ian Vertommen débute comme éleveur dans le centre de la France.	10
	Concessions	Le concessionnaire Claas Maurice Guedens a commencé sa deuxième jeunesse en 2017.	14
	Technique	AVR mise sur le cloud avec sa nouvelle Puma 4.0.	18
	Entreprises agricoles	Une entreprise agricole dans les Cantons de l'est. Forst & landwirtschaftliches Lohnunternehmen Wiesemes.	20
	Technique	New Holland propose à présent le T5 avec une variation continue.	22
	Les hommes derrière les machines	Julien Goffin... un service agricole & forestier.	24
	Technique	Le trèfle à 4 feuilles de New Holland pour des balles de plus forte densité.	27
	Technique	Lemken dispose à présent aussi d'un automoteur.	29
	Les hommes derrière les machines	Michael Horsch et Markwart von Pentz à propos de l'agriculture digitale: 'il est certain qu'il y a moyen de faire mieux.'	30
	Technique	Va-t-on freiner électriquement à l'avenir?	36
	Technique	Claas TerraTrac.	40
	I love my agrojob	Paul Menz est technico-commercial chez Grimme.	42
	Technique	Transmettre la puissance du tracteur via un fil.	44
	Droit	Le bail à ferme peut-il être déclaré non valide?	46



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 10.800 exemplaires en français
et en néerlandais.



Belgian jury member

BIENVENUE SUR LE STAND DEUTZ-FAHR, VENEZ-Y DÉCOUVRIR NOS TECHNOLOGIES.



Agribex

03.12.2019 – 08.12.2019

Numéro de stand:
11307 – 11214

La productivité par l'innovation.

Le monde change, l'agriculture aussi! Tout devient plus rapide, plus intelligent et numérisé. Les nouvelles technologies changent la façon dont nous pensons et agissons. Depuis notre création, nous nous engageons à développer des solutions visant à faciliter la vie et le travail des agriculteurs, des entrepreneurs et à augmenter leur efficacité. Technologie de pointe, design, confort et équipement sont depuis des décennies des valeurs reconnues de DEUTZ-FAHR. Rendez-nous visite pendant Agribex sur notre stand dans le hall 11 et découvrez-y les dernières technologies innovantes de nos tracteurs et nos moissonneuses-batteuses.

Restons connectés.

La vérité de la saison

'Où est la sagesse que nous avons perdue dans la connaissance et où est la connaissance que nous avons perdue dans l'information?'

(TS Eliot, écrivain américain, 1888 - 1965)



La sagesse - la connaissance - l'information - (ou les données)?

Chaque fois qu'un grand salon international de la mécanisation arrive, les constructeurs ou les distributeurs tentent de tirer le meilleur parti des innovations. Bon nombre de ces nouveautés sont ensuite conservées dans la 'chambre du trésor' de la Recherche et du Développement, le département qui doit s'assurer que l'entreprise peut continuer à jouer un rôle à l'avenir.

Bien sûr, ces types de salons sont également des occasions uniques pour le département de recherche et développement de se montrer au grand public. Si leur pensée créative et innovante peut continuer à garantir un sentiment d'existence pour l'entreprise dépend dans une large mesure du marketing et des commerciaux.

Ces derniers entrent en contact avec les réalités du marché; dans ce cas, l'agriculteur, l'entrepreneur ou l'administration publique qui doivent mettre de l'argent sur la table pour investir dans une machine innovante. Ils peuvent commencer à gagner de l'argent avec ce que les chercheurs pensent.

Donc les choses fonctionnent ainsi. Et sont aussi arrêtées. Parce que qui décide de ce dont un client a besoin?

En termes de machines et de technologie, la plupart des acheteurs deviennent plus professionnels. Ils ont assez de connaissances et de références pour ne pas acheter un chat dans un sac. Le tracteur ou la machine a un prix et une capacité. C'est comparable et cela peut s'exprimer en prix de revient par heure ou par hectare.

Les choses sont différentes quand on parle de l'agriculture numérique. Personne ne peut dire exactement ce que cela signifie et ce qui lui appartient ou pas. Pourtant, tout le monde en parle. Et on sent que ceux qui ne peuvent rien dire sur le sujet deviennent rapidement des 'analphabètes numériques'. Dans le domaine de la digitalisation, les constructeurs veulent collecter des données. Pourquoi? Pour mieux adapter leurs machines aux besoins de l'agriculteur? Ou pour savoir exactement combien quel agriculteur a travaillé où et quand?

Ces doutes et la mauvaise communication entre les fabricants qui ne sont pas sur la même longueur d'ondes et l'agriculteur a fait en sorte que la méfiance dans ce domaine est très grande.

Nous avons également soumis ces questions à Michael Horsch, lui-même agriculteur et PDG du constructeur de machines Horsch, et Markwart von Pentz de John Deere. Il y a eu une discussion parfois animée avec des positions bien claires. Et un mea culpa clair: la numérisation a été mal communiquée.

'Je trouve le battage médiatique complètement exagéré. Personne ne sait exactement ce que 'la numérisation' signifie en ce moment - et moi non plus. Cependant, tout le monde en parle. Les agriculteurs pas entièrement numérisés devraient se sentir en ce moment presque comme des agriculteurs de seconde classe; celui qui ne suit pas la tendance, n'est plus considéré comme agriculteur en tant que tel!' **Michael Horsch**

'Il est vrai que beaucoup de choses coïncident encore en ce qui concerne la numérisation et l'optimisation agronomique. Nous avons encore trop de solutions insulaires et trop de données perdues.' **Markwart von Pentz**

'Lorsque le gps est arrivé, le premier produit était les cartes de rendement aux couleurs vives, avec lesquelles personne ne pouvait faire quoi que ce soit. L'agriculteur veut avoir un effet visible direct.' **Markwart von Pentz**

'La digitalisation peut aider les agriculteurs à regagner la confiance des consommateurs.' **Michael Horsch**



Michael Horsch & Markwart von Pentz, dans une interview à propos de l'agriculture digitale



La pulvérisation à assistance d'air en pratique à Riemst

Si des substances actives de produits phytopharmaceutiques se perdent, cela pose un problème à la fois au secteur agricole et au gouvernement. C'est pourquoi ce dernier a imposé des mesures pour limiter la dérive. Pour la plupart des pulvérisateurs, cela est résolu en installant des buses de différentes marques réduisant la dérive. Celles-ci sont efficaces en termes de réduction de la dérive, mais le secteur agricole a des doutes quant à leur efficacité pour la protection des cultures elle-même. TractorPower a rendu visite à la famille Jackers-Coenengrachts à Riemst, dans le Limbourg, pour voir comment ils réagissent face à ce problème.

Texte & photos : Maarten Huybrechts

'Pourquoi ne pas créer vous-même un flux d'air qui transporte le liquide au bon endroit ?'

L'assistance d'air a été utilisée pendant très longtemps dans le secteur de la culture fruitière pour obtenir une couverture complète de l'arbre. Mais avec la création de ce tourbillon, la nébulisation est favorisée et le problème de la dérive ne fait que s'intensifier. C'est tout à fait possible, pensaient-ils il y a 30 ans chez le fabricant danois Hardi, qui avait alors lancé le pulvérisateur Hardi Twin sur le marché. La famille Jackers-Coenengrachts de Riemst explique comment cette machine se comporte dans la pratique et si la réduction de la dérive peut être abordée de cette manière.

TP : Comment avez-vous pu acheter une telle machine, c'est un peu exceptionnel, n'est-ce pas ?

Maarten Jackers: 'L'expérience est souvent transférée d'agriculteur à agriculteur. Avec notre entreprise, nous ne sommes pas loin du Limbourg néerlandais et nous connaissons certains agriculteurs néerlandais et leur fonctionnement. Une de ces entreprises utilise un Hardi Twin depuis des années. Après consultation et évaluation des résultats, mon père et moi avons été convaincus de considérer également cet achat. Nous sommes un client Hardi depuis de nombreuses années et sommes donc également satisfaits de la machine et du service fournis par Joskin et ses revendeurs. Notre précédent pulvérisateur était également un Hardi Commander 3200 et nous en étions très satisfaits. Nous sommes donc restés avec le même modèle, mais nous voulions une plus grande cuve et une assistance d'air.'

TP : Pourquoi y a-t-il si peu de pulvérisateurs à assistance d'air en Flandre alors que ceux-ci se démarquent aux Pays-Bas ?

Maarten: 'Dans le domaine de la technologie de pulvérisation, les recherches gouvernementales se poursuivent aux Pays-Bas. Le gouvernement néerlandais a largement testé le Hardi Twin Force il y a plus de 10 ans. Le résultat de la réduction de la dérive est particulièrement bonne. Avec l'assistance d'air, l'air



Le père et le fils Jackers avec le broyeur Perfect de 3 m de large. Les déplacements latéraux gauche et droit permettent de broyer l'engrais vert et de labourer en un seul passage.

passé à travers une bande perforée d'une vitesse pouvant atteindre 30m/s (108 km par heure). Bien entendu, cette vitesse peut également être réduite, par exemple par vent faible. L'air propulse la bouillie verticalement dans la culture et provoque ainsi un mouvement tourbillonnant de la culture, de sorte que la substance active pénètre dans tous les endroits possibles de la culture.'

'Maarten se réfère à une étude qui montre que l'assistance d'air du Twin Force, associé à des buses à fente normale, permet une réduction de la dérive de 75% dans la culture de la pomme de terre.'

Le test a également été effectué sur un sol nu, où aucune autre culture ne peut supporter la turbulence du vent. La pression à la baisse garantit également une réduction de 75% dans ces circonstances. Nous avons cherché le rapport et le tableau ci-dessous donne un bref aperçu.

Réduction de la dérive avec le Hardi Twin (Wageningen UR, rapport 124, recherche de Stallinga et Van der Zande)

	Dérive mesurée à 1,5 mètre à côté du champ de pommes de terre	Pulvérisation sur sol nu
Teejet XR 11004	Référence de la dérive	Référence
Hardi Twin force + XR 11004	- 75% de dérive	- 75%
Hardi Twin Force + DG 11004	- 95% de dérive	- 75%

TP : 'Depuis combien de temps utilisez-vous ce pulvérisateur Twin et quelles sont vos expériences ?'

Maarten: 'Nous avons maintenant 2 ans d'expérience avec cette machine ; ce n'est peut-être pas beaucoup, mais nous pouvons déjà tirer des conclusions. Il faut quelques jours pour bien comprendre le fonctionnement de la machine. La propre pompe hydraulique entraîne les moteurs hydraulique des turbines. En faisant varier le débit d'huile et la pression d'huile, la pression d'air dans le sac de la rampe est à nouveau déterminée. Cela peut être réglé. La direction du vent est également importante. Ceci peut être ajusté de 40° à l'avant et de 30° à l'arrière. Le réglage dépend à nouveau de la direction du vent dans le champ.



Grâce à une cuve de 5000 litres, le pulvérisateur a une grande autonomie.

J'ai rapidement maîtrisé l'effet, dit Maarten. Nous notons que nos champs de pommes de terre restent verts plus longtemps et de meilleure qualité, ce qui peut s'expliquer par le fait que les fongicides se retrouvent dans le feuillage à la fois en bas et en haut.'

TP: 'Combien de travail de pulvérisation faites-vous sur l'exploitation?'

Maarten: 'Pour éviter tout doute, nous ne travaillons sans aucun contrat avec cette machine et traitons chaque année environ 1.600 hectares. Nous cultivons des pommes de terre sur l'exploitation depuis plus de 25 ans et cette culture nécessite de nombreux traitements, comme chacun le sait. Le pulvérisateur est monté sur des pneus étroits et à un écartement de 2,25 m. Nous veillons



BE.VICON.EU

**VOUS CHERCHEZ D'AVANTAGE
DE CAPACITÉ DE FAUCHE?**



Pensez autrement. *allez de l'avant*

Vicon propose une gamme complète de faucheuses triples adaptées à vos besoins! Des faucheuses triples avec ou sans conditionneur, et d'une largeur de travail maximale de 10,2 mètres ; Vicon vous propose tout cela.

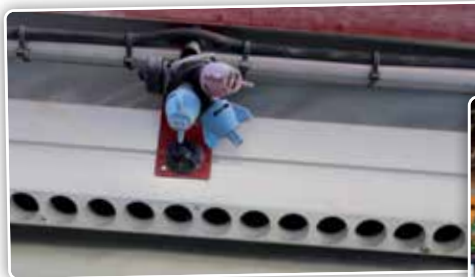
Profitex jusqu'au 15 Décembre 2019 d'une valeur de reprise garantie sur vos faucheuses actuelles et qui peut aller jusqu'à €3.000,-!

Appelez notre spécialiste afin de connaître les conditions: +32 475 496 307



* Action valable jusqu'au 15 décembre 2019. Demandez les conditions à votre agent Vicon.

My way of Farming!



L'air est soufflé à travers ce tube perforé à une vitesse de 15 à 30 m/s et amène le liquide de pulvérisation dans la bonne position.

Dans le hangar bien rempli des machines, la bineuse et le broyeur sont prêts pour les cultures difficiles.



Lors de la construction du deuxième hangar à pommes de terre, le choix a été fait pour une dalle de sol complète avec des tunnels de ventilation mobiles.

à ce que les traces de pulvérisation soient bien préparées en bout de champ. De cette manière, la machine continue de fonctionner normalement. Tracer et préparer les nombreuses passages de pulvérisation fait gagner beaucoup de temps par la suite et fait en sorte que la machine souffre moins.'

TP: 'Vous avez une fois expérimenté le quinoa?'

Maarten: 'Oui, nous osons parfois expérimenter de nouvelles cultures. En 2015, nous avons cultivé 5 hectares de quinoa. C'était mieux que prévu en premier lieu car le prix du contrat était bon. C'est pourquoi l'année suivante, nous avons étendu la superficie cultivée à 19 hectares. Apparemment, plusieurs personnes ont sauté sur cette idée de projet, l'offre est devenue trop importante et le prix du contrat a considérablement baissé. En 2017, nous avons cultivé quelques hectares supplémentaires puis nous nous sommes arrêtés plus tard. Nous croyons que ceux qui ne s'aventurent pas, ne gagnent pas et un risque calculé peut toujours être pris. Par exemple, nous envisageons de cultiver 9 hectares de soja en 2020 sous l'impulsion de l'ILVO. La décision à ce sujet reste à prendre, mais nous avons le temps, car le soja doit être semé tardivement. Nous sommes conscients que des oiseaux peuvent endommager la culture, mais d'ici là, j'essaie d'obtenir mon diplôme de chasseur afin de pouvoir me défendre contre ces animaux. Appelez ça de la protection intégrée des cultures.'

'Hardi Twin présente 3 aspects positifs : peu de dérive; une très bonne couverture des cultures avec la substance active et donc aussi 20% de consommation de produit en moins.'

TP: 'Et les autres cultures?'

Maarten: 'Donc, en plus des pommes de terre et du soja, notre exploitation continuera avec les cultures traditionnelles. La betterave sucrière, la chicorée, le blé, les haricots et le maïs-grain assurent une rotation suffisante des cultures. La culture de la betterave sucrière a suscité des doutes, car plusieurs exploitations envisagent de mettre un terme à cette culture, ce qui était également une question pour nous. Néanmoins, nous avons décidé de continuer avec cela. Nous considérons les engrais verts comme une culture à part entière. Cela doit se développer suffisamment pour pouvoir servir de culture de capture et d'application d'humus. Mon père a spécialement transformé le broyeur d'accotement pour cela et nous en sommes satisfaits.'

TP: 'Vous nous intriguez, qu'est-ce qui a changé au niveau du broyeur?'

Maarten: 'Mon père effectue les labours avec une charrue 6 socs avec une largeur de travail variable. Nous labourons ici sur nos sols riches en humus et l'engrais vert n'a pas toujours été détruit par le gel. Pour labourer un engrais vert bien développé, vous pouvez d'abord le traiter avec une herse à disques ou le broyer avec un broyeur spécial. Cela représente deux passages et mon père a mis au point un système dans lequel le broyeur est attelé à l'avant du tracteur avec contrôle de la profondeur pendant que la charrue est attelée derrière. La largeur de travail des deux machines est de 3 mètres. Pour assurer le bon fonctionnement du broyeur, papa a construit un système de déplacement latéral sur le broyeur Perfect. Il se déplace du centre, une fois 50 cm vers la

gauche, l'autre fois 50 cm vers la droite. L'inclinaison du tracteur doit également être compensée. Cela semble simple mais cela n'existait pas dans le commerce. Maintenant, Perfect l'offrirait, bien sûr, en option.'

TP: 'Quel est le coût du Hardi Twin?'

Maarten: 'Notre précédent pulvérisateur était également un Hardi Commander de 24 m et nous avons travaillé avec celui-ci pendant 11 ans. Nous avons alors pulvérisé environ 15.000 ha. Nous sommes satisfaits de la marque et surtout parce que nous avons réfléchi à une bonne technologie de pulvérisation et à la réduction de la dérive, le choix était clair. Un tel pulvérisateur entraîné équipé du système Twin Forces coûte environ 25.000 euros de plus par rapport au standard. C'est un montant assez onéreux, mais c'est une technique innovante et respectueuse de l'environnement dans laquelle la Flandre accorde une subvention de 30% via la réglementation VLIF. De cette manière, nous avons un pulvérisateur spécial pour le prix d'un standard. Mais il y a plus. Pour le contrôle des maladies dans toutes les cultures, le système à assistance d'air a une meilleure pénétration dans la culture et, par conséquent, nous utiliserons efficacement 20% de produit en moins. Pour les herbicides, nous le maintenons à 100% de la dose prescrite. Nous avons également entendu parler de cette expérience aux Pays-Bas, en Allemagne et au Danemark. C'est pourquoi je pense que le soutien du VLIF est certainement justifié parce qu'il est bon pour l'environnement et l'agriculture, une double efficacité donc.'

TP: 'Les rampes de pulvérisation avec assistance d'air avaient la réputation d'une mauvaise stabilité, est-ce toujours le cas?'

Maarten: 'Tout d'abord, nous avons opté pour un pulvérisateur de 27 m et non de 40 m, mais ce que nous trouvons important, c'est la quantité d'eau que vous pouvez transporter dans le réservoir. C'est pourquoi notre machine a maintenant 1000 litres de plus que la précédente. Nous pulvérisons 200 litres par hectare et nous pouvons travailler plus de 20 hectares avec un seul réservoir. Je suis allé en Allemagne de l'Est et j'y ai également vu une rampe de pulvérisation relativement petite dans de très grandes entreprises, mais un grand réservoir d'eau et un réservoir d'eau supplémentaire derrière le pulvérisateur. En termes de stabilité des rampes, toutes les marques se sont considérablement améliorées en installant des capteurs de distance. C'est également le cas de notre pulvérisateur : 3 capteurs assurent un bon parallélisme avec la culture et le flux d'air a peu d'effet sur cela.'

TP: 'En attendant, vous construisez encore un nouvel hangar à pommes de terre.'

Maarten: 'Mes parents et moi-même avons une ferme mixte, à savoir des porcs à l'engraissement et des cultures. Dans le secteur de la pomme de terre, nous ne voulons pas dépendre du système de vente à l'étranger. En construisant un deuxième hangar à pommes de terre, nous espérons pouvoir réagir un peu plus à la situation du marché. Notre choix s'est porté sur une dalle de sol complète avec des tunnels de ventilation mobiles. C'est donc un bâtiment multifonctionnel. Et donc de cette façon, nous sommes un peu plus indépendants du grand commerce et espérons, comme tout le monde, rentabiliser rapidement ce nouvel hangar. ●

DES PNEUS FIABLES POUR UN MONDE EN EVOLUTION

AGRIBEX
PALAI 11 STAND 305

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



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



MANITOU
**VOTRE FOURNISSEUR
DE SOLUTIONS**

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD



Ian Vertommen débute comme éleveur dans le centre de la France

'Il était une fois à ... Saint-Plaisir'

Du rêve est née une idée qui a été mise en pratique. Nous avons pu constater le fait que le chemin de la pratique n'est pas toujours facile, lors de notre visite à Ian Vertommen, un jeune éleveur de bétail qui a choisi de ne pas continuer le marché de la sous-traitance en Belgique et s'est établi dans le village français de Saint-Plaisir. L'entrepreneur de 25 ans a immédiatement passé de l'aménagement paysager à un avenir dans le secteur de l'élevage. Il y a un an, il a décidé de s'installer avec ses parents dans un village français situé en Auvergne, à environ 100 km au nord de Clermont-Ferrand.

Texte & photos : Helena Menten

TractorPower : 'Qu'est-ce qui vous a poussé à déménager en France et pourquoi avoir choisi Saint-Plaisir ?'

Ian Vertommen: 'Après mon retour de travail de bénévolat dans un ranch au Mexique, j'ai commencé à réaliser que je ne pouvais plus m'habituer à vivre en Belgique. La passion pour le maintien des animaux et le mode de vie que j'ai été autorisé à expérimenter au Mexique contrastaient avec ce à quoi j'étais habitué en Belgique. J'ai eu une conversation avec mes parents où je leur ai dit que je voulais retourner au Mexique, mais au cours de la conversation, il est devenu évident qu'ils envisageaient déjà de déménager à l'étranger dans quelques années. Avec une forte préférence pour la France. En traversant le centre de la France, nous avons remarqué une ferme qui impressionnait tout le monde. Une autre raison de notre choix pour la France est que ma sœur a déménagé dans un cabinet vétérinaire en France peu après l'obtention de son diplôme. Cela signifiait que nous la voyions beaucoup moins et parce que nous vivons maintenant ici, nous nous voyons évidemment beaucoup plus.'

TP : 'Quel est votre principal avantage en tant qu'agriculteur en France par rapport à notre pays ?'

Ian: 'Dans cette région, vous pouvez acheter une ferme avec des parcelles qui se forment un tout, tandis qu'en Flandre, les terres agricoles sont plus dispersées. Pour atteindre toutes vos parcelles, vous n'avez pas besoin de traverser des routes étroites à travers le centre du village encombré par la circulation. Investir dans des



Pour atteindre toutes vos parcelles, vous n'avez pas besoin de traverser des routes étroites de centre de village encombré par la circulation.

terrains en France est plus rentable, car pour un euro vous pouvez acheter plus de superficie. Acheter une ferme en Belgique est hors de prix, alors qu'avec le même budget, vous pouvez imaginer une belle résidence ici.'

TP : 'Où avez-vous acquis des connaissances sur les animaux?'

Ian: 'Je n'ai aucune connaissance théorique comme la plupart des agriculteurs, mais il y a de la passion et de la curiosité. J'ai toujours travaillé comme jardinier dans l'entreprise de mon père et, après mon travail de bénévolat au Mexique, j'ai remarqué que j'étais plus heureux parmi les animaux. Bien sûr, je suis assisté par des personnes



'Dans cette région, vous pouvez acheter une ferme avec des parcelles de terrain qui se rejoignent toutes.'

ayant beaucoup d'expérience dans le secteur. Ils m'aident à choisir les aliments, m'informent et m'assistent pendant la gestation et la mise bas et enfin la vente. De plus, je peux aussi compter sur les connaissances de ma sœur, qui est vétérinaire dans la région.'

TP: 'Quelle race détenez-vous?'

Ian: 'Je me concentre sur la race de bœuf 'Salers'. A l'origine, il s'agit d'une race rustique de la région du Massif Central principalement élevée pour la production de lait. Aujourd'hui, elle est de plus en plus utilisée pour la production de viande. Un avantage est que la race a un vêlage facile en raison du large bassin des animaux. La viande a une structure marbrée, ce qui signifie qu'il y a des plus petits morceaux de graisse qui donnent à la viande un goût plus corsé et ils contiennent plus d'oméga 3.'

TP: 'Combien de bêtes avez-vous et avez-vous l'ambition de produire à grande échelle?'

Ian: 'J'ai décidé de produire à petite échelle et dans le respect des animaux. Je n'ai pas l'ambition de développer la ferme et de créer une production de masse. Le nombre sera donc toujours autour de 40 à 65 bovins. A l'heure actuelle, j'ai 65 bovins : 38 vaches, 2 taureaux et 25 veaux. Les veaux sont essentiellement élevés pour la vente. J'en garderai quelques-uns pour remplacer les vaches plus âgées dans quelques années.'

'La ration se compose d'herbe fraîche, de foin et de préfané. Seuls les animaux qui sont engraisés pour l'abattage recevront un mélange supplémentaire pour la finition.'

TP : 'Pourquoi le choix du label bio?'

Ian: 'Je préfère la philosophie de la production biologique à celle de la méthode conventionnelle. Il est important qu'un animal vive bien avant de se rendre à l'abattoir. Il doit pouvoir paître dans un pré, avoir une alimentation équilibrée en nutriments et être bien traité. Je suis convaincu que le mode de vie détermine la qualité de la viande. Tout ce que vous donnez à vos animaux se retrouve plus tard dans la chaîne alimentaire et doit être de bonne qualité. Il ne faut pas oublier que les gens dans les magasins paient davantage pour l'étiquette bio et que l'agriculteur, qui est au début de l'histoire, en tire un prix juste. Produire des animaux nécessite du temps, de l'argent et de l'énergie et cela doit être compensé de manière honnête et respectueuse.'



La race de bœuf 'Salers' est une race rustique de la région du Massif Central principalement élevée pour la production de lait. Aujourd'hui, elle est de plus en plus utilisée pour la production de viande.

'Nous essayons également d'utiliser autant d'outils de prévention naturels que possible, tels que l'argile ou le charbon de bois contre les vers et les parasites. Puisque nous voulons obtenir le label bio dans quelques années, nous nous orientons déjà dans cette direction.'

TP: 'Comment avez-vous vécu la première année en France?'

Ian: 'Ce fut pour moi un soulagement. Bien sûr, c'était difficile physiquement. Certains jours, nous nous levions vers 5 heures du matin et travaillions jusqu'à 22 heures. La ferme avait été conçue à l'origine pour garder des moutons et comme nous nous concentrons sur le bétail, notre infrastructure a simplement dû être ajustée. Nous avons déjà partiellement corrigé cela au cours de l'année dernière. Vous remarquerez que lorsque vous faites des travaux sur quelque chose, il doit souvent se passer d'autres choses qui n'étaient pas encore planifiées. Les étables en sont un exemple. Le temps changeait rapidement d'une sécheresse extrême à beaucoup de pluie, de sorte que la couche supérieure des prés formait une couche de boue et que les vaches devaient pouvoir entrer plus rapidement. Donc, ce travail était prioritaire. En Belgique, nous avons souvent eu le même genre de tâches, telles que la construction d'une terrasse et d'allées. Parfois, nous effectuons un travail similaire, par exemple fixer la clôture, mais vous travaillez avec des matériaux naturels que vous avez traités vous-même. C'est plus joli et c'est moins cher. Pour nous, vivre ici signifie un travail plus varié.'

'Ici, vous travaillez intensément avec les animaux un jour et le lendemain, vous installez des hangars et vous les rénovez. C'est aussi un rythme de vie complètement différent de celui de la Belgique. Vous travaillez plus mais avec moins de stress.'

TP : 'Quelles ont été les difficultés et les obstacles rencontrés par un étranger en France?'

Ian: 'Bien sûr, il y avait beaucoup à faire au niveau administratif. Vous arrêtez votre entreprise précédente et démarrez une autre dans un autre pays avec des directives différentes. Vous annulez beaucoup de contrats, vous en concluez de nouveaux et vous devez vous assurer que tout est en ordre. Cela peut souvent causer le stress nécessaire. Mais les autorités responsables ici en France travaillent plus lentement que ce à quoi nous sommes habitués en Belgique. Je suis plus doué sur la pratique, mais heureusement ma mère a une grande compréhension administrative, alors je n'étais pas seul pour m'en occuper. Sur le

plan social, vous laissez naturellement derrière vous les amitiés que vous avez construites au fil des années. Néanmoins, famille et amis viennent nous rendre visite tout au long de l'année et le contact est plus intense. Vous appréciez maintenant plus qu'avant de revoir les gens. En Belgique, votre voisin habite souvent près de chez vous, ce qui signifie que vous allez rencontrer des gens ou apprendre à les connaître plus facilement. Les gens ici sont moins susceptibles d'intervenir parce qu'ils travaillent toujours. Cela donne le repos nécessaire que nous ne pouvions pas trouver en Belgique.'

Le scénario pour les 5 prochaines années

Ian: 'Premièrement, je voudrais vendre la viande directement au consommateur, donc aux restaurateurs ou aux bouchers. Il reste vraiment important pour moi d'établir et de maintenir un contact personnel. Je veux montrer aux gens eux-mêmes dans quelles circonstances leur viande est cultivée avant qu'elle n'apparaisse dans leurs assiettes. L'idée est d'inviter des acheteurs potentiels et de les laisser goûter la viande dans son environnement naturel. En ce moment, je travaille encore avec un intermédiaire car je n'ai pas encore mon diplôme de boucher et c'est mieux de le faire de cette manière pendant les premières années. De plus, je n'ai pas de pièce appropriée où je peux couper et conserver la viande.'

'La viande est découpée de manière différente en France par rapport à la Belgique. Les Français découpent leur viande avec le fil plutôt que contre le fil, lui donnant une structure différente.'

'Pour cette raison, j'aimerais obtenir un diplôme de boucher afin de pouvoir couper moi-même ma viande. Je ne suis pas en faveur de la manière de découper des Français.'

De plus, la vente sous le label bio est au programme. Mais pour vendre sous ce label, vous devez adapter pendant trois ans la ration et le mode de vie de vos animaux aux directives imposées. Par exemple, vous ne pouvez pas utiliser de produits conventionnels. Mais une fois que vous êtes dans ce circuit, cela en vaut la peine.

Enfin, la famille Vertommen a aussi des chevaux qu'ils sont en train d'élever. Elle veut les vendre ou les garder pour permettre aux gens d'explorer les environs à dos de cheval. Un autre projet qui prend maintenant beaucoup de temps et d'énergie est la finition du Bed and Breakfast (B&B), où les gens, qui sont de passage ou qui veulent venir profiter de la vie paysanne pendant quelques jours, peuvent y passer la nuit.

TP: 'Comment père et fils ont-ils rejoint l'aventure ensemble ? Qui a convaincu qui ?'

Ian: 'Mes parents ont toujours été intéressés de déménagement à l'étranger. Ma sœur vit en France depuis plusieurs années, il semblait naturel de chercher dans sa région des fermes potentielles. Nous avons visité quelques bâtiments délabrés, mais nous avons finalement trouvé cet endroit fantastique qui a rapidement convaincu tout le monde : une opportunité que nous ne pouvions pas ignorer.'



Enfin, la famille Vertommen a aussi des chevaux d'élevage. Elle veut les vendre ou les garder pour permettre aux gens d'explorer le quartier à dos de cheval.

TP: 'Qui fait quelles tâches dans l'exploitation ?'

Ian: 'Nous n'avons pas encore de répartition spécifique des tâches, nous nous entraînons ou c'est nécessaire. La ferme est encore en phase de construction et tout le monde coopère maintenant où il le peut. À l'avenir, je me concentrerai principalement sur l'exploitation de la ferme d'élevage de bétail. Mes parents vont ensuite se concentrer sur la gestion du B&B.'

TP: 'Y a-t-il encore des Belges dans la région ? Est-ce qu'ils s'entraident ?'

Ian: 'Certainement. Nous avons rencontré quelques Flamands qui sont également actifs dans le secteur. Je peux les contacter pour des questions sur les animaux ou les cultures, et ils me répondent en néerlandais. Je ne suis pas en France depuis assez longtemps pour comprendre les termes techniques en français. Donc, la traduction supplémentaire est agréable.'

TP: 'Que recommanderiez-vous aux personnes qui souhaitent également franchir cette étape pour émigrer ?'

Ian: 'Si c'est dans votre tête, il vous suffit de le faire. C'est l'un des meilleurs choix que nous ayons fait en famille. Vous travaillez pour vous-même et cela donne de l'énergie de voir la ferme grandir. C'est un mode de vie différent. Les étés sont plus extrêmes, tout comme les hivers. Mais vous recevez beaucoup en retour.'

Marc (père): 'Vous devez absolument le faire, mais pas dans notre région, sinon nous ne serons plus à l'aise ici (rires).' ●



Ici, vous travaillez intensément avec les animaux un jour et le lendemain, vous installez des hangars et vous les rénovez.

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 27 décembre 2019 inclus, à l'achat d'une nouvelle ensileuse John Deere modèle 2020..



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



Le concessionnaire Claas Maurice Guedens a commencé sa deuxième jeunesse en 2017

Maurice Guedens, son épouse Monique et leurs 8 collaborateurs de Meldert, non loin de Lummen, dans le Limbourg, ont emménagé dans un bâtiment flambant neuf fin 2017. De là, ils veulent donner encore plus d'apparence aux marques qu'ils ont défendu pendant des décennies. Ce qui était autrefois l'ancienne laiterie de Meldert, a été remplacé en 2016 par une toute nouvelle construction. Ce qui reste est la vieille écurie pour les chevaux de l'ancienne laiterie de l'époque et le stock gigantesque de pièces qui a donné à l'entreprise son image de point de service pour un secteur assez important.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten & Claas

Avec son épouse Monique, Maurice, aujourd'hui âgé de 68 ans, se lance dans l'aventure en 1976 en tant que négociant indépendant de machines et réparateur. Dans le sillage de son père, qui est décédé récemment à l'âge de 98 ans, il semble que Maurice a fait un pas vers sa deuxième jeunesse. L'enthousiasme farouche d'autan a fait place à la contemplation et à la relativisation. Deux traits qui sont nécessaires aujourd'hui pour être en mesure de garder une entreprise de mécanisation sur la bonne voie. L'entreprise emploie 8 personnes : 5 techniciens et 3 magasiniers. Sans oublier les gérants Monique et Maurice lui-même et leur fille Kathleen qui travaille à temps partiel dans l'entreprise et à temps partiel dans un bureau de comptabilité. Leur fils Gunther a développé sa propre entreprise de mécanisation il y a 10 ans, à une vingtaine de kilomètres de là. Si tout se passe comme prévu, Kathleen est amenée à reprendre la concession de Meldert à l'avenir.

'Depuis 2004, l'année où Claas a acheté les tracteurs français Renault, Maurice Guedens s'est engagé à mettre les tracteurs Claas sur la carte dans sa région. Au cours de ces 15 années, il a vendu plus de 100 nouveaux tracteurs Claas.'

Les premières années, il a vendu les tracteurs vert issus du Mans à côté des marques Fendt et Deutz-Fahr, mais depuis 2012 il se concentre entièrement sur les produits Claas.

Maurice: 'Au cours des premières années où Claas avait repris Renault, c'était encore de vrais tracteurs Renault. Lorsque la collaboration entre Harsewinkel et



Au cours des premières années où Claas avait repris Renault, il s'agissait encore de véritables tracteurs Renault.

Le Mans a commencé à se dérouler sans heurts et que la confiance mutuelle s'est accrue, la qualité des tracteurs a également été améliorée. Non pas que Renault était un mauvais tracteurs, mais l'image n'était pas la même que celle que les moissonneuses-batteuses de Claas reflétait. Et cela nous a joué des tours pendant longtemps. La construction d'une image demande du temps, même si les clients connaissent votre marque et la réputation des moissonneuses. L'expérience montre que si vous arrivez maintenant à faire monter un client qui n'a pas encore de tracteur Claas dans un Claas, celui-ci est vendu. Littéralement et au sens figuré.'

TractorPower: 'A un certain moment, vous aviez 3 marques de tracteurs?'

Maurice: 'Traditionnellement, je distribuais les moissonneuses-batteuses, les presses, le matériel de fenaison Claas, etc... à l'époque, l'importateur Van Der



Maurice: 'Nous avons des clients qui ont fait 12.000 heures ou plus avec un Axiom. Et ce sont justement les clients qui, à l'époque, avaient beaucoup de mal à se faire à l'idée d'acheter un tracteur Claas.'



'Les grandes marques telles que Stihl et Iseki organisent beaucoup d'actions et en dehors du chiffre d'affaires supplémentaire, nous gagnons quelques clients sur une base régulière à chaque fois.'

Haeghe m'a également demandé de vendre des tracteurs Fendt et comme en ce temps-là, certains clients voulaient des tracteurs Fendt, j'ai marqué mon accord. Les deux se complétaient bien. J'avais déjà commencé en 1976 avec Deutz-Fahr et j'ai représenté cette marque jusqu'à ce que Gaspart arrête en 2012. De 2004 à 2012, j'ai combiné les tracteurs de Deutz-Fahr avec ceux de Claas et Fendt; une combinaison qui était intenable. Depuis 2009, Fendt était déjà logé dans G-Trac. Lorsque j'ai dû faire un choix en 2012, j'ai opté pour la gamme full-line de Claas.'

'Comme le client a tant de choix pour configurer son tracteur ou sa machine, cela devient impossible de prendre toutes les pièces en stock.'

Maurice: 'Devenir full-liner? Euh oui, les marques ne demandent que cela. Mais qui peut démarrer une entreprise de mécanisation demain? Les banques ferment le robinet, parce qu'un stock de pièces de rechange est un mauvais investissement pour elles. Si nous devons vendre un stock de pièces demain; cela ne rapporte rien. De plus, les pièces changent si rapidement: les constructeurs peuvent-ils encore fabriquer 10 machines consécutives avec les mêmes pièces? Il y a toujours quelque chose qui a changé par rapport à la machine précédente. Les clients peuvent équiper leur machine selon leurs désirs, mais cela garantit qu'aucune seule machine n'est encore identique. En tant qu'entreprise de mécanisation, comment faire le bon choix si vous avez besoin de commander des pièces à stocker? Il faut venir voir ce qu'on a ici comme pièces de rechange; chez d'autres collègues qui font des moissonneuses-batteuses, c'est exactement la même chose. Je dois ma croissance au fait que j'avais le plus de pièces de Claas en stock et que j'y ai investi mes derniers euros. Cela implique que 3 personnes travaillent en continu au magasin. D'autre part, la livraison des pièces a également complètement changé. Nous sommes ici à 260 km de Harsewinkel; par exemple, sur le temps vous avez démonté un

Le spécialiste de la récolte Claas devient un full-liner.

tambour hacheur d'une ensileuse, le nouveau est déjà là. Des tambours, des pompes, toutes ces choses, on les avait en stock. Ces choses, vous ne pouvez plus les stocker, car elles sont trop chères et parce que les références changent si rapidement. D'autre part, vous devez encore stocker quelque chose; c'est la combinaison de l'expérience, un bon suivi et de bonnes personnes au magasin qui indiquent le stock minimum idéal.'

TP: 'Il faut donc être fou ou riche pour stocker des pièces. Que prenez-vous encore en stock?'

Maurice: 'Encore beaucoup: des roulements d'éclateurs, des tambours, en bref tout ce qui tourne. Des courroies, etc... pour les nouveaux tracteurs, je stocke tous les filtres, les poulies, les courroies du système de refroidissement et de l'alternateur, ce genre de choses... par le passé, on refaisait trois embrayages et tracteur par semaine, on stockait alors toutes les pièces spécifiques. C'est du passé maintenant. A l'heure actuelle, il s'agit plutôt de capteurs qui peuvent causer des problèmes, et vous avez donc besoin de bons techniciens motivés avec une solide connaissance de l'électronique. J'ai maintenant 4 techniciens qui travaillent à temps plein dans l'atelier. Avec les trois magasiniers, cela veut dire que notre stock de pièces tourne. Nous avons également besoin de pièces pour garder nos techniciens au travail. Ici, même les Néerlandais viennent chercher des pièces. Habituellement le samedi ou le dimanche parce que les entreprises de mécanisation sont alors fermées et d'une manière générale, ils stockent également moins de pièces.'

'Nous sommes fiers de pouvoir aider nos clients. Est-ce apprécié par le client? Et cette appréciation perdurera-t-elle à l'avenir? Aucune idée... l'avenir nous l'apprendra.'

TP: 'Sur Internet, toutes les marques connues de pièces sont disponibles, de même que de nombreux articles de contrefaçon, à des prix inférieurs. En outre, les délais de livraison des pièces d'origine sont assez courts. Pouvez-vous survivre en tant qu'entreprise de mécanisation avec un grand stock de pièces de rechange?'

Maurice: 'Vous avez des gens qui expérimentent des pièces contrefaites, mais la plupart d'entre eux reviennent de là. Avec de nouvelles machines, vous avez perdu votre garantie d'usine de toute façon. En tant que revendeur, vous n'avez aucun intérêt à vendre de la contrefaçon. Les vendeurs de ces choses ne devraient pas rendre des comptes à leur client et n'ont pas besoin de garantir la qualité; nous (et notre fabricant) devons être en mesure de garder un œil sur nos clients tous les jours et de garder notre image de marque. Lors de chaque achat d'une pièce, une réparation suit toujours; ce que le client veut, c'est que le tracteur ou la machine soient bien réparés et dès que possible. Le coût le plus élevé des réparations concerne habituellement les heures de travail; la part du prix de revient de la pièce dans le montant total d'une facture ne vaut bien souvent pas la peine d'aller faire son shopping ailleurs.'

TP: 'A l'heure actuelle, il est aussi meilleur marché de remplacer une pièce que de rechercher une panne.'

Maurice: 'Oui, c'est vrai. À ce niveau, les temps ont changé. Réparer un siège par exemple; on le faisait avant... Si vous calculez maintenant les heures de travail, il sera toujours plus avantageux pour le client de remplacer son ancien siège par un nouveau. Maintenant, et en moyenne, vous devez chercher un problème technique plus longtemps que de travailler pour le résoudre. Ce n'est pas toujours facile à expliquer au client.'

'Je sais que nous avons parcouru un long chemin avec les tracteurs Claas. Mais ces tracteurs sont à présent vraiment au point.'

Maurice: 'Sur le marché, cette image joue encore contre nous; il y a des marques qui sont mieux appréciées sur le marché, mais souvent cette perception vit chez des gens qui ne connaissent pas les derniers Claas. Certains clients ont un peu peur de mettre un Claas dans leur parc de tracteurs, à côté d'autres marques 'plus réputées'. Je connais des entrepreneurs où le propriétaire voudrait un Claas mais où les chauffeurs préfèrent une marque différente. Et l'entrepreneur cède. Si vous tombez en grâce chez les chauffeurs; alors vous avez de la chance. Maintenant que les temps sont plus durs, cette tendance est sur le point de se retourner. En tout cas, nous n'avons pas nous plaindre de nos tracteurs; si vous voyez la finition maintenant et vous la comparez d'où nous venons, alors nous avons parcouru un sacré chemin. Depuis le début, Claas a investi énormément dans un tout nouveau centre d'essai, un système de contrôle de la qualité identique aux machines de récolte. Soit dit en passant, l'usine elle-même n'est plus comparable à celle de l'époque Renault.'

'Nous avons des clients qui ont fait 12.000 heures ou plus avec un Axion. Et ce sont justement les clients qui, à l'époque, avaient beaucoup de mal à se faire à l'idée d'acheter un tracteur Claas. Nous avons beaucoup de possibilités pour les clients: du powershift ordinaire avec peu d'options et le prix ajusté pour les clients qui le souhaitent, à la variation continue pour ceux qui veulent le plus. En outre, nous avons encore de nombreuses configurations d'un tracteur simple au tracteur full option, y compris le gps.'

'Nous avons déjà de nombreux clients qui ont acheté un deuxième et troisième tracteur sans hésiter. Des entrepreneurs et des entreprises de travaux publics qui ont plus de 10.000 heures, et même de agriculteurs qui ont fait autant d'heures avec les premiers tracteurs (en 2004)... sans frais significatifs.'

TP: 'Trouvez-vous suffisamment de personnel qualifié?'

Maurice: 'Il faut continuer à chercher. Quelqu'un qui a des affinités avec ou est issu du monde agricole comprend directement les choses. Je suis actuellement à la recherche de 3 collaborateurs : deux techniciens et un bon vendeur. Quelqu'un qui peut non seulement vendre le matériel neuf, mais trouve aussi des solutions pour le matériel d'occasion. Il est important que vous ayez un homme sur la route en tant qu'entreprise de mécanisation; j'ai moi-même été sur la route tous les soirs par le passé - maintenant encore toujours d'ailleurs - et je pense qu'il est important de rester en contact avec la clientèle et ce qui se passe sur le marché.'

'Les occasions sont souvent un grand problème.'

'Le problème n'est pas que les agriculteurs et les entrepreneurs ne veulent pas acheter d'occasions, mais que les banques ne veulent pas les financer. Pour le matériel neuf, il n'y a pas de problème, mais pas pour les jeunes occasions; alors que pour les banques, le risque est justement plus petit. J'ai maintenant le cas d'un client qui veut investir dans de nouvelles machines et un jeune tracteur d'occasion pour garder le montant abordable. La banque ne veut pas financer le montant du paquet complet avec un jeune tracteur d'occasion; elle recommande au client d'acheter un nouveau tracteur, et elle acceptera alors de financer l'ensemble. Et si nous commençons à vendre nos occasions via les ventes aux enchères, alors cela devient un grand problème. Jusqu'à il y a quelques années, beaucoup de matériel était utilisé en Pologne. Maintenant qu'ils sont fortement subventionnés pour acheter du nouveau matériel, ce

marché est complètement abandonné. Les rôles ont maintenant été inversés. Il n'est pas non plus logique pour nous de vendre une machine à un entrepreneur par exemple, alors qu'il ne peut pas la rentabiliser économiquement. Nous en serons alors aussi victime. En outre, il y a une chance qu'il va aller en dessous du prix et puis la rentabilité pour les autres entrepreneurs de la région diminue également.'

Le magasin

Le magasin de pièces de rechange, l'atout avec lequel l'entreprise a grandi, a été intégré dans le nouveau bâtiment. Toutes les pièces courantes ont été encodées dans le système informatique; l'ancien stock avec des pièces spéciales attendra encore un peu. Depuis 1976, Maurice n'a épargné aucun effort pour obtenir les pièces nécessaires en stock de toutes les machines qu'il a vendues. Le résultat est un très grand stock de pièces des marques et des machines les plus actuelles et les clients viennent de loin. Le travail de toute une vie est quelque chose que vous ne pouvez plus construire à l'heure actuelle.

'Par le passé, vous obteniez également un crédit pour développer un stock de pièces ; les banques et les fournisseurs étaient plus flexibles dans ce domaine.'

Maurice: 'Ces systèmes Kardex qui permettent de stocker des milliers de pièces sont un investissement lourd, mais valent aussi la peine. Avant, tout le monde allait chipoter dans les boîtes et les pièces n'étaient plus rangées. Maintenant, tout a sa place, ce qui permet d'économiser des heures de travail et les coûts inutiles de la double commande. Ici, vous pouvez tout mettre ensemble; l'ordinateur retrouve tout. C'est amusant de travailler comme ça. Dans le passé, il fallait tout savoir sur les machines pour trouver les pièces. Maintenant, n'importe qui qui sait quelque chose au sujet de la gestion d'un magasin peut commencer immédiatement. Et le système est équipé pour faire face à encore plus de pièces.'

En faisant le tour du magasin, nous avons été confrontés à la variété de pièces qui existent pour une machine. Il est donc difficile de décider ce qui est le mieux à faire. Un autre point est que si vous avez des pièces de stock pour un certain ensemble et que cette machine est revendue, suit à une reprise, vous restez avec votre stock de pièces.

Maurice: 'Déplacer les nouvelles pièces et les encoder dans le système a été un travail de longue haleine. La difficulté était les pièces plus anciennes. Qu'est-ce que je garde et qu'est-ce que je jette? J'ai jeté pour des milliers d'euros. Et après il y avait encore des choses qui étaient soudainement encore nécessaires. Ce qui fait également partie de notre service, c'est le sertissage des tuyaux hydrauliques. C'était quelque chose qui était inclus dans le paquet Kramp; mais ils ont arrêté ce service et leur employé est alors venu travailler ici.'

'Retrouver les pièces disposées de cette façon est en quelque sorte le couronnement de l'œuvre de ma vie. Je n'ai jamais eu d'argent; j'ai tout investi dans les pièces.'

'Des marges bénéficiaires plus faibles et davantage d'attentes'

Maurice: 'Je dois conclure que nous gagnons maintenant beaucoup moins sur une machine ou un tracteur. Et cela ne profite pas nécessairement au client. Cela rend difficile d'investir; surtout pour les gens qui veulent commencer dans notre métier. La seule façon de devenir rentable sont les grands secteurs. Si vous devez vendre un tracteur ou une machine avec une marge insuffisante, vous ne pouvez même pas conclure la reprise. Parfois, vous restez avec certaines machines ou tracteurs pendant 2 ans. Et avant de maîtriser une série ou une machine d'un point de vue technique et dans le domaine des pièces, le constructeur a déjà présenté une nouvelle série. Cela coûte beaucoup d'argent d'apprendre sur les premières nouvelles machines d'une série (le stock, la formation,...), mais vous devez être en mesure de gagner par après

sur la durée de vie d'une série. Ce n'est plus aussi évident. Auparavant, vous aviez une technique plus simple et des marges plus élevées par machine ou tracteur. Maintenant, vous avez plus de haute technologie et moins de marge. Dans le passé, vous aviez plus de pièces mécaniques qui passaient par le comptoir; maintenant il est temps de trouver des défauts ou de remplacer un capteur. Souvent, il s'agit d'une discussion avec le client si vous avez besoin de rechercher un défaut pendant des heures sur une machine récente.'

TP: 'N'avez-vous pas de regrets de ne pas avoir investi plus tôt dans un nouveau bâtiment?'

Maurice: 'Oui, certainement. Une nouvelle construction coûte de l'argent, mais si vous voyez que nous avons l'habitude de perdre du temps en raison du travail acharné, ou de ne pas trouver des pièces ou de chercher pendant longtemps... Oui, nous le regrettons. Nous avons dû marcher d'un bâtiment à l'autre, et il y avait encore des choses dans la cave... nous en avons fait des kilomètres. Cependant, il ne s'agit pas seulement de vouloir construire, mais d'être autorisé à le faire. L'ensemble du moulin administratif coûte des années alors que cela pourrait être beaucoup plus simple et plus rapide. Mon permis environnemental a expiré en 2012. Nous ne pouvions commencer à construire qu'en 2016. D'abord l'atelier, puis la boutique. Cela m'a également ouvert les yeux sur le nombre de conditions que vous devez rencontrer pour être en mesure de construire. A quoi votre bâtiment devrait ressembler à l'intérieur; à quel endroit vous devez planter quel arbre et quelle largeur votre porte d'entrée peut avoir. C'est hallucinant de voir le nombre de règles qui vous sont imposées. Certaines ont un sens, mais d'autres sont vraiment tirées par les cheveux. En fin de compte, je vois que tout devient plus propre. Toutes ces choses supplémentaires ne peuvent pas être calculées à votre client, mais elles rendent notre travail plus agréable.'



'Déplacer les nouvelles pièces et les encoder dans le système a été un travail de longue haleine. La difficulté était les pièces plus anciennes. Qu'est-ce que je garde et qu'est-ce que je jette?'

TP: 'Travaillez-vous uniquement pour le monde agricole?'

Monique: 'Depuis que nous avons la salle d'exposition, de nombreux particuliers viennent chercher des machines pour les parcs et jardins. Vous avez besoin de ces plus grandes marques pour attirer les gens. Nous constatons que notre chiffre d'affaires pour ces machines augmente d'année en année. Les grandes marques telles que Stihl et Iseki organisent beaucoup d'actions et en dehors du chiffre d'affaires supplémentaire, nous gagnons quelques clients sur une base régulière à chaque fois. Ils voient ce que nous avons encore dans notre gamme et reviennent régulièrement pour du carburant spécial à deux temps, des lubrifiants, etc... En soi, ce chiffre d'affaires supplémentaire est nécessaire. Nous avons une clientèle fidèle dans les deux secteurs. Les gens savent qu'ils sont aidés et c'est notre meilleure et seule publicité. Nous sommes également disponibles jour et nuit en haute saison. C'est notre valeur ajoutée pour le client.' ●



Gestion optimisée des liquides

Précision de pulvérisation

Une électronique intuitive

Connexion

Stabilité

Facilité d'utilisation

WHEN FARMING MEANS BUSINESS
www.kverneland.be

Conçue par des agriculteurs pour des agriculteurs
Kverneland iXtrack



AVR mise sur le cloud avec sa nouvelle Puma 4.0

Le constructeur de matériel pour la pomme de terre AVR a connecté son arracheuse automotrice Puma avec le cloud. Pour faire simple: la machine collecte des données de rendement et de fonctionnement de l'arracheuse et les envoie de manière régulière vers la plate-forme AVR Connect, qui a été développée pour les utilisateurs.

Texte et photo: Peter Menten

La nouvelle AVR Puma 4.0 connecte les données de la machine avec l'agriculteur

Fin octobre, AVR a présenté pour la première fois sa nouvelle Puma 4.0. Cette arracheuse automotrice de pommes de terre 4 rangs succède à la Puma 3 bien connue et est à présent entièrement connectée au cloud. Des capteurs montés sur la machine permettent de collecter des données en différents endroits de l'arracheuse, et de les envoyer vers la plate-forme dédiée aux utilisateurs, et qui a été baptisée AVR Connect.

La plate-forme AVR Connect offre les possibilités suivantes au client:

- déplacements entre les parcelles, temps de travail et temps d'attente
- géofencing, ou la délimitation d'une zone au sein de laquelle la machine peut être déplacée
- position de la machine en temps réel
- réglages et paramètres à distance
- possibilité de mettre la machine à jour
- aperçu en temps réel de tous les écrans et paramètres de la Puma, avec enregistrement de l'heure. De ce fait, certains réglages machines peuvent être liés à des rapports de qualité lors de la livraison de pommes de terre.
- cartographie de rendement intégrée,

La plate-forme est aussi prévue pour d'autres applications, et l'échange de données afin de disposer de données plus précises. La plate-forme AVR Connect est ouverte, ce qui permet, le cas échéant, d'échanger des données avec d'autres fournisseurs, en utilisant les API. Bientôt, des liens avec les plate-formes WatchITgrow, Akkerweb, John Deere Operations Center etc... seront possibles.

La mesure de rendement intégrée est proposée en option

Les données de rendement de la récolte sont collectées et visualisées sur une carte détaillée afin que l'agriculteur connaisse le potentiel de sa parcelle. Cela permet de cerner les zones plus et moins productives d'une parcelle. Les raisons peuvent être investiguées par l'agriculteur et ce dernier peut agir afin d'optimiser le rendement global de sa parcelle.

Un service sur mesure

Grâce à l'enregistrement d'un grand nombre de données de la machine via la plate-forme AVR-Connect, comme par exemple la puissance et la consommation du moteur, l'utilisateur dispose de nombreuses informations sur les conditions de travail. Cela permet aussi d'aider les agents ou les agriculteurs, par exemple pour analyser la machine, ce qui leur permet alors d'agir en préventif. Un service sur mesure fait alors partie des possibilités.

Le pack d'innovation

Au cours de la dernière saison, huit Puma ont été équipées afin de transférer leurs données via internet.

Les petites modifications sur l'arracheuse en elle-même

En plus de la connexion avec le Cloud, AVR a également réalisé quelques adaptations mécaniques sur la nouvelle Puma 4.0:

- Un nouveau moteur Volvo Stage V
- Un nouveau filtre à air avec une préaspiration plus efficace
- Un nouvel écran tactile avec une intensité lumineuse 2,5 fois supérieure et un processeur plus rapide
- Un nouvel éparpilleur sur le broyeur de fanes
- Le réglage électrique des rouleaux effaneurs depuis la cabine. ●

EPANDEZ LE SUCCES!

Nos distributeurs d'engrais répondent aux plus hautes exigences: Ils travaillent avec une distribution précise tout en économisant de l'engrais, sont facilement réglables - et surtout ils vous aident à réussir!

Découvrez nos nouveaux distributeurs d'engrais chez votre concessionnaire LEMKEN!



 **LEMKEN**
The Agrovision Company



Une entreprise agricole dans les Cantons de l'est Forst & landwirtschaftliches Lohnunternehmen Wiesemes

Vincent, Dominiek et Roland; les chevilles ouvrières de l'entreprise

L'entreprise agricole Roland Wiesemes, de Bütgenbach, non loin de Malmedy en province de Liège, s'est spécialisée dans le pressage et l'enrubannage de balles rondes depuis 15 ans. Pas uniquement pour l'herbe et le maïs, mais de tous les produits agricoles possibles qui peuvent être enrubannés et vendus. Bütgenbach est situé au milieu d'une région parsemée de forêts et de pâturage et cela explique également pourquoi cette entreprise s'est spécialisée dans ce type de travaux.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten et Roland Wiesemes

Situons les choses

Nous avons rencontré Roland Wiesemes alors qu'il entretenait son chargeur de roue par un samedi après-midi tranquille à la mi-septembre. La récolte du maïs, n'avait pas encore vraiment commencé. L'entreprise est située dans les cantons de l'Est à une vingtaine de kilomètres de la frontière allemande. De ce fait, M. Wiesemes réalise aussi une partie de son chiffre d'affaires en Allemagne. De ce côté, il y a quelques petits agriculteurs qui comptent sur les entrepreneurs belges pour la récolte de leurs fourrages. Cette focalisation sur l'étranger signifie que des machines et des tracteurs sont également achetés de l'autre côté de la frontière. Pas nécessairement en raison du prix, mais plutôt pour le service. Si vous êtes sur la route en tant qu'entrepreneur en Allemagne, la distance par rapport à un concessionnaire local est plus courte que pour un concessionnaire en Belgique.

Roland: 'Cela vaut des deux côtés. L'importateur de Göweil, par exemple, est à proximité, et nous avons également l'expérience de cet avantage en termes de service. En conséquence, nous avons aussi des machines d'essai ou des prototypes qu'ils viennent déposer ici. Le distributeur de Schuitemaker, c'est une histoire similaire. Nous avons toujours travaillé avec la marque Schuitemaker en raison de la fiabilité et le fait que nous utilisons également ces autochargeuses comme un véhicule de transport.'

'Pour nous, cette remorque est stable et nous n'avons pas eu de



Un nouveau bâtiment a été construit en 2017.

réparations majeures ces dernières années. Ce que nous apprécions, c'est que la technique reste simple et la remorque est donc fiable. En tant que remorque de transport, elle est assez robuste et le ramasseur n'est pas démonté pour le transport du maïs; de cette façon, nous passons sans problème de l'ensilage d'herbe à la récolte de maïs.'

Collaborer pour réduire les coûts

Roland: 'Pour l'entreprise agricole Laschet, qui est situé à environ 50 km de chez nous, nous transportons du maïs si elle a besoin de plus de capacité de transport. Nous commercialisons aussi de la paille de l'Eifel. Nous l'achetons à l'hectare en Allemagne et nous la revendons ici aux agriculteurs. En termes de distance (120 km), ce sont solides distances, mais comme nous pouvons charger de grands volumes,



Roland Wiesemes transporte du maïs en sous-traitance.

Ma machine est amortie et je ne dois donc pas la faire tourner pour la rentabiliser.



Cette remorque est suffisamment robuste pour le transport et le ramasseur ne doit pas être démonté pour transporter du maïs.

c'est encore rentable. Maintenant, il y avait beaucoup de rendement en paille et nous étions à un peu plus de 6 tonnes par hectare. J'ai fait transporter la paille par camions, avec le tracteur c'est trop cher. Je joue avec l'idée d'acheter un camion et de lui donner assez de travail. Je pourrais également transporter du lisier avec le camion. Bref, des idées et un potentiel suffisant pour notre région.'

TractorPower: '120 km; c'est déjà une sérieuse distance?'

Roland: 'Oui, tout a commencé avec un collègue qui n'avait pas le temps. En Allemagne, peu d'entrepreneurs s'occupent de la fénaison. C'est ainsi que j'ai débuté. Mon fils aîné travaille à mes côtés, et dans quelques années, le plus jeune le rejoindra peut-être. Je remarque qu'il est plus facile de travailler en famille qu'avec des personnes extérieures. Si nous devons travailler durement, nous pouvons nous motiver les uns les autres et nous nous en sortons. Vous ne pouvez pas vous attendre à cet engagement de la part du personnel employé.'

TP: 'Vous broyez également de la biomasse?'

Roland: 'nous avons acheté cette machine dans les années où ce secteur était vraiment en pleine croissance. Entretemps, le prix des copeaux de bois est passé de 15 euros à 3 euros par mètre cube. En conséquence, le marché est saturé et le volume d'affaires reste restreint. Ce n'est qu'en France que la biomasse fonctionne encore. Ma machine est amortie et je n'ai donc pas besoin de la faire tourner pour la rentabiliser. En outre, une telle machine comporte beaucoup de pièces qui usent; la biomasse et le sable vont de pair. Dans le passé, nous avions un bois plus propre. Si nous voulons la faire tourner maintenant, c'est du pur bénéfice; après avoir retiré les coûts de carburant. Sinon, nous préférons laisser le travail à un autre.'

TP: 'Comment avez-vous débuté dans le travail d'entreprise?'

Roland: 'Je viens d'une exploitation agricole. Lorsque j'ai repris la ferme de mon grand-père, la question était de savoir s'il fallait grandir ou arrêter. Une entreprise agricole était à remettre dans les environs, et je l'ai reprise, de même que la clientèle. J'ai alors arrêté de traire et j'ai revendu mon quota laitier. Je détens encore quelques vaches, parce que j'avais investi à l'époque dans la ferme. Maintenant, il n'y a plus que quelques bovins viandeux.'

TP: 'Et le travail pour les communes?'

Roland: 'Les communes des environs disposent de nombreuses machines. Le service hivernal implique de travailler la nuit et

demande trop d'efforts par rapport à ce qui est payé. N'oubliez pas que les hivers durent plus longtemps qu'en plaine. Nous entrerions en conflit avec nos travaux de printemps.'

TP: 'Nous avons l'impression que dans votre région, les agriculteurs ont plus la volonté de travailler ensemble.'

Roland: 'Oui, si nous pouvons, nous travaillons ensemble pour limiter les investissements. Par conséquent, il est important de ne pas toucher à la clientèle des autres entrepreneurs. Je remarque que la coopération fonctionne mieux si vous avez le même bagage financier. Et il faut rester honnête les uns avec les autres.' ●



A terme, Roland et ses fils veulent mélanger, presser et enrubanner des produits comme du maïs, de la luzerne, du foin, de la paille ou des mélanges.



'Cette tonne à 2 essieux est plus maniable sur les terres, et si je fais transporter le lisier, ma capacité d'épandage augmente. Cet ensemble est trop cher pour passer des heures de transport sur la route.'



New Holland propose à présent le T5 avec une variation continue

Le New Holland T5 est un tracteur compact populaire chez les éleveurs et dans les petites exploitations de cultures. Jusqu'à présent, ce tracteur n'était disponible qu'en version powershift. Comme ces utilisateurs veulent voir les avantages d'une boîte de vitesses à variation continue intégrée dans leur tracteur compact, le constructeur propose à présent une version AutoCommand. En outre, le T5 existant bénéficie d'un certain nombre d'améliorations. La version à variation continue du T5 bénéficie ainsi par exemple de la cabine du T6. Au début du mois d'octobre, nous avons eu l'occasion de tester brièvement ce T5 AutoCommand.

Texte et photos: Christophe Daemen

Une base connue

Cette nouvelle gamme est basée sur les T5 bien connus et comprend quatre modèles: le T 5.110, T 5.120, T 5.130 et T 5.140. Nous avons opté pour le T 5.130 avec une puissance nominale de 120 ch. En toute logique, New Holland opte pour un bloc NEF de 4,5 litres avec la technologie HI-eSCR 2 (avec injection d'AdBlue) et sans filtre à particules afin de répondre aux normes d'émission de la phase V. Ce moteur se caractérise par un couple élevé à bas régime et une puissance constante entre 1.600 et 2.200 tr/min. Le débit d'huile maximal de la pompe CCLS est de 110 litres/min, ce qui permet d'entraîner également sans problèmes les outils plus gourmands en puissance. Ces tracteurs sont soit exclusivement équipés de distributeurs mécaniques, soit d'une combinaison de distributeurs mécaniques et électriques. L'empattement est également légèrement plus long que celui d'un T5 standard avec transmission powershift. De ce fait, ce T5 AutoCommand ressemble plutôt à un 'petit' T6 qu'à un T5. Pour les fans Maserati, ce T5 AutoCommand est également disponible en version BluePower, avec la couleur bleue typique, des jantes grises et une calandre de couleur chrome.

La transmission à variation continue

Comme les éleveurs et les petites exploitations de grandes cultures veulent également profiter des dernières technologies, le T5 existant a été examiné et, comme les plus grands modèles de la marque, cette



Les commandes de la transmission sont inchangées par rapport aux modèles T6 et T7.

série est à présent également équipée d'une transmission à variation continue. Ces tracteurs haut de gamme sont souvent utilisés pour pulvériser, épandre de l'engrais, travailler les terres ou effectuer des travaux de transport. Pour toutes ces applications, une transmission à variation continue offre un plus afin d'être en mesure de travailler plus efficacement. Cette transmission AutoCommand dispose de deux groupes en marche avant et un groupe en marche arrière, pour des vitesses d'avancement comprises entre 20 m/h et 40 km/h. Pour augmenter encore la facilité d'utilisation, New Holland propose quatre modes de conduite différents. En mode automatique, le système gère



Ce T5 AutoCommand est plus compact et aussi légèrement moins cher qu'un T6 dans la même version.



New Holland a logiquement opté pour un bloc moteur NEF de 4,5 litres équipé de la technologie HI-eSCR 2.

le moteur et la transmission pour maintenir la vitesse désirée. En mode 'cruise control', le conducteur peut atteindre une vitesse cible fixe en appuyant sur un bouton, et maintenir cette vitesse pour une consommation de carburant et une productivité économiques. En mode manuel, le conducteur définit le régime moteur et la vitesse d'avancement requise manuellement et indépendamment. Enfin, le mode prise de force permet de maintenir un régime moteur constant pour entraîner les outils à un régime moteur fixe.

Davantage de confort

Etant donné que le T5 AutoCommand reçoit également la cabine du T6, le niveau de confort est significativement plus élevé que dans le T5 classique. Cette cabine spacieuse offre une excellente vue panoramique sur le travail. Ceux qui ont déjà apprécié la version AutoCommand dans un T6 ou T7 se sentiront immédiatement en terrain connu. L'accoudoir droit et le joystick sont en effet identiques. Outre les commandes de l'avancement, le joystick comprend également les commandes pour le sens d'avancement et le relevage arrière. Le tout tombe sous la main. Pour faciliter le travail, le conducteur peut définir et modifier trois vitesses cibles par pas de 10 m/heure. Une seule pression d'un bouton suffit pour passer d'une vitesse cible à l'autre. Pour encore plus de confort, ce T5 peut être équipé d'un essieu avant suspendu et d'une cabine suspendue.

La maniabilité est un véritable atout

Au début du mois d'octobre, nous avons travaillé avec ce T 5.130 AutoCommand. Il avait beaucoup plu les jours précédents et les travaux des champs classiques comme le labour, les semis ou les travaux d'arrachage étaient à l'arrêt car les terres étaient trop humides. Nous sommes donc partis broyer des bandes enherbées et avons été immédiatement impressionnés par le confort et le faible niveau de bruit dans la cabine. Celui qui a l'habitude d'un T5 'classique' aura l'impression de travailler avec un tout autre tracteur. De même, ce tracteur offrira une impression de déjà vu à ceux qui ont l'habitude de conduire un T6 ou un T7. En plus du confort, ce T5 offre une maniabilité extrême. Tout semblait avoir été prévu pour broyer des bandes étroites d'herbe et manœuvrer entre les fossés et les plantations. Nous avons également été impressionnés par la transmission. Même avec la prise de force enclenchée au régime nominal de 1.000 tours/min, la transmission passe très doucement de la marche avant à la marche arrière, et sans à-coups. C'est un atout important pour ceux qui passent de longues journées dans leur tracteur. Comme ce T5 AutoCommand est plus compact et aussi légèrement moins cher qu'un T6 dans la même version, il pourrait être un tracteur apprécié pour mener certaines activités à bien sur une exploitation de grandes cultures ou d'élevage, comme par exemple les travaux de pulvérisation ou de fenaison, en profitant des avantages d'un tracteur compact et du confort d'un modèle de plus grande taille. ●



Grâce à la cabine spacieuse, la visibilité sur les outils est optimale.



Julien Goffin... un service agricole & forestier

Julien Goffin et son frère David exploitent une ferme laitière avec transformation partielle du lait à Born, un village de la commune d'Amel, au sud de Malmedy. Alors que David se concentre sur le bétail, Julien a débuté une activité d'entrepreneur agricole et forestier. Cyntia Neissen, la compagne de Julien s'occupe de son côté de la 'Hofmolkerei' et transforme une partie du lait en bouteilles de lait et en yaourt.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten & Julien Goffin

La ferme

David Goffin a repris une ferme en 2006. C'était une ferme où il allait régulièrement donner un coup de main lorsqu'il était plus jeune. Lorsque l'agriculteur a décidé de cesser ses activités, il a repris l'exploitation et a commencé à travailler depuis cet endroit. Pendant ce temps, son frère Julien a également rejoint l'entreprise. En 2016, ils ont acheté un terrain à cet endroit afin d'y construire la nouvelle étable... mais également d'y abriter l'entreprise agricole et l'activité de transformation du lait.

Fin 2018, la nouvelle étable était prête à l'emplacement actuel. Au moment de notre visite, un hangar pour les machines et un silo-couloir étaient en construction. Ces deux projets devraient être achevés cet automne.

Avec le robot Lely, les vaches sont traitées 2,7 fois par jour. Le troupeau de bovins se compose de Holstein pie noir et pie rouge ainsi que de vaches suisses dans un rapport de 50/50. Selon Julien, la consanguinité est trop importante avec les Holstein parce que cette race a beaucoup gagné en importance. C'est beaucoup moins le cas avec les bovins bruns suisses. Les Goffin misent sur de grandes vaches robustes et moins sur les litres de lait. À l'heure actuelle, la production laitière moyenne est de 8.000 litres; un chiffre qu'ils veulent voir évoluer vers 9.000 litres d'une manière stable d'ici 10 ans.

Il y a 2 robots de traite Lely à la ferme. Ceux-ci ont été achetés d'occasion, mis en ordre par Lely et ils traitent environ 110 des 130 vaches laitières. Au total, il y a 240 têtes de bétail. La ration est notamment composée d'avoine, de tournesol, de pois ensilés et de triticales.

L'exploitation compte 90 ha de prairies permanentes, 12 ha de cultures et 12 hectares de prairies temporaires. À l'heure actuelle, 200 tonnes de maïs sont achetées chaque année, mais à terme, les frères Goffin veulent cultiver le maïs eux-mêmes. Ils récoltent également 350 tonnes de gps (ensilage plante entière) pour leur propre exploitation. La première et la seconde coupe d'herbe sont ensilées, tandis que la troisième coupe et les suivantes sont récoltées en balles rondes.

Dans la nouvelle étable, le nouveau racleur de lisier sera bientôt



Avec le robot Lely, les vaches sont traitées 2,7 fois par jour.

remplacé par un robot. La paille doit être très courte pour que cette façon de travailler fonctionne correctement. A cet endroit, ils peuvent stocker 2.400 m³ de lisier, de même que 600 m³ supplémentaires sur l'ancienne exploitation.

En été, la ration, qui se compose d'ensilage d'herbe de première et seconde coupe, est complétée par de la farine de maïs, de la luzerne et des drèches de brasserie. En hiver, le gps et l'ensilage de maïs viennent compléter la ration.

Presque tous les pâturages sont situés à côté de la ferme. La parcelle la plus éloignée est à 2 km. De novembre à mars, les vaches ne sortent pas s'il pleut beaucoup ou qu'il neige. Cependant, elles sortent parfois pour préserver la santé de leurs sabots. La pression sur les terres agricoles n'est pas trop forte. Il est ainsi possible de grandir, parce que l'offre de terres agricoles reste à un niveau naturel. Si un agriculteur plus âgé s'arrête, les terres sont reprises en douceur.



Ils récoltent également 350 tonnes de gps (ensilage plante entière) pour leur propre exploitation.



'Die kleine Milchmanufaktur'

Cyntia, la compagne de Julien, s'est lancée en 2018 dans la transformation de lait. Contrairement à l'entreprise agricole où les machines sont achetées de préférence d'occasion, Julien et sa compagne ont choisi ici de nouvelles machines. Cela permet de suivre les dernières évolutions de la technologie et d'être en mesure d'obtenir un prêt à la banque pour démarrer cette activité. Pour s'informer sur les machines de transformation du lait, Julien et Cyntia se sont rendus au Salon alimentaire Anuga de Cologne. Pour les machines d'occasion, les banques ne voulaient pas prêter d'argent. Cyntia a suivi les cours nécessaires pour la transformation du lait, ce qui leur permet de rapprocher leur ferme de la population.

Afin de séparer clairement les choses et de faciliter l'obtention des permis nécessaires, la laiterie a été logée dans un conteneur.

La majeure partie du lait est livrée à la coopérative Arla, tandis que le reste est transformé à la ferme, après avoir été pasteurisé. C'est-à-dire qu'il est chauffé pendant 2 à 3 secondes à une température de 72°C. De cette façon, tous les germes dangereux sont tués et le lait peut être conservé un peu plus longtemps que le lait cru ordinaire. Le lait pasteurisé peut être conservé pendant 10 à 15 jours, le lait cru maximum 2 jours. Ensuite, le lait est homogénéisé. Cela signifie que les constituants gras et aqueux sont mélangés dans une émulsion.



Julien et Cyntia ont opté pour de nouvelles machines pour la transformation.

Cela se fait en chauffant le lait à haute température et en le poussant à travers un tamis avec de très petits trous pour créer de plus petits globules gras. Plus les globules gras sont petits, plus la crème prendra de temps pour flotter à nouveau. L'homogénéisation est combinée avec le traitement de température que le lait subit. Après cela, le lait est soumis à un certain nombre d'opérations en fonction du produit que l'on veut faire par la suite.

Transformer du lait demande un certain apprentissage

Chez les Goffin, le lait est embouteillé, transformé en lait chocolaté, ou encore en yaourt nature ou aux fruits.

Des bactéries saines sont ajoutées au lait entier pasteurisé et homogénéisé pour commencer le 'processus d'acidification'. De cette façon, après quelques heures, le yaourt naturel est produit, qui est ensuite conditionné dans de petits bocaux. La machine qui remplit les bocaux de yaourt peut remplir jusqu'à 1.500 bocaux par heure... Si tout est ajusté comme la théorie le prescrit. Il faut cependant encore chercher le meilleur compromis, car cela reste de la technique.



Cyntia, ici près de la machine pour le conditionnement du yaourt, a suivi plusieurs cours de transformation du lait. Elle vend ses produits via les commerces locaux, les bouchers et les boulangers.



L'entreprise agricole Julien Goffin en quelques mots

Il n'est pas possible de présenter 'Service Agricole & Forestier Julien Goffin' en deux mots. Julien ne fait pas de travail d'entreprise 'standard', mais répond à la demande des agriculteurs et des communes de sa région. Comme la fauche et l'andainage sur une largeur de 9 mètres, le pressage et l'enrubannage de bales rondes, le ramassage d'herbe, le pressage de bales carrées, le semis de prairies, le travail du sol, l'entretien des haies et des prairies, l'entretien des routes de campagne, de même que de petits travaux forestiers, de petits travaux de terrassement ou encore le retournement et l'épandage de compost et de lisier.

Investir en fonction de la demande et du nombre d'heures réalisées

Julien préfère acheter des machines d'occasion récentes; il est ainsi plus facile de démarrer une nouvelle activité sans avoir à s'endetter lourdement. Cela permet un démarrage tranquille et il a également le sentiment qu'il a moins de stress au travail. Il n'a pas besoin d'être mis sous pression parce qu'il doit amortir ses machines et cela lui permet de facturer un prix sur lequel il gagne quelque chose. Les travaux qu'il mène à bien sont aussi en grande partie des travaux qu'il peut effectuer seul. Cela lui permet de miser sur la qualité de son travail et de faire beaucoup d'heures avec ses tracteurs. Entre les deux, il travaille aussi en sous-traitance pour d'autres.

Julien: 'Avec le retourneur de compost, j'ai une cinquantaine de fermes qui me demandent de retourner leur fumier. Un agriculteur voit chez l'autre l'utilité et le résultat obtenu en retournant du fumier ou du compost et le bouche à oreille fait le reste. C'est ainsi que cette activité se développe d'année en année. C'est aussi du travail que vous pouvez bien planifier; il ne vient en effet pas un jour. Avec la Menart SP50, je facture 160 euros par heure. Par exploitation, j'ai besoin d'environ 1 heure. Vous ne deviendrez pas riche, mais cela permet de vivre et comme je suis aux commandes, je maintiens un bon contact personnel avec mes clients. Pendant ce temps, je leur parle et je me tiens au courant de ce dont ils ont encore besoin et de ce qui se passe dans la région.'

TP: 'Pouvez-vous nous donner un autre exemple?'

Julien: 'Cela fait longtemps que je suis agacé par le fait que nous laissons nos sentiers agricoles et forestiers se dégrader. Je réparais déjà des chemins avec une grue, mais il devait exister d'autres possibilités. Et j'ai remarqué que les administrations publiques, les propriétaires forestiers et les agriculteurs se posaient la même question. C'est ainsi que je suis entré en contact avec un constructeur autrichien qui avait construit une machine pour remettre les chemins de campagne en état. J'ai acheté une telle machine. Cette machine de réparation de chemins RG 2.5 ameublit la couche supérieure et redistribue la matière à nouveau sur toute la largeur. Le chemin laisse à nouveau l'eau



*'Je préfère des travaux que je sais bien planifier
et que je peux de préférence effectuer seul.'*

s'écouler et les trous et les bosses qui étaient présents sont aplanis. Le fabricant utilisait ou louait deux de ces machines, et j'ai acheté la troisième. Avec cette machine, je réalise des travaux chez les propriétaires forestiers et les municipalités et nous facturons au mètre courant. Le tarif dépend bien sûr de l'état de la route et du nombre de passages nécessaires. Une fois que le chemin est de nouveau en bon état, un traitement d'entretien est suffisant. Il ne dure pas aussi longtemps et coûte moins cher.'

'À côté de ce genre de travail, je travaille depuis plusieurs années avec un broyeur de pierres. Cette machine FAE de 2,20 m fraise le sol à 30 cm de profondeur et est un achat récent. Le fabricant a développé une série zéro de 5 machines qu'il a déposées à différents endroits. J'ai eu l'occasion de l'acheter à un prix intéressant et je dois dire que cette machine me donne parfaite satisfaction (et celle de mes clients). La machine est aussi peu sensible à l'usure. La semaine dernière, j'ai commencé à broyer à l'aéroport du Luxembourg en tant que sous-traitant.'

Chez Julien Goffin, le ratio agriculture/non-agriculture est d'environ 30/70%. Ce sont principalement de petits travaux qui font en sorte qu'il est occupé toute l'année.

L'année dernière, il a décidé d'acheter un cultivateur pour ressemer principalement des prairies. Il a investi dans un combiné de semis Güttrler à 3 éléments, une machine qui a été construite à sa demande. Avec cette machine d'une largeur de travail de 7,8 mètres, il a semé pas moins de 1.100 hectares au printemps.

Julien mixe également du lisier pour les agriculteurs de la région. Ce mixer est très intéressant pour les petites fosses.

Julien: 'Je préfère les clients qui ont une exploitation 'normale'. Il vaut mieux 15 clients de ce genre que 5 très grands. Ces petites exploitations n'ont pas assez de travail pour investir dans de telles machines spéciales et elles travaillent également avec de plus petits tracteurs. Ils investissent plutôt dans leurs étables et leur bétail et laissent le travail à l'entrepreneur. Nous sommes ici dans une zone herbagère typique, ce qui rend la mécanisation en soi plus limitée.'



Le trèfle à 4 feuilles de New Holland pour des balles de plus forte densité

New Holland a récemment présenté une nouvelle presse à balles carrées. Ce Big Baler High Density est la nouvelle presse haute densité au sein de laquelle toute la technologie est réunie pour atteindre une densité de pressage plus élevée. Pour ce faire, le constructeur a conclu un partenariat avec d'autres spécialistes, dont par exemple Walterscheid pour la transmission.

Texte: Peter Menten | Photos: New Holland

'Afin d'être capable de produire des balles de densité plus élevée d'une manière confortable, New Holland a opté pour 4 éléments de base: une transmission intelligente, une combinaison de deux technologies de nouage, un châssis intelligent et une gestion adaptée du tracteur.'

La transmission comporte une technologie de démarrage du boîtier powershift à deux vitesses, qui permet de démarrer en douceur le volant et le piston de la presse. Lorsque la prise de force du tracteur tourne à 850 tr/min, la presse est enclenchée et passe automatiquement de la première à la deuxième vitesse pour accélérer jusqu'au régime maximal du volant de 1.450 tr/min. Grâce à ce démarrage en douceur, l'embrayage de la prise de force du tracteur et le volant de la presse subissent un couple moins important, ce qui réduit considérablement l'usure. Le plus grand volant d'entraînement d'un poids de 364 kg et d'un diamètre de 110 cm est considérablement plus lourd que celui du modèle BigBalerPlus et génère 2,3 fois plus d'énergie. Comme frein, le constructeur recourt à des freins multidisques à refroidissement interne. Ce dernier est intégré dans le boîtier, ralentit le piston et l'arrête lorsque le piston a atteint la position de démarrage optimale. Le piston ne doit donc plus être amené en dehors de la chambre de pressage lors du démarrage de la presse. Ce frein fait également office de frein de secours, et il immobilise le piston en seulement 8 secondes.

New Holland, qui a toujours compté sur le système à double noeud, opte à présent pour la combinaison d'un noeud Deering (double



Le nouveau boîtier d'entraînement permet d'entraîner le volant et le piston plus en douceur.

noeud) et d'un noeud Cormick (simple noeud). Il appelle son nouveau système de liage le Loop Master. Le noeud serait 26% plus résistant qu'un noeud traditionnel réalisé dans la même ficelle. Selon New Holland, cela permet de réduire la consommation de ficelle de 60 cm par balle. En outre, il n'y a plus de résidus de ficelle sur le terrain ou entre les noueurs, et il n'est donc plus nécessaire de souffler les noueurs ou de les libérer des restes de ficelle.

New Holland a opté pour un tandem à suspension hydraulique. La première et la seconde roue de chaque côté sont reliées hydrauliquement. Si la roue avant est poussée vers le haut par le sol, l'hydraulique poussera alors la deuxième roue vers le bas de sorte que les deux roues appliquent toujours la même pression sur le sol. Depuis le tracteur, la presse entière peut être abaissée ou remontée hydrauliquement par rapport aux essieux. Les roues arrière ont un



New Holland opte à présent pour la combinaison d'un noueur Deering (double noeud) et d'un noueur Cormick (simple noeud).



angle de braquage de 15 degrés et permettent de monter des pneus d'un diamètre maximal de 26 pouces.

Celui qui attelle la presse à un tracteur T7 de la marque peut bénéficier du mode pressage. Cela garantit que le tracteur et la presse à grands ballots fonctionnent mieux ensemble en réduisant le niveau d'oscillations de la cabine, et en faisant varier le régime moteur du tracteur. Le T7 reconnaît la presse quand elle est attelée et active alors le mode pressage. La rigidité de la suspension du pont avant

est adaptée en fonction de la densité de pressage. Cela permet de réduire d'un maximum de 15% les mouvements de la cabine. Le mode pressage agit également sur le régime moteur et permet de lisser de 26% les variations de régime moteur pendant le pressage, ce qui induit un régime de prise de force plus stable. Cela augmente la capacité et, selon New Holland, permet également de réduire de 12% la consommation de carburant pendant le cycle de pressage. ●



Smart farming!

Ladies' day

le jeudi 5 décembre 2019

facebook.com/Agribex @agribexbrussels

BRUSSELS EXPO - TICKETING: WWW.AGRIBEX.BE



PALM

Organisation





Lemken dispose à présent aussi d'un automoteur

Cela fait des années que l'on parle de l'arrivée d'un automoteur chez Lemken. Après des années de testes intensifs et suite à l'expérience accumulée par l'entreprise dans le domaine de la protection des cultures, cet automoteur, qui a reçu le nom 'Nova 14' est enfin présenté au grand public.

Texte: Peter Menten | Photos: Lemken

L'accord stratégique de coopération que Lemken a ratifié en 2017 avec Bräutigam, un fabricant de châssis, a marqué le début du développement d'un pulvérisateur automoteur pour Lemken. Le constructeur allemand Bräutigam est notamment connu pour son châssis pour machines automotrices, l'Hydrotrac, qui est acheté par différents constructeurs comme machine de base pour leurs pulvérisateurs.

Deux ans plus tard, l'automoteur Lemken Nova a vu le jour. Il s'agit d'une machine dotée d'une cabine spacieuse, d'un châssis réglable et d'un nouveau système de guidage automatique de la rampe. Ce pulvérisateur automoteur est disponible avec des volumes de cuve de 4.800 à 7.200 litres et des largeurs de rampe de 24 à 39 mètres. Il doit devenir la nouvelle référence en ce qui concerne le confort et l'efficacité.

La cabine au niveau de bruit très faible permet de renforcer la concentration. Sur demande, le Nova est également disponible avec un système triple de filtrage de l'air de catégorie 4. La cabine est toujours placée en surpression, ce qui évite aux odeurs et aux vapeurs de pulvérisation d'entrée. Un système d'air conditionné automatique, une radio Bluetooth et de nombreux espaces de rangement améliorent encore le confort de travail. Depuis son siège à suspension pneumatique, le chauffeur a une vue panoramique sur le champ, sa machine et les commandes. Tous les éléments de commande sont placés de manière ergonomique dans l'accoudoir. Le joystick dispose de nombreux boutons pouvant être programmés librement, en fonction des attentes du chauffeur.

La gestion de la technique de pulvérisation a été confiée à l'ordinateur Lemken MegaSpray éprouvé, tout comme le terminal CCI 800 ou CCI 1200. Ce dernier comporte la gestion des sections, de même que la dose à pulvériser, le système de guidage gps et le dispositif de gestion des tâches. Agrirouter, la plate-forme d'échange de données entre différents constructeurs et dont Lemken fait partie, prend de son côté la communication avec le système Farm Management pour son compte.

Des essieux réglables

Le châssis du Nova abrite des essieux télescopiques, qui autorisent une largeur de voie comprise entre 1,8 et 2,3 mètres. Un réglage hydraulique de la largeur de voie est disponible en option. Des pneus d'une largeur de 300 à 650 millimètres peuvent équiper la machine. Pour les cultures particulièrement hautes, le châssis peut être relevé hydrauliquement de



1,2 à 1,6 m. Une suspension indépendante des roues avec suspension hydropneumatique assure un confort de roulage optimal et permet de plus de stabiliser la rampe sur les terrains inégaux.

Une rampe en aluminium

La rampe en aluminium est robuste et légère. Afin de garantir une position optimale de la rampe et la distance correcte par rapport à la cible, Lemken recourt au système Adaptive Balancing Control (ABC) de suivi automatique et proactif. Jusqu'à 5 capteurs permettent d'assurer une adaptation instantanée des tronçons de rampe indépendants aux inégalités du terrain ou de la culture en place. La circulation continue avec commande individuelle des buses de la rampe permet de pulvériser la quantité voulue de bouillie, mais également de minimiser les fonds de cuve.

L'incorporeur de produit

L'incorporeur de produit d'une capacité de 55 litres est doté d'un système de rinçage circulaire et est préparé pour le Closed Transfer System (CTS). De cette façon, l'opérateur peut remplir des produits phytos tout en évitant tout contact avec ceux-ci. Afin de renforcer l'ergonomie, l'incorporeur de produits peut être réglé en hauteur. Un écran couleur placé au-dessus de ce dernier permet de suivre simplement toutes les opérations. La cuve est réalisée en polyéthylène et dispose de parois lisses afin de faciliter le rinçage. Le réservoir d'eau propre a une capacité de 660 litres. Un dispositif d'agitation électrique avec réglage en fonction du niveau dans la cuve assure un mélange homogène de la bouillie. La forme de la cuve principale permet de vider entièrement cette dernière. Cela permet de limiter tant que possible les restes de bouillie.

Le Nova de Lemken sera livrable à partir du second semestre de l'année prochaine. ●

'La digitalisation représente de grandes opportunités et déçoit parfois également. Nous nous sommes entretenus avec Michael Horsch, de la société du même nom, et Markwart von Pentz, le président de John Deere, à propos de ce qui fonctionne dans la pratique et ce qui peut encore être amélioré.'

Michael Horsch et Markwart von Pentz à propos de l'agriculture digitale: 'il est certain qu'il y a moyen de faire mieux.'

Le constructeur de machines Michael Horsch est critiqué par rapport au battage médiatique entourant la numérisation. Elle ne profite pas à l'agriculture pour tout le monde et se traduit rarement par des rendements plus élevés. Markwart von Pentz de John Deere admet que tout avance plus lentement que prévu, mais voit les opportunités: si une collaboration voit le jour. Pour nous, c'était une opportunité d'échanger avec les deux hommes à propos des possibilités et des risques de la numérisation.

Texte: Guido Höner, Ludger Schulze Pals & Peter Menten
Photos: Guido Höner, Horsch & John Deere

'Ils sont arrivés à la conclusion étonnante que la digitalisation de l'agriculture va aider à l'avenir afin de pouvoir regagner la confiance des citoyens.'

'De nombreuses choses qui ont été annoncées comme de véritables révolutions par le passé ne se sont pas traduites par des rendements nets par hectare.'

Michael Horsch

TP: 'Michael Horsch, comment vivez-vous la discussion sur l'agriculture numérique qui dure depuis des années maintenant?'

Michael Horsch: 'Je trouve le battage médiatique complètement exagéré. Personne ne sait exactement ce que 'la numérisation' signifie en ce moment – et moi non plus. Cependant, tout le monde en parle. Les agriculteurs pas entièrement numérisés devraient se sentir en ce moment presque comme des agriculteurs de seconde classe; celui qui ne suit pas la tendance, n'est plus considéré comme agriculteur en tant que tel.'

TP: 'Que représente l'agriculture digitale pour vous?'

M. Horsch: 'En tout cas, c'est bien plus que l'AutoTrac ou les contrôles de section. En fait, il s'agit de recueillir des données et de les traiter. Nous ne sommes pas encore là où nous voulons être. Une grande partie de ce qui est actuellement annoncé comme une évidence ne fonctionne pas ou pas correctement. On le voit aussi à la base, chez les agriculteurs. Avec nos propres fermes, nous sommes dans deux fédérations paysannes et notons que les solutions numériques ne créent pas de profit pur. Je dois alors me poser la question: que faisons-nous à ce sujet?'

M. von Pentz: 'Il est vrai que beaucoup de choses coïncident encore en ce qui concerne la numérisation et l'optimisation agronomique. Nous avons encore trop de solutions insulaires et trop de données perdues. Et nous ne parvenons pas encore à obtenir de l'information de façon cohérente à partir des données et à prendre des décisions éclairées fondées sur ces informations. Je suis en faveur d'un travail progressif. Tout d'abord, il faut optimiser la machine. C'est pourquoi nous avons commencé à l'époque avec la gestion automatique AutoTrac. Elle permet d'augmenter l'efficacité de 8 à 12%. L'optimisation de la machine comprend également l'utilisation et la connexion de capteurs, par exemple dans une moissonneuse-batteuse, qui peut augmenter la capacité jusqu'à 20%. Dans une deuxième phase vient l'optimisation du travail en lui-même. Dans ce domaine, l'agriculteur est soutenu pour améliorer la qualité du



Ils étaient cependant d'accord sur plusieurs points:
Michael Horsch (à gauche) et Markwart von Pentz.

Curriculum Vitae

Michael Horsch

Est agriculteur et a fondé en 1984 avec Walter Horsch la société *Horsch Maschinen GmbH*. Aujourd'hui, il dirige l'entreprise avec sa femme Cornelia et son frère Philipp. Le siège de l'entreprise se trouve encore toujours sur la ferme familiale 'Gut Sitzenhof'. Horsch emploie plus de 1700 personnes dans le monde.

Markwart von Pentz

Est un fils d'agriculteurs, a étudié l'économie des affaires et a commencé sa carrière au bureau central européen de John Deere en 1990. Après plusieurs postes avec des responsabilités croissantes, il est depuis 2007 le président du département 'agriculture et espaces verts' au niveau mondial. John Deere emploie plus de 74.000 personnes à l'échelle mondiale.

travail sur le terrain. Les machines sont ainsi pilotées, par exemple pour les engrais, les produits phytosanitaires, les semences, etc... Il faut fournir la bonne quantité, au bon endroit et au bon moment. Ce n'est qu'à ce moment-là que vient la troisième phase: l'optimisation agronomique. Ici, les paramètres des cultures et du sol sont mesurés et enregistrés à l'aide de capteurs spéciaux. Ensuite, les apports et les traitements nécessaires sont automatiquement appliqués. L'ensemble est un puzzle qui est loin d'être prêt. En ce qui concerne les machines et le travail lui-même (donc la première et la deuxième phase) le puzzle est en grande partie terminé. Maintenant, il s'agit de mettre en œuvre toutes ces informations dans la gestion de l'exploitation. C'est le plus grand défi.

TP: 'Quelle est l'étape suivante?'

M. Horsch: 'Les machines vont être encore plus équipées de capteurs, par exemple pour mesurer la profondeur de travail ou l'humidité du lit de semences. Tous les constructeurs y travaillent. La dernière étape de développement est alors la machine autonome, la machine sans chauffeur.'

M. von Pentz: 'Avant cela, il y a encore un long chemin à parcourir. Le tracteur peut déjà conduire seul sur les terres. Mais il doit pouvoir semer, faucher, labourer. L'automatisation de ces tâches est un défi complètement différent. Les actions les plus importantes sont, cependant, par les outils

et non par le tracteur seul! La conduite autonome le long de la route peut être copiée de l'industrie automobile. Mais sur le terrain, nous devons le faire. Cela commence par le travail au cours duquel quelque chose est facilement distribué, par exemple de l'engrais ou des produits phytos.'

M. Horsch: 'Je crois fermement en ce qui suit. Il faut oser penser à l'impossible. Parce que quand nous laissons nos esprits aller pour le développement, nous entendons souvent dire: vous êtes fou. Et nous devons donner cet espace à nos développeurs: l'espace pour les idées folles. Parce que souvent il y a quelque chose qui va connaître du succès tôt ou tard.'

M. von Pentz: 'Nous croyons que l'autonomisation (le tracteur sans conducteur) vient - mais progressivement. L'automatisation qui prend en charge le travail et le facilite est plus importante encore. Cela permet de travailler plus longtemps de manière plus détendue ou d'employer des personnes moins formées. A l'avenir, les collaborateurs auront moins pour tâche de conduire, mais bien de résoudre de simples problèmes. Pour régler le pulvérisateur ou suivre le résultat du travail, la machine prendra automatiquement le relais. Elle distingue et décide, par exemple, si l'émiettement est suffisant ou si les forrières doivent être travaillées une deuxième fois.'

TP: 'Quand de telles solutions seront-elles prêtes pour la production de série?'

M. von Pentz: 'Nous avons tout pour être en mesure de conduire de façon autonome. Seulement: les capteurs de sécurité sont encore beaucoup trop chers pour le moment. Nous avons besoin de l'aide de l'industrie automobile pour réduire le coût d'environ 400.000 euros à un acceptable 30.000 euros, par exemple. Les tâches plus simples s'exécuteront comme les premières sans pilote dans la pratique, par exemple la pulvérisation. Ces ressources sont motivées et sont une évidence, il s'agit en fait de l'allumer et de l'éteindre. Le travail vraiment plus complexe, pour lequel il y a beaucoup de variables, nécessitera un pilote encore plus longtemps. Pas pour tenir le volant, mais surtout pour superviser l'ensemble. La conduite purement autonome n'est même pas pour après-demain, beaucoup de personnes sont trop euphoriques à ce niveau.'

TP: 'Michael Horsch, avez-vous déjà avancé dans une voie sans issue en ce qui concerne la digitalisation?'

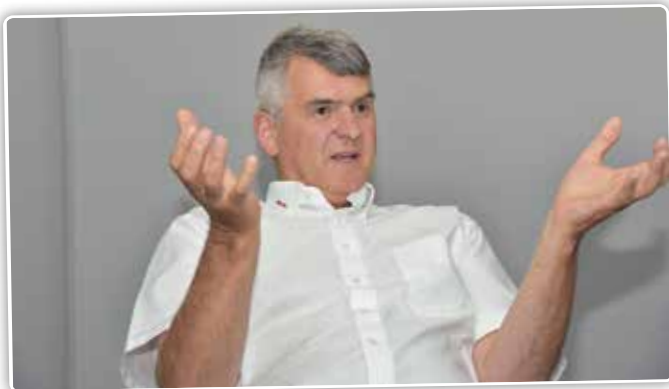
M. Horsch: 'Non jamais. (Il rit). Et nous n'étions pas les seuls.'

M. von Pentz: 'Je dois vous donner raison.'

TP: 'Avez-vous des exemples à ce niveau?'

M. Horsch: 'Cela fait 35 ans que nous essayons de contrôler automatiquement la profondeur de semis, sans grand succès. C'est immédiatement compliqué quand on doit garder la réalité du terrain à l'esprit. Et souvent, ce sont aussi des choses banales qui nous ont coincés: nous voulions envoyer nos développeurs sur le terrain avec un iPad, pour documenter leur travail. Quand est-ce que cela a coincé? Sur la constatation: où déposez-vous cette chose quand vous êtes au travail? Parce qu'alors vous avez besoin de vos deux mains pour remplacer une dent sur un cultivateur, par exemple.'

M. von Pentz: 'De nombreuses solutions de télémétrie précédentes (pour pouvoir suivre un tracteur/machine à distance) sont également tombées à l'eau en raison d'un soutien insuffisant. Avec nous et nos partenaires. Et en



Michael Horsch trouve que les solutions digitales doivent être simples.



Markwart von Pentz demande de faire attention pour les solutions individuelles dans le domaine de la digitalisation.

partie, la technologie n'était tout simplement pas assez évoluée. Toutefois, il ne faut pas se décourager. Lorsque nous sommes présenté dans le système de guidage automatique AutoTrac en 2001, beaucoup pensaient que c'était de la magie. Nous avons ensuite dit aux concessionnaires: vous ne pouvez pas vendre l'AutoTrac comme de la puissance et du couple. Pour cela, vous devez avoir des personnes spécialisées qui connaissent leur chemin et expliquent les avantages au client. Très peu de revendeurs s'y sont tenus. En conséquence, les débuts ont été difficiles.'

TP: 'L'industrie n'a-t-elle pas elle-même des attentes démesurées en termes de digitalisation? Les gens n'ont-ils pas été déçus par la suite?'

M. von Pentz: 'Probablement, oui. Tout ne s'est pas passé comme nous le pensions, du moins pas si vite. Je suis convaincu que nous faisons des progrès. La numérisation est un grand puzzle avec 100 pièces. Et nous n'avons pas le courage de dire qu'il est complet pour les 35 premières pièces. Mais à la fin tout se terminera comme un puzzle.'

TP: 'Par quoi faut-il commencer pour faire avancer la digitalisation de manière intelligente et structurée?'

M. von Pentz: 'Nous devons évaluer judicieusement les opportunités et les risques. Je trouve qu'il est erroné de toujours mettre les risques d'abus de données possibles au premier plan. Dans d'autres pays, c'est beaucoup plus progressif qu'en Allemagne ou en Europe. Cela met les avantages au centre et assure contre l'utilisation abusive possible, avec un contrat pour le fournisseur.'

TP: 'N'exagérons-nous pas en Europe en ce qui concerne la protection des données?'

M. Horsch: 'J'ai l'impression qu'en Allemagne, nous sommes plus prudents en confiant nos données à un fabricant de tracteurs que chez nos voisins. Cela se fait en partie au détriment de l'utilité et de la flexibilité du client.'

M. von Pentz: 'Cela revient à voir comment nous attirons nos clients. En principe, il existe trois façons possibles d'intégrer le client dans cet ensemble. La première façon fonctionne suivant le principe du lock-in. Ce faisant, les agriculteurs n'ont guère la possibilité de sortir du système, une fois qu'ils ont souscrit. Le second est l'Opt-out. Ici, l'utilisateur doit indiquer activement s'il ne veut pas quelque chose. Et le troisième principe est l'Opt-in. Ici, l'utilisateur achète un tracteur et participe à l'agriculture numérique dans la mesure où lui-même a approuvé par exemple 50 options. En tant que fournisseur, John Deere a opté pour cette troisième option. Je pense que c'est une manière juste et ouverte de traiter nos clients.'

'Voyez-vous également les choses de cette façon, Michael Horsch?'

M. Horsch: 'Oui. Ceux qui veulent obliger les clients à collaborer dans un système fermé vont échouer. Les clients n'aiment pas cette façon de voir les choses.'

M. von Pentz: 'Nous avons défini ces principes de base pour nos clients et nous allons les respecter. Nous avons toujours accès à leurs données. Nous ne traitons pas non plus leurs données sans leur consentement. Nous ne vendrons ni ne partagerons leurs données sans leur consentement. Ils ont le droit de changer à tout moment. Nous protégeons leurs données et les protégeons. C'est notre plus grand défi de relations publiques de divulguer et d'ancrer ces principes au client.'

TP: 'L'industrie n'a-t-elle pas rêvé trop longtemps d'un système fermé au sein duquel chaque entreprise décide seule des règles du jeu?'

M. von Pentz: 'Au début, sans doute oui. A l'époque, nous étions encore les seuls au monde avec ce thème. Nous avons appris rapidement. Aux États-Unis, les agriculteurs ne veulent pas non plus de dépendance parce qu'ils ne sont alors plus des entrepreneurs libres. L'architecture ouverte des systèmes est aussi importante aux États-Unis qu'ici.'

TP: 'Avez-vous aussi compris cela en tant que grand acteur, Michael Horsch?'

M. Horsch: 'Je pense que oui. Et pourtant, il reste des différences. Si un tracteur John Deere est équipé d'un semoir à maïs John Deere, alors cette machine pourra faire plus que derrière un autre tracteur.'

M. von Pentz: 'Nous trouvons cela très légal. Pourquoi un ensemble full-line John Deere ne pourrait pas être 10 à 20% mieux que d'autres ensembles? Si nous ne devons pas nous préoccuper de cela, nous ne serions pas de bons entrepreneurs. Il s'agit plutôt de ne pas abuser de cette position et de ne pas coincer le client. Parce qu'un agriculteur peut prendre ses données avec lui à tout moment et passer chez un autre fournisseur.'

TP: 'Pourquoi un agriculteur ne se connecterait-il qu'à la plateforme myJohnDeere?'

M. von Pentz: 'D'abord, il peut utiliser l'optimisation totale de la machine là-bas. Ou l'optimisation des tâches, si, par exemple, je peux déposer la graine de maïs plus précisément. Et dans le développement ultérieur, il peut lier les données les unes aux autres et améliorer son entreprise d'un point de vue agronomique.'

TP: 'Pourquoi a-t-on besoin de la plate-forme d'un constructeur de tracteurs pour cela? Des fournisseurs neutres peuvent aussi assurer cette tâche, non?'

M. Horsch: 'Je vois les deux. Les grandes entreprises comme John Deere, par exemple, doivent s'engager et offrir des services de connexion. Autrement, elles vont être mises de côté. Et il existe des tâches que les agriculteurs confieront à l'avenir à des entreprises de services, comme par exemple les cartes de tâches pour les engrais sur base de données satellitaires. Là, je vois de nouveaux modèles de bénéfices et d'offres voir le jour.'

TP: 'Quel est le plus grand problème structurel pour le moment?'

M. von Pentz: 'En tant que constructeur, nous n'avons pas encore compris que nous deviendrons plus puissants si l'industrie relie ses clouds. Ce n'est que lorsque cette vision sera commune que la percée réussira. Certains acteurs du monde agricole sont ouverts, d'autres préfèrent rester dans leur propre monde.'

TP: 'John Deere est-il ouvert alors?'

M. von Pentz: 'Oui. Nous avons appris du passé. Bien sûr, il est agréable que le client décide d'héberger ses données chez nous. Mais il y a aussi les concepts de routage. Les données ne seront pas sur notre serveur, mais nous les transmettons à un autre fournisseur au nom de l'agriculteur. En outre, je serais ravi si les applications des constructeurs devaient également apparaître sur notre plate-forme, par exemple Horsch, Lemken, ou qui que ce soit.'

TP: 'Cela doit vous faire plaisir, Michael Horsch?'

M. Horsch: 'En principe oui, mais avec un léger sentiment de malaise. Nous proposons la télémétrie sur toutes nos grandes machines de semis de maïs. Et puis nous envoyons toutes les données avec coefficients de variation et d'autres informations de la machine dans le cloud de John Deere. Cette information explique comment la machine fonctionne sur le terrain – sa précision, quelles pièces sont défectueuses, etc... Qu'est-ce qui empêche John Deere d'aller jeter un oeil sur ces données?'

M. von Pentz: 'Je peux comprendre cette préoccupation. Nous ferions cependant alors pire que bien et nous perdriions de notre crédibilité. Je le maintiens, si nous n'essayons pas de lier nos données dans le Cloud, et que nous continuons à brouiller les pistes avec des solutions individuelles, l'agriculteur choisira quand même le système le plus ouvert en fin de compte.'

M. Horsch: 'C'est exact, et John Deere doit alors également agir comme un fournisseur neutre.'

TP: 'La confiance est-elle suffisante pour cela?'

M. von Pentz: 'Elle est très limitée. En fait, nous devons inviter les 10 principaux constructeurs d'outils et en discuter, pour voir ce que nous pouvons mieux faire ensemble. Viendrez-vous, M. Horsch?'

M. Horsch: 'Avec plaisir... si les règles du jeu sont clairement ratifiées dans une convention!'

TP: 'Qui sera en tête du peloton dans 5 ans?'

M. Horsch: 'Cela qui disposera de la plate-forme la plus ouverte, qui fonctionne le mieux et qui aura réussi à gagner la confiance des clients.'

'Celui qui propose des solutions digitales personnelles va perdre le marché à terme.'

Markwart von Pentz

TP: 'Quelle est l'ampleur du risque que le commerce des produits agricoles offre une telle plate-forme à l'avenir?'

M. von Pentz: 'Plutôt limité. Pour les semences, les engrais et les produits phytosanitaires, environ 40 à 60 % des coûts sont liés aux grandes cultures. Si le commerce des engrais et des produits phytosanitaires va maintenant offrir un logiciel de gestion de la culture, alors la question se pose immédiatement de savoir s'il peut être indépendant ou contrôlé par la vente de semences, d'engrais et de produits phytosanitaires. Le concessionnaire agricole est plus neutre à cet égard. Il ne vend pas d'engrais et la part de la mécanisation du coût à l'hectare est inférieure à celle des négociants en semences, engrais et produits phytosanitaires.'

TP: 'De quoi a besoin la digitalisation pour se développer?'

M. Horsch: 'Je me regarde toujours dans le miroir. Je ne peux me passer de beaucoup de développements, comme mon smartphone. Pourquoi je veux avoir quelque chose? Parce que ça simplifie ma vie. Si nous équipons les machines de solutions numériques, cela doit être clair pour l'agriculteur et cela devrait faciliter sa vie. Si c'est ennuyeux, s'il doit





appeler quelqu'un ou s'il doit régler quelque chose de compliqué, il se demande: est-ce que tout cela est nécessaire?'

M. von Pentz: "Il reste également 3 piliers: la simplicité, la durabilité et la rentabilité. Le défi est de pouvoir utiliser les choses de manière simple ou, comme ils disent aux Etats-Unis 'Grandfather ready'."

TP: 'Ce sont des buts nobles. Mais entretemps, cela reste toujours compliqué de faire communiquer 2 machines ISOBUS.'

M. von Pentz: 'L'ISOBUS est aussi une aventure. La norme a été insuffisamment définie dès le départ, ce qui a conduit à des lacunes d'interprétation. Et que même le 'Plug and Play' n'a pas fonctionné comme nous l'avions pensé. L'échange de données doit être simple et transparent, quelle que soit la combinaison d'outils. Ce n'est qu'ainsi que les agriculteurs et leurs collaborateurs seront ouverts à l'agriculture numérique.'

TP: 'Notre secteur est-il si impatient ? Cela doit fonctionner directement et être bon marché. Ou les attentes des constructeurs étaient-elles trop importantes?'

M. von Pentz: 'Cela vaut certainement pour tout ce qui concerne l'optimisation agronomique. Notre industrie n'a pas réussi à faire comprendre qu'il s'agit d'un travail de pionnier où il peut y avoir des profits et des pertes. Lorsque le gps est arrivé, le premier produit était les cartes de rendement aux couleurs vives, avec lesquelles personne ne pouvait faire quoi que ce soit. L'agriculteur veut avoir un effet visible direct.'

M. Horsch: 'La carte de rendement est un exemple parfait. Au début, tout le monde était enthousiaste et puis on a remarqué qu'on ne pouvait pas vraiment faire quelque chose de concret avec. En grandes cultures, on ne récolte qu'une fois par an. La prochaine opportunité est dans un an, voire plus tard suite à la rotation des cultures. Et on ne sait alors souvent pas quel facteur a joué un rôle décisif.'

TP: 'Où et comment la digitalisation pourrait améliorer l'empreinte écologique des grandes cultures?'

M. Horsch: 'La digitalisation permet également la transparence. Les agriculteurs connectés les uns aux autres peuvent fournir directement des informations sur la quantité d'engrais et de produits phytosanitaires qu'ils ont utilisés, à quel point leurs récoltes sont exemptes de résidus. Ils peuvent prouver qu'ils ont respecté les règles. Et ils peuvent dire

combien de CO₂ ils ont émis et la quantité qu'ils ont 'lié' à l'air.'

M. von Pentz: 'Les demandes croissantes de compréhension, de plus de durabilité et d'un meilleur équilibre CO₂ seront un moteur de la digitalisation. Le NIR (proche infrarouge) peut, par exemple, valoriser des engrais organiques à partir de déchets. Par conséquent, si vous avez besoin d'acheter moins d'engrais, votre équilibre CO₂ sera meilleur. Nous n'aurions certainement pas de discussion sur le glyphosate aujourd'hui si nous pouvions dispenser les phytos de manière ciblée sur les adventices individuelles avec une grande précision. Dans la protection sélective des cultures (See-and-Spray), 5% des herbicides sont suffisants par rapport à l'application de plein champ.'

'La digitalisation peut aider les agriculteurs à regagner la confiance des consommateurs.'

Michael Horsch

M. Horsch: 'La digitalisation offre également la possibilité de regagner la confiance perdue des consommateurs. Aujourd'hui, nous sommes dans une spirale descendante. Le consommateur ne fait plus confiance aux agriculteurs. Par conséquent, la politique rend les règlements de plus en plus pointus. La plupart des agriculteurs les appliquent également. Bien entendu, certains ne respectent pas les règles, ce qui incite les politiciens à resserrer encore davantage le cadre. Nous devons inverser la vapeur à ce niveau.'

TP: 'Beaucoup de personnes du secteur ont peur de devenir un agriculteur derrière une paroi de verre. Big brother is watching you. Que se passerait-il si les états avaient l'idée de venir fouiner dans ces données. Est-ce une crainte fondée?'

M. von Pentz: 'Ce danger existe. Dans tous les cas, les états contrôlent un certain nombre de choses, c'est leur rôle. Cependant, cela ne devrait pas être un automatisme ici, l'agriculteur individuel a aussi le droit à la protection de ses données. En fin de compte, c'est l'utilisation compte. Si la digitalisation de l'entreprise est plus rentable et que le secteur gagne la confiance de la population grâce à une plus grande transparence, la digitalisation a déjà accompli beaucoup.'

M. Horsch: 'Je vois aussi les choses comme ça. Nous sommes dans une situation où de plus en plus de citoyens et de consommateurs n'acceptent plus l'agriculture actuelle. C'est à ce niveau que nous devons faire évoluer les choses. La digitalisation peut nous aider.' ●

Cela a été dit

Michael Horsch: de par ses déclarations sur la digitalisation, il a axé le débat sur le sens et le non-sens de cette digitalisation.

Markwart von Pentz: peut comprendre en partie cette critique, mais ne veut pas non plus maudire d'office cette digitalisation.

La digitalisation: peut à l'avenir devenir la clé d'une agriculture plus durable. Tous les deux en sont convaincus.



ACTION CONCEPT
6 modèles de 100 à 205 ch

Tracteurs COMPLETS - SUPER conditions

La série CONCEPT offre des avantages à ceux qui se décident à temps. Contactez votre concessionnaire CLAAS et demandez la brochure.



Pour le champ et la ferme

ARION 420 (100 ch) et 440 (120 ch). 4 powershift, inverseur électrohydr., relevage électr., 3 distr. DE, 3 régimes de pdf. Frein remorque hydr. et pneumat.

ARION 420 & 440 CONCEPT



Pour le travail plus lourd

ARION 530 (145 ch) 6 powershift-auto, suspension avant, 3DE.
ARION 630 (165 ch), 40 ou 50km, SMART STOP, 4 DE.

ARION 530 & 630 CONCEPT



...et au dessus des 200 ch

ARION 660 (205 ch) à variation continu, écran couleur CIS+ LS150 ltr/min, 4DE
AXION 800 (205 ch) 6 PS-auto, relevage frontal 4.6t, LS 150 ltr/min, 4 DE.

**ARION 660 & AXION 800
CONCEPT**

www.ag-tec.be



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

CLAAS





Va-t-on freiner électriquement à l'avenir?

Ils ont été appelés 'GreenBrakes' et ils freinent sans huile ni air. En outre, ils exigent moins d'énergie et sont plus fiables et plus respectueux de l'environnement. Nous allons nous intéresser plus en détails au concept de freinage électromécanique. Un concept qui peut devenir un best-seller au niveau mondial.

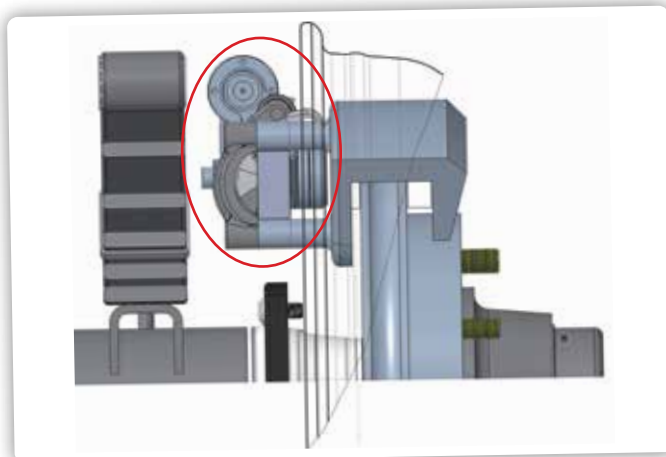
Texte: Johannes Paar & Peter Menten | Photos: GreenBrakes

Sur les systèmes de freinage que nous connaissons, le freinage est soit hydraulique, soit pneumatique. Avec les freins électromécaniques (EMB), la force de freinage est initiée directement à la roue. Pas de tuyaux, de conduites de freinage qui peuvent rouiller et pas de liquide de frein qui doit être remplacé et évacué. Un fil électrique suffit.

Le module EMB se compose uniquement d'un petit moteur électrique et d'un mécanisme de transmission qui pousse le bloc de freinage contre le disque de frein. Le moteur entraîne un profil à came. Ce mécanisme garantit que les revêtements de frein se déplacent très rapidement au début, lorsque la force est encore faible, et puis offrent une force de freinage élevée à la fin du mouvement. Cette conversion non linéaire entraîne une vitesse de fonctionnement et une force de freinage extrêmement élevées. En plus de l'aspect mécanique, la gestion électrique est également un élément central. Par un calcul exact des paramètres de freinage, la position requise du moteur électrique est spécifiée à tout moment pour les performances de freinage souhaitées. La gestion se fait sans détour par des valves, comme c'est le cas avec les systèmes à pression contrôlée. Selon Greenbrakes, cette gestion simplifiée fonctionne également avec l'ABS (système de freinage antiblocage), l'ASR (anti-dérapage), l'ESP (Electronic stability Program) et l'EBV (distribution électronique des forces de freinage). Chaque roue peut freiner au point de sa 'force d'adhésion', ce qui conduit dans la pratique à une distance de freinage clairement plus courte.

Les freins ne restent plus 'coller'

Lorsqu'on ne freine pas, le moteur électrique éloigne activement les plaquettes du disque de frein. Cela entraîne un potentiel d'économie sans



Le module de freinage EMB de GreenBrakes (voir cercle rouge) ne nécessite pas beaucoup de place.

précédent. Chez GreenBrakes, il n'y a plus de freins qui risquent de coller. Cela réduit la formation de particules et la consommation de carburant. Les experts estiment que grâce à ces plaquettes de frein qui ne 'collent' plus, l'autonomie de la batterie peut être augmentée jusqu'à par exemple 20% sur les véhicules électriques. En outre, les GreenBrakes gérés avec précision assurent que le potentiel de recharger la batterie au freinage régénératif soit utilisé de manière maximale. En d'autres termes, et comme les disques de frein sont vraiment libérés, plus d'énergie peut être récupérée en ralentissant sur le moteur électrique. Par ailleurs, un fabricant de freins parle d'une économie de 1% de la consommation de carburant pour une voiture diesel.

Qui a développé le système?

La cheville ouvrière derrière cet EMB (frein électromécanique) est l'Autrichien Michael Putz. Après un travail de développement de 7 ans avec son équipe, le concept est prêt pour la production de la série. Pour ce faire, il a fondé l'entreprise GreenBrakes l'année dernière. Cette société



Michael Putz, le concepteur et le gérant de GreenBrakes avec le premier prototype.

s'occupe de développer et de tester les prototypes. Pour les dessins CAO, la construction des prototypes, la planification et la production des composants électroniques, M. Putz se fait aider par des spécialistes. Sur base de leurs brevets, les entrepreneurs ont développé différents prototypes. Ceux-ci sont maintenant construits par plusieurs entreprises partenaires. L'objectif des développeurs se trouve non seulement dans l'automobile et les camions mais aussi sur les véhicules et les machines agricoles. Ce nouveau système de freinage pourrait être très intéressant pour les véhicules électrifiés tels qu'un chargeur sur roues, un télescopique ou un chariot élévateur. Par ailleurs, ils s'intéressent aussi à l'industrie aéronautique, les fabricants de véhicules ferroviaires et les constructeurs de véhicules électriques.

Le début de la production de série

Un constructeur canadien de freins a acquis un premier modèle fonctionnel des GreenBrakes et a débuté la production de série. Dès l'année prochaine, il veut fournir un fabricant d'essieu américain avec la première production de série. Cette première série de freins est prête pour des remorques jusqu'à 12 tonnes. Selon M. Putz, le même modèle peut également être utilisé comme frein de roue avant dans une grande voiture de tourisme ou un 4x4. L'introduction sur le marché commencera par le constructeur de remorques, parce que les autorisations sont plus rapides que dans le secteur automobile. L'EMB GreenBrake a été développé de telle sorte qu'il peut également remplacer le frein de stationnement électrique couramment utilisé.



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

FENDT
fendt.com | Fendt is a worldwide brand of AGCO.



HH agri
HILAIRE VAN DER HAEGHE



agrimadis

Les grands avantages

Parce que de nombreux composants ont été retirés de ce système de freinage, il peut également être monté plus facilement et plus rapidement. De plus, l'entretien est plus limité. Les constructeurs automobiles apprécient particulièrement l'effet d'économie d'espace par rapport aux freins standard. Les spécialistes de l'ingénierie des véhicules voient le plus grand potentiel dans la technologie de freinage EMB, parmi toutes les tendances actuelles. En outre, le système offre un grand potentiel pour d'autres fonctions supplémentaires. En termes de coût, ce système sera similaire aux systèmes de freinage existants par sa simplicité. La raison en est le coût de développement élevé. Toutefois, des économies importantes peuvent être réalisées sur les coûts d'exploitation totaux; y compris en termes d'entretien.

L'EMB présente quelques atouts en ce qui concerne les nouvelles normes de sécurité pour les véhicules agricoles:

- * Connexion simple aux signaux du véhicule tracteur ;
- * se monte facilement sur les remorques, aussi ultérieurement ;
- * facilite le contrôle de stabilité des lourds ensembles;
- * s'adapte rapidement et facilement aux besoins des clients.

Questions & réponses à propos de GreenBrake à son concepteur Michael Putz

Le temps de réaction

Michael Putz: 'La recherche sur les freins électromécaniques est menée depuis plus de 20 ans. La plupart des projets ont été abandonnés parce que les avantages techniques ne l'emportaient pas sur les inconvénients et ne convenaient pas non plus stratégiquement à certaines entreprises. Pour les GreenBrakes, l'histoire a commencé différemment et il y a une force de freinage non linéaire: donc, au début, on freine rapidement pour pousser les plaquettes de frein et disposer de la force maximale en bout de course. Cette piste n'a été sélectionnée par aucun chercheur. Les plaquettes de frein se déplacent d'abord aussi rapidement que possible et avec une force croissante pour adapter la puissance de freinage à la vitesse. Cela réduit le temps et augmente les performances de freinage. Par conséquent, le temps de réaction de ce frein EMB a été réduit de moitié. Les voitures de tourisme modernes sont équipées de freins hydrauliques avec un temps de réaction d'environ 220 millisecondes à la roue. Avec les GreenBrakes, on arrive à 100 et dans la pratique, on a déjà même mesuré 50 à 70 millisecondes.'

Quelle est la fiabilité de l'EMB?

Michael: 'La fiabilité est aussi bonne que n'importe quel autre frein. Il y a au moins de pièces qui peuvent poser problème. Habituellement, une remorque ou un véhicule est freiné sur 4 roues. Si une unité pose problème sur notre système, les 3 autres freinent encore. Si l'hydraulique ou l'air tombe en panne dans un système contrôlé par pression, les 4 freins sont perturbés. Après tout, seul un circuit de frein peut être utilisé.'

Que se passe-t-il en cas de panne de courant?

Michael: 'Pour l'EMB, il est bien entendu nécessaire de disposer de courant. Tant pour les freins de service que pour le frein de stationnement. Grâce à une deuxième batterie, il est par exemple possible de disposer d'une réserve de courant en cas d'urgence. Pour les véhicules électriques, 2 batteries sont toujours disponibles. L'alternateur et la batterie peuvent également être reliés de telle sorte que, en cas d'urgence, il reste toujours du courant disponible pour l'EMB. Dans l'approbation de type d'une voiture de tourisme, de tels systèmes sont toujours prescrits. Pour les freins pneumatiques, il faut toujours disposer d'air sous pression pour desserrer les freins.'

Comment GreenBrakes veut se faire connaître dans le monde agricole, un secteur qui a peu d'expérience avec les freins à disques?

Michael: 'Dans un premier temps, je ne veux pas remplacer les freins à tambour qui fonctionnent bien. Si quelqu'un dispose d'un tracteur avec des freins pneumatiques, il semble logique d'équiper la remorque dans ce sens. Nous voulons commencer par là, par exemple lorsque des outils ou des véhicules remorqués sont des outils ou des véhicules où une installation de freinage pneumatique nettement plus étendue peut être difficile à implémenter ou que la modernisation représente un coût supplémentaire élevé. Ou lorsque des systèmes incompatibles - pneumatique et hydraulique - se côtoient.'

Et pour les machines saisonnières qui ne tournent que quelques semaines par an?

Michael: 'Cela n'affecte pas le système. Étant donné que les plaquettes de frein sont activement éloignées du disque, ce dernier peut sécher sur tout sa circonférence. Par conséquent, aucune humidité n'est stockée et il n'y a pas de traces de plaquettes de frein visibles. Des freins à tambour peuvent également rouiller. En outre, les Greenbrakes ne souffrent pas de températures inférieures et de la formation de condensation.'

Et si les disques sont couverts de boue ou de poussière?

Michael: 'Pour les camions, les disques de frein sont également utilisés sur les chantiers de construction. Ce n'est que là où l'on va vraiment travailler dans la boue qu'on utilise des freins

à tambour à l'heure actuelle. Si la route ou le champ est plus ou moins carrossable, alors il n'y a pas de problèmes avec les freins à disques.'

Les agriculteurs et les entrepreneurs aiment bien réparer eux-mêmes. Est-ce possible?

Michael: 'Oui, et avec beaucoup moins de temps et de coûts: il n'y a pas de liquide de frein et pas d'essai nécessaire des systèmes de pression. Les plaquettes de frein doivent être bien entendu remplacées. Mais beaucoup moins souvent parce qu'elles sont activement éloignées du disque de frein. Cela prolonge leur durée de vie de 5 à 10%.'

Les freins électriques demandent-ils des connaissances spécifiques?

Michael: 'Il est facile de savoir si un module EMB fonctionne ou pas. On échange simplement le module défectueux présumé avec un autre module de roue ou avec un nouveau. Aussi dans les systèmes de freinage actuels il y a des composants qui sont spécifiques et qui peuvent uniquement être réparés par un spécialiste. Par exemple, un bloc de soupape hydraulique d'un frein de voiture est échangé en tant que pièce complète. Avec l'EMB, l'échange de composants est plus simple et moins cher. Bien sûr, on peut aussi utiliser des systèmes de diagnostic.'

Dans l'agricole, nous avons souvent des charges différentes sur la remorque et le tracteur. Le contrôle de la force de freinage se règle automatiquement; les freins peuvent-ils maintenir un ensemble en ligne droite lors du freinage ou éviter le blocage des freins lors d'une descente?

Michael: 'Tout ce qui peut se faire avec les systèmes de freinage ordinaires peut également être réalisé avec les GreenBrake. Même davantage. En combinaison avec les systèmes d'assistance de conduite, le GreenBrake est plus rapidement et plus facilement branché que les systèmes standard. Avec l'EMB, les capteurs de vitesse des roues sont toujours intégrés. Ceux-ci reconnaissent à la vitesse de l'éclair rapide un patinage ou un freinage à pleine puissance. La force de freinage optimale pour chaque roue est alors décidée et implémentée. L'avantage de notre système réside dans la facilité de réglage. De ce fait, la force de freinage optimale pour chaque roue individuelle est calculée très vite.'

Quand allez-vous commercialiser ce système?

Michael: 'Comme nous l'avons mentionné précédemment, les premiers freins sont construits au Canada et utilisés par un constructeur américain d'essieux. L'homologation est plus rapide qu'en Europe. C'est pourquoi nous voulons d'abord faire notre introduction. Les différentes normes pour lesquelles nous devons respecter les valeurs de retard prescrites sont faciles à respecter pour nous. Ce qui est plus difficile, c'est la norme de sécurité ASIL-D (automotive safety integrity level) qui s'applique à tous les systèmes électroniques similaires pertinents pour la sécurité.'

Quel est l'ordre de prix par rapport aux systèmes existants?

Michael: 'Si vous nous comparez avec les systèmes de freinage les plus simples, alors nous ne pouvons pas être concurrentiel. Si vous nous comparez à une remorque avec un freinage pneumatique, alors nous sommes chers. Mais dès que le système est étendu par des fonctionnalités supplémentaires telles que ABS, ESC et autres... nous sommes directement moins chers. Pour les véhicules utilitaires, le poids, l'espace de montage et le prix de compresseur jouent un rôle important. Si le tracteur n'a pas encore d'installation de frein à air, nous sommes absolument compétitifs en raison de nos coûts d'assemblage plus bas. Et n'oubliez pas que notre système permet d'économiser du carburant parce qu'il n'est pas nécessaire de faire tourner un compresseur.'

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!



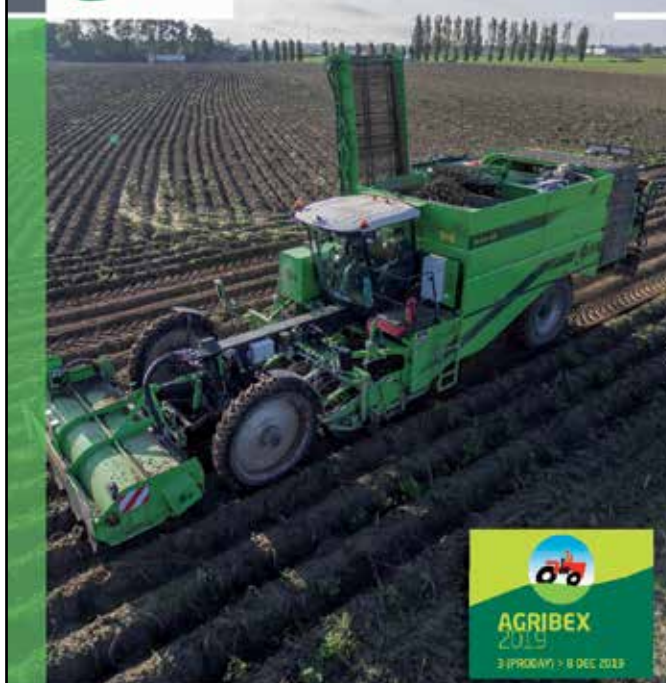
PCLT

praktijkopleidingen op maat

PCLT | Zuidstraat 25 | B-8800 Roeselare | Tel 051 24 58 84 | info@pclt.be



La nouvelle arracheuse
AVR Puma 4.0



Demandez plus d'info via
sales@avr.be ou 051 24 55 66.
On vous aidera avec plaisir!



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



J-REIFF.lu

77, Z.I. In den Allern
L-9911 Troisvierges
Tel.: +352 27 80 58 - 21
s.neukirch@j-reiff.lu

www.j-reiff.lu

Offre permanente de
tracteurs d'occasions
FENDT récents des
séries 500 à 1000 Vario



Claas TerraTrac

Dans le cadre du Tractor Of The Year, nous avons été invités à la mi-septembre par Claas à venir découvrir l'Axion TerraTrac. Il y avait deux 960 sur chenilles qui nous attendaient : l'une avec un cultivateur pour l'essai sur le terrain et l'autre avec une fraise butteuse 8 rangs repliée pour être en mesure de découvrir comment le TerraTrac se comporte sur la route. Claas propose ce TerraTrac développé en interne sur les Axion 930 et 960, qui développent une puissance maximale respective de 355 et 445 ch (ECE R120).

Texte et photos: Peter Menten

Comment transférer une puissance de 400 ch vers le sol ?

C'est en planchant sur cette question que les ingénieurs du site allemand de Paderborn, où Claas construit ses propres transmissions et cabines, se sont mis au travail. Le concept des chenilles 'plates' de Claas est déjà utilisé avec succès depuis des années sur les ensileuses et moissonneuses-batteuses. Pour les tracteurs, les choses sont techniquement un peu plus compliquées. Sur les machines de récolte, les forces que les chenilles doivent pouvoir transmettre sont bien connues et doivent pouvoir déplacer principalement le poids de la machine de récolte. Sur un tracteur, davantage de variables ont une influence: Quelle machine est attelée au tracteur et à quelle hauteur est-elle montée? Quelle est la vitesse de travail? La combinaison derrière le tracteur est-elle vide ou chargée sur la route? Etc... autant de paramètres qui posent des exigences plus élevées sur la technique d'un châssis de chenille. C'est pourquoi les chenilles qui équipent les moissonneuses ont été développées afin de les adapter aux tracteurs. D'après les ingénieurs de Claas, près de 40% des composants des chenilles ont été modifiés par rapport aux chenilles qui équipent les moissonneuses.

Quelle est la particularité de ces chenilles?

Ces chenilles sont entièrement suspendues. Le tracteur qui pèse environ 16.000 kg à vide et dont 65% du poids se retrouve sur l'essieu arrière, peut être chargé jusqu'à 22 tonnes. C'est parce que d'un point de vue technique, le châssis de la chenille est considéré comme un essieu supplémentaire. Sur la version à roue, cette valeur n'est que de 18 tonnes. Les chenilles sont disponibles en 3 largeurs (635, 735 ou 819 mm) et la largeur hors-tout de l'ensemble est toujours inférieure à 3 mètres. Les chenilles permettent de transférer 15% de force de traction en plus que le même tracteur équipé de pneus 900/60R42. Il en résulte

35 % de surface de contact en plus (avec des chenilles de 819 mm de large) et une réduction de 50 % de la pression au sol.

Le boîtier est renforcé par rapport à celui utilisé sur les machines de récolte. Claas utilise une plus grande roue à entraînement ouverte avec des blocs en caoutchouc vissés pour un meilleur nettoyage. Les blocs de guidage de la chenille permettent de garder cette dernière bien alignée entre la roue d'entraînement, les roulettes de guidage et la roue de guidage. En raison de la tension plus élevée sur la bande de roulement, le fabricant a dû uniformiser la répartition du poids sur le sol, par rapport à d'autres systèmes.

L'Axion 900 TerraTrac utilise la transmission de base de l'Axion 900. Les trompettes des deux côtés ont été remplacées par un pont/boîtier de réduction qui permet de compenser les différences de hauteur et de longueur. L'entraînement en lui-même est équipé d'un cardan entre le boîtier de transmission et l'axe entrant du TerraTrac. Les bras de levage sont plus longs que sur un Axion de série.

Les chenilles TerraTrac peuvent pivoter de 8 degrés vers l'avant et de 15 degrés vers l'arrière par rapport au point d'articulation.

La hauteur du tracteur 'sur' les chenilles est réglable (faible, moyen, élevé ou manuel). Ce paramètre sera adapté en fonction de la machine attelée au tracteur; en jouant sur cette hauteur, il est possible d'influencer la force de traction. De même, l'intensité de la direction peut être réglée via l'ordinateur CEBIS du tracteur (faible, moyen ou fort). Lors des braquages, l'électronique s'assure que la roue située dans le rayon intérieur de braquage soit légèrement freinée, ce qui réduit un peu le rayon de braquage.

Claas choisit délibérément une chenille plate et non triangulaire. La chenille n'est pliée que deux fois, ce qui renforce sa durée de vie. Le constructeur utilise des roues motrices ouvertes de sorte que la boue ne peut s'accumuler. Chaque fois que la chenille fait un tour complet, elle est à nouveau nettoyée.

Sur cette version à chenilles, la chenille est dotée d'un profil adapté et les crampons sont de forme différente, ce qui permet d'accorder la priorité à la force de traction et au confort de conduite.

Une limousine dans les champs et sur la route

Après avoir fait un tour dans le champ avec le cultivateur nous avons remarqué que cet Axion est davantage qu'un simple tracteur dont les roues ont été remplacées par des chenilles. Sur le terrain, l'Axion se comporte de manière plus confortable qu'un tracteur à roues ordinaire. Après avoir travaillé le sol pendant tout un temps, nous avons été voir la partie intérieure des chenilles et des roulettes d'entraînement et elles n'étaient pas anormalement chaudes, ce qui signifiait pour nous que le patinage était resté limité. En ligne droite, le tracteur roule de manière plus agréable et plus stable qu'une version sur pneus, quelle que soit la surface du terrain. En tournant très court, nous avons remarqué qu'il s'agissait d'une version à chenilles. Pas vraiment suite au rayon de braquage, les roues avant du tracteur dansaient quelque peu en tournant court, mais le rayon de braquage n'était pas vraiment plus court. Cependant, l'empreinte des chenilles était alors plus importante. Pour réduire le rayon de braquage, le tracteur freine légèrement à gauche ou à droite. La pédale de frein peut de plus encore être utilisée pour tourner encore plus court.

Sur les routes étroites, nous avons vraiment remarqué comment cette combinaison avec une fraise butteuse 8 rangs collait à la route. Comme le relevage, l'essieu avant, la cabine et les chenilles sont suspendus, la vitesse de déplacement n'avait que peu d'influence sur le confort. Sur la route, nous avons été positivement surpris du faible niveau de vibrations que l'on ressent dans la cabine dotée d'une suspension à quatre points.

La maintenance

En termes d'entretien, le système à chenilles est assez simple. De chaque côté, on retrouve 4 graisseurs qui demandent régulièrement un peu de graisse. L'huile dans les plus petits boîtiers de transmission doit être remplacée toutes les 600 heures et ceux dans le grand pont de transmission toutes les 1.200 heures. Selon le constructeur, l'usure de la chenille n'est pas tellement déterminée par le pliage de la chenille, mais se produira plutôt du côté extérieur des crampons. Et là, cela dépend alors de l'utilisation: si le tracteur est utilisé principalement



Près de 40% des composants des chenilles ont été modifiés par rapport à ceux des machines de récolte.



L'entraînement en lui-même est équipé d'un cardan entre le boîtier de transmission et l'axe entrant du TerraTrac.

dans les champs, l'usure sera limitée; s'il roule beaucoup sur la route à grande vitesse et avec beaucoup de poids, les crampons s'useront plus vite.

Quel public-cible pour cette version à chenilles?

Le développement du système de chenilles pour ce tracteur se traduit bien entendu par un prix bien plus élevé. En outre, l'entraînement de ces chenilles est bien plus robuste que celui d'une ensileuse ou d'une moissonneuse, ce qui signifie que près de 40% des pièces ont été développées spécialement pour ce tracteur sur chenilles. Nous pensons que ce tracteur sera principalement utilisé dans les grandes exploitations de culture où une réduction de la compaction du sol, de même qu'une traction importante à faible vitesse sont demandées. Nous pensons à des pays où, par exemple, en automne, de grandes surfaces doivent pouvoir être travaillées ou semées en peu de temps dans des conditions de sol difficiles. Par rapport à un tracteur entièrement équipé de chenilles, cet Axion marque de points en termes de confort de conduite, de flexibilité et de compacité. Bien que ce dernier argument ne soit pas le plus important pour ce type de tracteur. ●

THE
PERFECT
MATCH
FUTURE
PROOF

Votre spécialiste en travail du sol



+ Déchaumeurs à dents
ou disques

+ Herse rotatives

+ Décompacteurs
ameublisseurs

+ Fraises rotatives

+ Combinés à dents



Visitez-nous
à Agribex
palais 4

Plus d'info chez votre agent régional !

Suivez-nous sur:

Votre agent sur
www.packoagri.be

PACKO
AGRI

I ♥ MY AGROJOB

A travers cette rubrique, nous voulons faire évoluer l'image de défaitisme du secteur agricole qui ne trouve pas de personnel, ou des travailleurs qui viennent s'y former avant de chercher du boulot dans un autre secteur. Cette fois-ci, nous vous présentons Paul Menz, qui est technico-commercial chez Grimme.

Texte et photo : Esther Hougardy



TractorPower: Paul en quoi consiste ton boulot?

Paul Menz: 'Mon boulot englobe plusieurs tâches principales.

La première repose sur la prospection donc sur le fait de démarcher de nouveaux clients et d'entretenir le contact avec la clientèle existante. La deuxième consiste à conseiller au mieux le client en écoutant, analysant et comprenant la structure d'une exploitation afin d'identifier les besoins. Sur cette base, je propose, avec le partenaire de service, des produits adaptés et des solutions innovantes.

Une troisième partie concerne la vente proprement dit: la remise d'une offre de prix pour une machine neuve ou d'occasion, l'estimation d'une machine à reprendre et des coûts liés à celle-ci. Lorsque la vente s'est concrétisée, il faut alors faire le suivi de la commande et remettre un dossier commercial au service interne.

Ensuite, le suivi et l'accompagnement des clients occupent aussi une partie de mon temps. J'accompagne le service technique durant la mise en route des machines, je rends visite aux clients afin de donner des conseils d'utilisation et de réglages, ou faire le bilan après la campagne. Mes collègues et moi veillons aussi à l'organisation de journées de démonstration, foires mais aussi de formations pour les utilisateurs. Enfin, je suis aussi le lien entre les clients, les partenaires de service, notre filiale belge et l'usine. Grâce à cette approche, la communication reste optimale.'

TP: 'Pourquoi avoir choisi ce boulot?'

Paul: 'Probablement pour la passion pour le milieu agricole et pour le machinisme. Je ne proviens pas d'une famille d'agriculteurs mais j'ai grandi à côté d'une ferme, où j'y ai passé beaucoup de mes temps



Nom: Paul Menz

Domicile: Flareffe

Age: 29 ans

Employeur: Grimme

En service: depuis janvier 2016

Etudes: Baccalauréat en Agronomie

libres... En dehors des machines, c'est l'aspect social et humain qui me plaît. Le contact quotidien avec des clients est très enrichissant. J'apprécie également le côté technique, les innovations, et de pouvoir vivre de près le développement des technologies dans les machines. De plus, travailler pour une société à la fois familiale et internationale me correspond.'

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

Paul: 'J'aime être sur le terrain et que la routine ou la monotonie n'existent pas. Chaque client est unique tant sur le plan des affaires, qu'à propos de la gestion de son exploitation mais surtout au niveau de sa personnalité. Il faut savoir s'adapter et créer une relation de partenariat... et puis, le retour d'un client satisfait et reconnaissant est toujours gratifiant.

Par ailleurs, j'aime travailler en équipe, organiser des démos, participer aux foires ou suivre les formations proposées par la marque... Grimme me permet de rencontrer des gens de tous horizons, ce qui est très enrichissant au niveau technique et humain. Enfin, parler quotidiennement allemand (ma deuxième langue maternelle) est très enrichissant pour moi.'

TP: 'Et les moins chouettes?'

Paul: 'L'aspect administratif est sans doute ce que j'apprécie le moins. Il n'est pas toujours évident de dépendre de la saison et du climat. Les ventes dépendent fortement de la fluctuation du marché et donc du cycle des cultures. Enfin, j'essaie de limiter le temps passé en voiture en groupant par exemple les rendez-vous par région et par jour. Organiser son agenda reste cependant un vrai challenge.'

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

Paul: 'C'est une excellente question! Je serai probablement indépendant dans le secteur automobile. J'aime beaucoup les ancêtres et les sports moteurs. Avoir une société d'achat, restauration et vente d'ancêtres me plairait bien.'

TP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Paul: 'J'aimerais beaucoup manager une équipe et avoir plus de responsabilités. D'ici quelques années, cela me plairait par exemple de former des vendeurs.'

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

Paul: 'Il faut avant tout être à l'écoute: que ce soit des clients, des collègues expérimentés, des demandes du secteur et poser le maximum de questions.'

Il faut aussi savoir rester humain face à l'impossibilité de répondre à une question ou de débloquer une situation. Tout en ne restant jamais focalisé sur une problématique mais en pensant bien plus aux solutions que l'on peut apporter. Se former, apprendre à communiquer ou à s'organiser sont également des éléments essentiels à la réussite dans ce milieu, tout comme rester motivé et ne pas baisser les bras! Il faut toujours aller de l'avant, certainement en tant que commercial, car on joue alors un rôle crucial dans le développement d'une société.'



VAN HAUTE
LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES

M-Hale

AGRIBEX
3 (PRODAY)
> 8 DEC 2019

Venez nous rendre visite dans le Hall 7 (stand 7103).

ENTRETIEN & PIÈCES: Zwaarveld 27, 9220 Hamme
SALLE D'EXPOSITION & VENTE: Zwaarveld 30C, 9220 Hamme
www.vanhaute-landbouwmachines.be



Soyez plus rapides et polyvalents en un seul passage avec PÖTTINGER

- Fauchez et andainez sans conditionner avec la NOVACAT A10 CROSS FLOW
- Chargez, transportez et déchargez sans descendre du tracteur avec une autochargeuse JUMBO
- Pressez et enrubannez avec la presse combinée IMPRESS COMBI



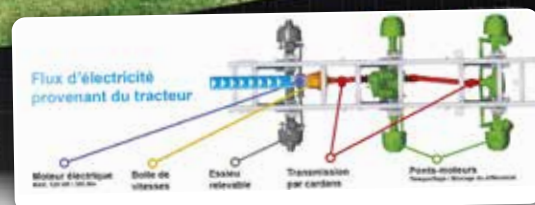
Venez nous visiter à AGRIBEX 2019
Du 3 au 8 décembre, Halle 5 – Stand 5109

Contact : info@poettinger.be, votre concessionnaire sur : www.poettinger.be

PÖTTINGER



Transmettre la puissance du tracteur via un fil



La boîte de vitesses électrique Autopowr que John Deere propose maintenant en option sur les nouveaux tracteurs 8R est la toute première transmission où l'hydraulique comme un support pour le partage de puissance est remplacé par l'électricité. Dans le même temps, ce fut l'occasion de jumeler le tracteur avec le système E-Drive de Joskin. Ce dernier est un avancement électrique sur une remorque, un système sur lequel Joskin travaille depuis plusieurs années. Au début, un générateur placé sur le relevage avant d'un tracteur John Deere permettait de fournir l'électricité nécessaire. Avec le nouvel Autopowr électrique du 8R, l'électricité est produite par le tracteur lui-même. En pratique, tout est maintenant présent pour entraîner les essieux dès que le tracteur commence à patiner. Plus le tracteur va patiner, et plus la puissance électrique transmise aux essieux de la remorque sera importante.

Texte: Peter Menten | Photos: Constructeurs

La transmission eAutoPower que John Deere propose maintenant en option sur les nouveaux tracteurs 8R est la toute première transmission à variation continue où l'utilisation de l'hydraulique est remplacé par l'électricité. L'ensemble hydraulique complet d'un moteur et d'une pompe hydrauliques a été remplacé par deux moteurs électriques. L'énergie électrique est fournie par un générateur qui est monté directement derrière le moteur. Ce générateur fournit non seulement l'énergie pour les moteurs de la transmission, mais génère aussi 100 kW pour l'entraînement des outils. Pour mettre cela en pratique, Joskin a développé un châssis trois essieux dont les deux essieux arrière MAN sont entraînés mécaniquement. Un essieu qui est entraîné développe une force de traction plus élevée, utilise la puissance disponible plus efficacement et réduit le patinage. Sur les pentes latérales, cet ensemble est également plus stable. ZF avait d'ailleurs déjà présenté une telle solution. John Deere et Joskin sont aujourd'hui les premiers à avoir mis ce concept en pratique.

Dans la pratique

L'énergie électrique est fournie par un générateur dans le tracteur. Le système répond aux normes de l'AEF (Agricultural Industry Electronics Foundation) et est donc sûr à utiliser. Depuis la prise du tracteur,

un câble d'alimentation est relié au boîtier de transmission situé à l'avant de la remorque trois essieux. Un cardan part de ce boîtier de transmission vers le deuxième essieu, qui entraîne également à son tour le troisième essieu. Le premier essieu est relevable afin d'augmenter le poids, et donc aussi la traction, sur les essieux arrière. Les essieux sont munis de différentiels, de freins adaptés et d'un système de télégonflage pour les pneus. Via les points de contrôle et l'échange de données entre le tracteur et la machine via ISOBUS (vitesse d'avancement, charge des essieux, angle de braquage, etc...), le système va réguler automatiquement la puissance que le moteur électrique transfère à la machine Joskin. Les essieux moteurs permettent de réduire le patinage, l'usure des pneus ou encore la consommation de carburant, tant sur la route que dans les champs. Un autre avantage est que si la charge - par exemple, le lisier dans le tonneau ou le fumier dans l'épandeur - se trouve davantage sur les essieux arrière de la remorque et moins sur le tracteur, les essieux de la remorque bénéficieront automatiquement de plus de puissance électrique pour la traction, en limitant ainsi le patinage. Par le passé, il y avait moins de poids sur les roues arrière du tracteur et ce dernier patinait. ●

Agribex
Palais 11 stand 305

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

ADVANTAGE SERIES

Profitez de nos prix avantageux
sur notre **fabrication en série** ...

JOSKIN
joskin.com





Le bail à ferme peut-il être déclaré non valide?

Nous notons que dans la pratique beaucoup de petits trucs sont utilisés pour mettre le bail à ferme hors jeu. Cependant, il convient d'être prudent, parce que dans de nombreux cas, le juge jugera que ces 'constructions' ne servent qu'à contourner et à échapper au bail à ferme. Un tel accord est une 'occupation par intercession'.

Qu'est-ce que cela signifie exactement et que pense le juge d'un tel accord?

Qu'est-ce qu'une 'occupation par intercession'?

Il s'agit d'un contrat ou d'un accord qui n'est pas réellement dans notre loi, mais qui a été créé par la jurisprudence. C'est la possibilité par laquelle un propriétaire a le droit de voir ses biens immobiliers utilisés par quelqu'un d'autre en prévision de donner une autre destination à son bien (par exemple en attente d'une division).

Cependant, il convient de faire bien attention parce qu'une 'occupation par intercession' ne peut pas être utilisée pour exclure le bail. Il doit donc y avoir une situation exceptionnelle pour qu'une telle occupation soit correctement autorisée et sans but d'échapper à une règle législative.

Que dit notre bail à ferme?

Dans la pratique, on remarque ces derniers temps que de nombreuses 'constructions' voient le jour, et que donc des accords 'd'occupation en intercession' sont également conclus de sorte qu'aucune application du bail à ferme ne pourrait être faite!

La loi sur le bail à ferme prévoit que s'il y a un formulaire écrit, ceux qui exploitent un bien foncier peuvent fournir la preuve de l'existence d'un bail et des conditions de bail par tous les moyens, y compris les témoins et les présomptions (art. 3.2). Cela signifie que le locataire qui exploite un bien peut démontrer qu'il y a effectivement un contrat de location et pas d'occupation par intercession!

Un exemple pratique

Charel utilise une grande prairie et a ensuite établi un document 'd'occupation par intercession' avec son propriétaire Jan. Dans ce contrat, il était clairement indiqué que la loi sur le bail à ferme ne s'applique pas, qu'aucune indemnité ne doit être versée pour l'utilisation du pâturage de la parcelle, que l'utilisateur doit immédiatement l'évacuer sur la simple demande du propriétaire et que, par conséquent aussi, il ne pourra jamais être question de droit de préemption!

A un moment donné, l'utilisateur Charel reçoit une lettre recommandée du propriétaire demandant que la prairie soit immédiatement libérée et il se réfère au contrat qu'il avait conclu avec Charel.

Charel n'est pas d'accord avec cela; il pense pouvoir s'appuyer sur l'article 3.2 de la loi sur le bail à ferme (voir ci-dessus), de sorte que l'accord d'occupation à son avis ne puisse avoir aucun effet.

Le propriétaire Jan se rend à la justice de paix et demande que l'accord d'occupation soit exécuté pour l'intercession et que Charel quitte immédiatement la parcelle, comme convenu.

Que décide le juge?

L'utilisateur Charel peut démontrer au tribunal qu'il exploite effectivement ce pâturage pour sa ferme. Il démontre être un agriculteur et être à la fois éleveur et cultiver des terres. Il est donc possible, selon le tribunal, que Charel, sur la base de l'article 3.2 ci-dessus de la loi sur le bail à ferme, démontre qu'il existe effectivement un contrat de location et qu'il peut le prouver par tous les moyens possibles.

Le tribunal estime que Charel doit démontrer qu'il a payé une location au propriétaire Jan pour l'utilisation de ce pâturage. Ce n'est pas difficile pour Charel, il cite deux témoignages. L'un de ces témoins était présent lorsque le propriétaire Jan a eu une entente orale avec Charel au sujet du prix à payer pour l'utilisation de la prairie!

Conclusion : par l'entremise de ces témoins, Charel peut prouver qu'un contrat de location a été conclu et le juge le prend également. L'accord d'occupation dans l'intercession est ainsi balayé de la table!

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**

LE PUMA FÊTE SES 10 ANS



GRATUIT*

**NOTRE PUMA FÊTE SES 10 ET EXCELLE DANS DE
NOMBREUX CHAMPS, ET BIENTÔT DANS LE VÔTRE.
POUR CETTE OCCASION SPÉCIALE, LE CVX EST À 1 €****

* Promotion d'automne sur chaque commande et sur les modèles Farmall A jusqu'au Magnum, valable jusqu'au 25 décembre 2019.

** Action valable jusqu'au 25 décembre 2019, dans la limite des stocks disponibles.

SAFEGUARD WARRANTY
3 YEARS

www.caseih.com
CASE-IH



CASE IH
AGRICULTURE
POUR CEUX QUI EXIGENT PLUS.

*LE 6 CYLINDRES LE PLUS COMPACT
ET LE PLUS ÉCONOMIQUE DU MARCHÉ !*



MODÈLE ACTION T6.160 ELECTRO COMMAND™ :
À PARTIR DE 64.950 €

ÉQUIPEMENT

- Pompe CCLS de 113L/min.
- Prise de force PTO à 3 régimes
- Phares LED
- Airco
- Siège suspendu et siège passager
- Attache-remorque avec piton à réglage rapide

LE T6 6 CYLINDRES EST AUSSI DISPONIBLE
EN MODÈLE T6.180
AVEC 3 TYPES DE TRANSMISSIONS



Votre machine en PARFAITE CONDITION à tout moment
Garantie 3 ans d'origine*



*Demandez les conditions à votre concessionnaire
Action valable jusqu'au 31 décembre 2019
Surfez sur newholland.com pour en savoir plus sur nos modèles T6

