



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX





	<i>Editorial</i>	La presse ne réfléchit pas en reprenant des communiqués.	5
	<i>Grandes cultures</i>	Chez Christian Bernard à Wanze	6
	<i>Elevage</i>	Pascal Lesplingart de Quevaucamps a décidé de passer en production biologique	10
	<i>Entreprises agricoles</i>	L'entreprise agricole Van Rooy de Vorselaar	14
	<i>Concessions</i>	Chez Servaes à Hoogstraten La spécialisation et le focus sur le service portent leurs fruits.	18
	<i>I love my agrojob</i>	Steven Dumortier est agriculteur à Breedhout.	22
	<i>Autres cultures</i>	Belchanvre mise sur la culture et la transformation du chanvre textile	24
	<i>Technique</i>	Nearly New Tractor: le test de démontage d'un tracteur moderne équipé d'une transmission à variation continue - Partie II	26
	<i>Les hommes derrière les machines</i>	Un enseignement technique axé sur la pratique au PITO de Stabroek	30
	<i>Technique</i>	Des andains aérés, sans terre ou pierres	32
	<i>Les hommes derrière les machines</i>	'Antwerpse Modelbouw Grondwerken': du terrassement et des transports sans permis de conduire, attestations ou diesel blanc.	36
	<i>Les hommes derrière les machines</i>	Rencontre avec Heinz Pöttinger: Pöttinger: de la production de montres à celle de machines agricoles	38
	<i>Les hommes derrière les machines</i>	Le nouveau Matermaco d'après son directeur Benoit Strauven	42
	<i>Technique</i>	Lemken mise sur l'intelligence.	46
	<i>Technique</i>	Krone présente la Premos. Compacter davantage encore la paille.	48
	<i>Management</i>	Tractor of the Year 2017	50
	<i>Technique</i>	L'influence du chauffeur sur les économies de carburant	52
	<i>Technique</i>	La RC-shift: passer les vitesses entièrement automatiquement et en douceur	56
	<i>Droit</i>	Disposer librement d'une parcelle louée en bail à ferme.	58



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
Christophe Daemen | 0479 33 10 48

Mise en page
Atelier Corneel | Evi Cornelissens
0485 41 77 92

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

Abonnements:
info@tractorpower.eu

Editeur responsable
Peter Menten

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

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



Belgian jury member

Ensemencement efficace



Semis plus rapidement avec u-drill

- ▶ Grande vitesse et capacité
- ▶ Facile à utiliser et à régler
- ▶ Précision de semis parfaite
- ▶ Management automatique des forrières



 **Kverneland**

www.kverneland.be



La vérité de la saison

'L'argent, c'est comme le fumier.

Il faut le distribuer pour qu'il soit profitable.'

(Francis Bacon, philosophe et homme d'état anglais, 1561-1626)

La presse ne réfléchit pas en reprenant des communiqués.

Dans le courant du mois de juillet, un bureau de communication nous informe que '40% des ménages agricoles gagnent moins de 1000 € par mois'. Pour un certain nombre de journalistes, cette info tombait à point pour se faire remarquer, et ils l'ont donc reprise au plus vite sans se poser de questions sur la probabilité de ce chiffre ou sur l'impact qu'une telle information pourrait avoir pour le secteur.

Une semaine plus tard, un article paraît dans le 'Standaard' et affirme que 15% des agriculteurs gagnent plus de 100.000 €. Cet article n'a par contre été repris par personne.

Cette manière d'informer les gens nous dérange particulièrement.

Tout d'abord, de tels chiffres sont basés sur une déclaration fiscale qui date déjà d'il y a deux ou trois ans. Ensuite, on ne nous dit pas comment on est arrivé à ce chiffre, et s'il s'agit d'un revenu net (après décompte de tous les coûts et investissements). De même, il n'y a pas de différence entre un revenu en tant qu'indépendant et celui perçu par une société (agricole). Quel citoyen belge entend se voir verser un revenu aussi élevé que possible afin de reverser la plus grande partie à l'état? En bref: des chiffres sans valeur, qui sont de plus repris dans un titre racoleur et qui font fantasmer certains.

Une deuxième réflexion à ce niveau est la valeur ajoutée de telles informations. Quel est l'intérêt d'accabler le secteur avec des chiffres négatifs? Ne serait-il pas plus intelligent d'assurer la promotion de notre secteur agricole?

Il y a de fortes chances que certains agriculteurs qui lisent ces informations négatives à propos du secteur agricole soient persuadés qu'il en est ainsi, ternissant encore un peu plus l'image du secteur. De plus, cela a pour conséquence de décourager les jeunes qui veulent se lancer dans le métier d'encore investir dans notre secteur, vu qu'il n'a plus d'avenir.

Nous avons rendu visite à Christian Bernard de Wanze qui a transformé le problème de succession en une opportunité d'installer ses trois fils à leur propre compte dans le secteur. L'éleveur Lesplingart de Quevaucamps a quant à lui choisi de passer en production bio il y a maintenant quatre ans. De son côté, l'entrepreneur de travaux agricoles Karel Van Rooy de Vorselaar s'est spécialisé dans les travaux d'entreprise pour les éleveurs, tandis que l'agent Servaes de Hoogstraten se concentre sur trois publics-cible depuis de nombreuses années: les entrepreneurs, les éleveurs laitiers et l'industrie. Belchanvre à Marloie cultive du chanvre textile et mise sur les débouchés qu'il apporte. Nous avons rendu visite au Pito de Stabroek où deux élèves nous en disent un peu plus sur les cours. Les membres de

l'Antwerpse Modelbouw Grondwerken participent à de nombreux événements pendant leurs temps libres afin de faire partager leur passion. Vous avez bien évidemment droit à la deuxième partie de l'article sur le démontage de l'Axion 920. Du côté technique, nous vous présentons un nouveau concept d'andaineur à tapis développé par RT Engineering et nous vous présentons également au travail les nouveautés présentées par Lemken et Krone lors du dernier Agritechnica. Enfin, nous vous donnons quelques conseils pour réaliser des économies de carburant, et le chauffeur est le premier à pouvoir les mettre en œuvre.

La rédaction

Dans notre deuxième éditorial, nous laissons toujours la parole à quelqu'un qui, lors de la rédaction du magazine peut, via une interview ou un développement précis, servir d'exemple pour les autres. Dans ce numéro, nous reprenons quelques citations de Benoit Strauven, qui est le CEO du Maternaco Group depuis le début de cette année.

'C'est à nous d'établir un classement des agents en fonction de leurs capacités et de leur potentiel d'avenir.'

'J'ai parfois l'impression que les différentes marques se livrent une bataille des arguments en espérant que les clients en retiennent quelques-uns.'

'J'ai remarqué que dans le monde agricole le marketing est fortement axé sur la machine. Dans d'autres secteurs, comme par exemple l'automobile, un produit reflète plus une histoire et une expérience.'

'Je voudrais encore ajouter que les réseaux d'agents continuent à évoluer. Certains agents sont de taille modeste mais ont de fortes ambitions et disposent donc d'un potentiel de croissance. Nous voulons les soutenir et leur donner tous les moyens pour réussir.' ■

Benoit Strauven,
CEO du
Maternaco Group





Damien, Benoît et Guillaume Bernard avec leurs parents.



Chez Christian Bernard à Wanze

Allier les grandes cultures au travail d'entreprise



En plus de l'arrachage de betteraves et de chicorées, la moisson reste une activité importante.



Sous la houlette de Guillaume, l'offre a été complétée par l'épandage de fumier et de compost.

L'histoire de Christian Bernard est celle de nombreuses exploitations de grandes cultures, certainement en Wallonie, qui en plus de leurs cultures ont acheté des machines afin d'effectuer des travaux d'entreprise auprès de leurs voisins. Mais l'histoire de Christian Bernard va plus loin. Comme ses trois fils étaient intéressés par le monde agricole dans le sens le plus large du terme, il s'est assuré qu'ils puissent tous trois développer une activité indépendante dans le secteur. Nous avons rencontré toute la famille début juillet par une matinée pluvieuse.

Texte et photos: Christophe Daemen

Christian Bernard est un fils d'agriculteurs. Depuis sa plus tendre enfance, il est passionné par les machines agricoles, et après ses études, il investit en 1978 dans un premier chantier d'arrachage pour les betteraves afin de travailler pour ses voisins. Un an plus tard, l'offre est complétée par l'épandage de chaux. Pendant ses temps libres, il aide également ses parents sur la ferme qu'il va ensuite reprendre. En 1980, il épouse une fille de ferme, et un an plus tard, il reprend la ferme de ses beaux-parents avec son épouse. A l'heure actuelle, la ferme compte une centaine d'hectares avec les betteraves, les chicorées, le froment, l'escourgeon et le

**Faire des affaires sans mettre de publicité, c'est
comme faire un clin d'œil à une fille dans le noir:
vous êtes le seul à savoir ce que vous faites.**

Stewart Henderson Britt, économiste américain



www.tractorpower.eu

colza comme cultures principales. De temps à autre, des terres sont également louées à des collègues-agriculteurs qui cultivent des pommes de terre. En plus de la ferme en elle-même, Christian cultive également des terres de A à Z pour les propriétaires qui le souhaitent.

Toujours aller de l'avant

Depuis ses débuts, Christian a toujours voulu aller de l'avant dans la gestion de son entreprise: 'j'ai toujours voulu réfléchir plus loin que les autres. Dans les années '90, j'ai par exemple acheté la première arracheuse intégrale Holmer en Belgique. Il y a quelques années, j'ai également investi dans la technologie gps. Au début, j'étais un peu sceptique, mais après avoir passé quelques heures au volant d'un tracteur équipé, je me suis vite rendu compte des atouts proposés par ce système, pas uniquement pour un agriculteur, mais également pour un entrepreneur. Dernièrement, nous avons investi dans la première bineuse à guidage gps et caméras embarquées. Cette machine d'avant-garde nous permet à nouveau de nous différencier de nos collègues-entrepreneurs. D'autre part, je dois souligner que ma clientèle est fidèle et qu'elle accepte de payer pour un service de qualité. Au fil des ans, j'ai un peu fait le nettoyage au niveau des clients. Nous ne voulons pas travailler partout et pour tout le monde, mais miser sur la qualité des travaux effectués. Dans ce cadre, une bonne communication avec les clients est devenue incontournable. Avec l'arrivée de mon fils Guillaume dans l'entreprise, nous nous sommes également lancés dans l'épandage de fumier et de compost, le battage de maïs et la plantation de pommes de terre.'

S'intéresser aux nouvelles évolutions

Lorsqu'on demande à Christian comment il voit l'avenir, il est d'avis que les entrepreneurs et les agriculteurs auront encore de beaux jours devant eux: 'dans le futur, le monde agricole devra de toute façon continuer à nourrir la population mondiale. Et comme cette dernière continue de grandir, notre avenir sera garanti d'une manière ou d'une autre. Nous allons sans doute devoir nous adapter pour un certain nombre de choses, mais celui qui reste ouvert au changement et voudra s'adapter pourra continuer à exister. Cette année, nous avons investi dans une nouvelle bineuse afin de travailler plus efficacement. Au cours des prochaines années, de nombreuses agrations de produits phytos vont disparaître et je pense que bientôt le désherbage mécanique regagnera en importance, sans pour autant vouloir faire du bio à tout prix. Les bineuses modernes permettent d'effectuer un désherbage mécanique dans de nombreuses cultures, qu'il s'agisse de betteraves, chicorées ou maïs, mais également de légumes comme les haricots ou les fèves des marais. Bien entendu, un guidage RTK est incontournable pour de telles applications.' En ce qui concerne le choix des machines, Christian est d'avis qu'il est à présent encore plus important qu'auparavant d'investir dans des machines de qualité: 'on ne peut pas oublier que nous travaillons avec la nature et donc parfois dans des conditions un peu moins favorables. Il faut bien réfléchir à l'utilité et la rentabilité d'une machine avant de l'acheter. Nous optons toujours pour des machines nous permettant d'augmenter nos prestations, ce qui nous permet de faire davantage sur des périodes de temps plus courtes et donc de pouvoir profiter au maximum des jours favorables pour mener le travail à bien.'





Aider les enfants à démarrer

Au fur et à mesure que les enfants ont grandi, il a semblé clair qu'ils étaient tous intéressés par le monde agricole, mais chacun à sa manière. Comme Christian et son épouse estiment que la liberté d'entreprendre est très importante, ils ont aidé leurs trois enfants dès leurs premiers pas dans la vie professionnelle, afin de pouvoir mettre sur pied et développer leur activité. Christian: 'je voulais que tout soit clair depuis le début, qu'ils trouvent leur voie et que tous les problèmes soient résolus. Ils sont tous les trois indépendants et nous avons transformé chaque problème en une opportunité. Je dois cependant ajouter que nous avons eu la chance qu'ils n'ont pas voulu faire tous les trois exactement la même chose, sinon cela aurait été un peu plus compliqué.'

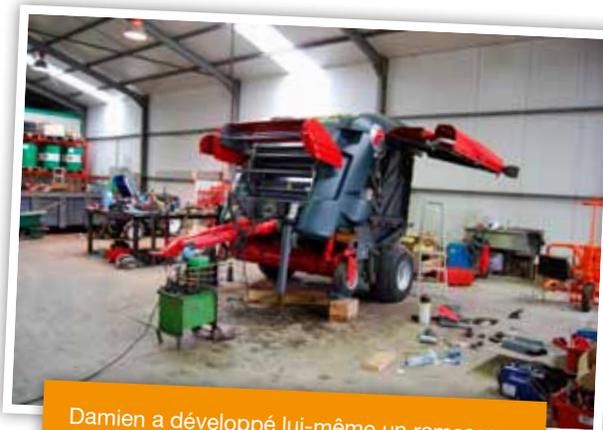
Benoît est l'aîné et après ses études, il a décidé d'investir dans une entreprise de parcs et jardins: 'dans la région, j'ai été un des premiers à tailler des haies avec un tracteur. Au fil des ans, j'ai complété mon offre avec des travaux de terrassement et l'aménagement de terrains. Ces dernières années, nous avons franchi un pas supplémentaire en mettant notre propre bureau d'études sur pied et en développant un concept d'aménagement global. Suite à la demande croissante, nous proposons par ailleurs l'aménagement bio d'espaces verts. Depuis la conception, nous tenons compte du fait que le recours aux phytos n'est pas à l'ordre du jour. Cette formule rencontre vraiment un succès et à l'avenir, nous entendons nous concentrer davantage encore sur les choses qui nous permettent de nous différencier de nos collègues-concurrents.'

Damien est le second, et il a toujours été passionné de mécanique: 'Après mes études, j'ai commencé par réparer des machines à lin pour un marchand des environs. Mais la crise dans le secteur du lin est arrivée, et je me suis vu obligé de trouver des activités complémentaires. C'est ainsi que je me suis lancé dans la vente et la réparation de machines agricoles. Je construis aussi un certain nombre de machines moi-même, comme des retourneurs d'andains, des brosses, des conteneurs... J'ai par ailleurs développé un ramasseur spécifique pour les presses à lin. L'an dernier, j'ai eu l'occasion de racheter des bâtiments existants dans la région, ce qui me permet de disposer de la place nécessaire pour élargir mes activités.'

Guillaume est le plus jeune et il a décidé de suivre la voie tracée par son père: 'j'ai toujours été passionné par les machines agricoles et il me semblait donc évident de faire du travail d'entreprise.

Entretemps, j'ai repris la moitié de l'entreprise de mon père. Depuis que je suis là, nous épandons également du fumier et du compost, de même que nous plantons des pommes de terre. Par ailleurs, j'ai également un peu adapté la gestion de l'entreprise. Mon père n'a jamais été un partisan de l'informatique, mais à présent qu'il voit tout ce que cela peut nous apporter, il est satisfait que nous ayons franchi ce pas. Nous travaillons maintenant avec le système Lea ce qui nous permet de gagner pas mal de temps et d'éviter les désagréments lors de la comptabilisation et de la facturation des travaux que nous avons effectués chez nos clients.'

Les parents concluent: 'nous sommes particulièrement fiers que nos trois enfants aient chacun trouvé leur voie et qu'ils continuent à s'entraider dans la vie de tous les jours. Si Benoît a besoin de barrières pour un travail d'aménagement de jardin, il peut en confier la réalisation à son frère et ainsi de suite. Ensemble on est plus forts, et comme chacun a la liberté de s'épanouir à son propre rythme, nous ne craignons pas pour leur avenir!' ■



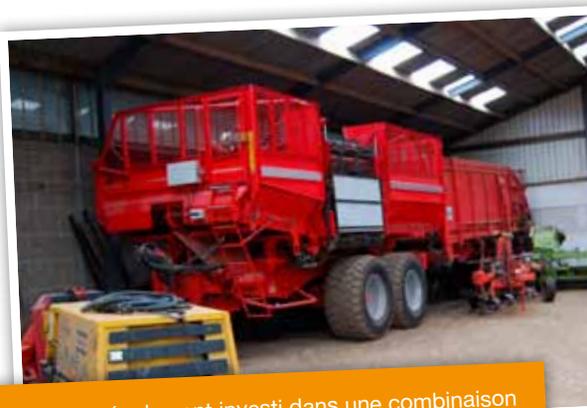
Damien a développé lui-même un ramasseur spécifique pour les presses à lin.



Dernièrement, l'entreprise a investi dans une bineuse qui fonctionne avec la combinaison du gps et de caméras.



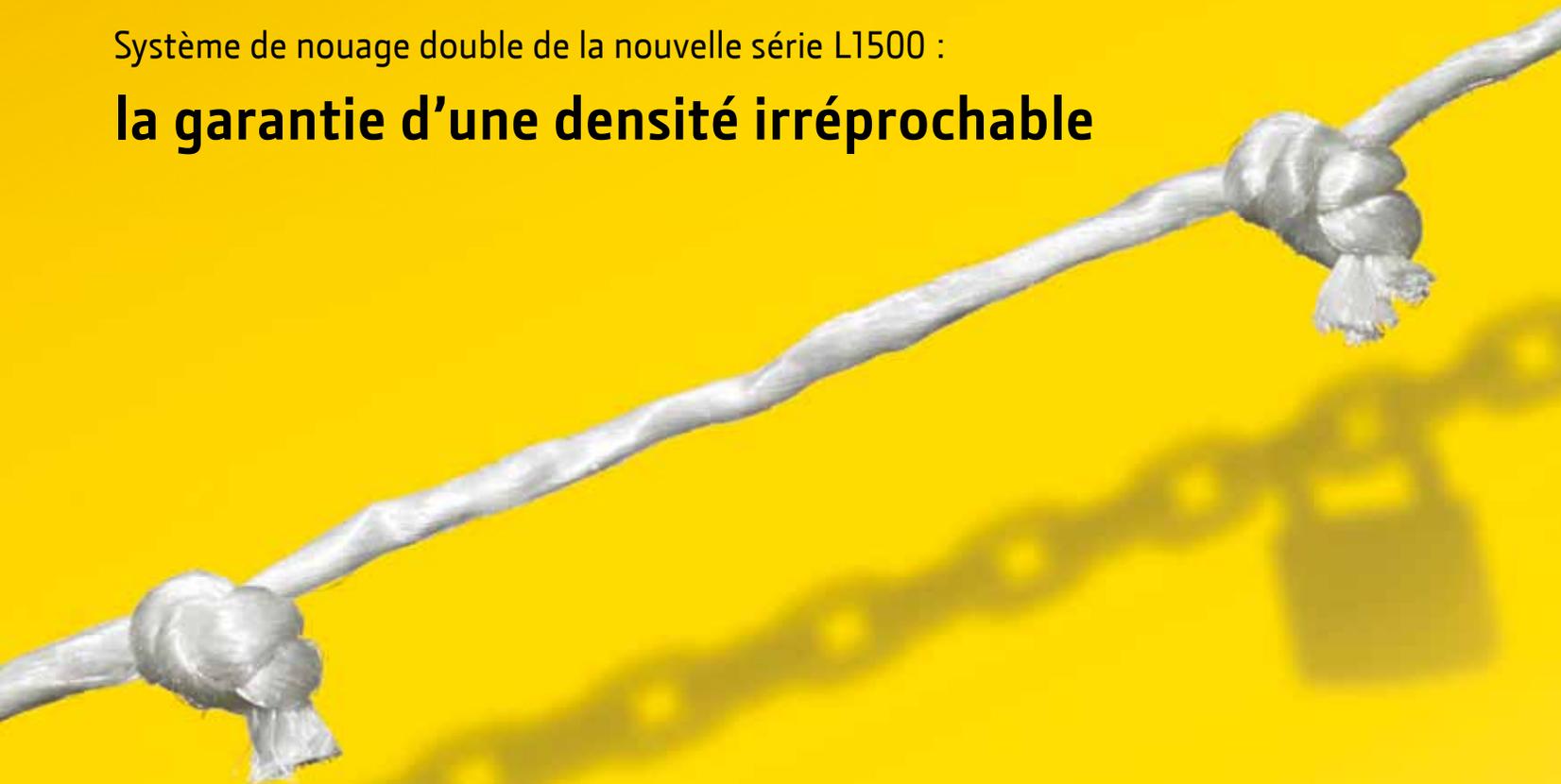
Début juillet, le colza était presque mûr.



Christian a également investi dans une combinaison spéciale pour le débardage des betteraves.

Système de nouage double de la nouvelle série L1500 :

la garantie d'une densité irréprochable



Le nouveau ventilateur à deux turbines propulse un puissant flux d'air à 200 km/h pour écarter tout débris des noueurs et ainsi maximiser leur efficacité, heure après heure et jour après jour.

Nouvelle série L1500 John Deere.
Des presses exceptionnelles pour des balles exceptionnelles.



JOHN DEERE



Cofabel
➤➤➤➤➤➤➤➤

Peperstraat 4A - 3071 Erps-Kwerps
Tél. : 02 759 40 93 - Fax. : 02 759 99 28 - E-mail : Info@cofabel.be

JohnDeere.com



Pascal Lesplingart de Quevaucamps a décidé de passer en production biologique

Il y a quatre ans, Pascal Lesplingart a décidé de faire le pas vers la production biologique. Cela faisait déjà longtemps qu'il réfléchissait à cette opportunité et il ne regrette pas d'avoir fait le pas. Pascal essaie de faire un maximum lui-même et il connaît ses limites, ce qui lui permet de garder son travail et ses investissements sous contrôle. Comme il le souligne lui-même, il reste encore une vie à côté du travail. Nous avons rencontré Pascal par une matinée ensoleillée du mois de juillet.

Texte et photos: Christophe Daemen



Pascal Lesplingart: 'en travaillant de manière autonome et en connaissant mes propres limites, je suis en mesure de travailler de façon efficace et rentable.'

Pascal Lesplingart a repris l'exploitation de ses parents en 1993. En plus de la traite de son cheptel, il cultive des céréales et du maïs dans un sol assez pierreux. A l'époque déjà, une partie des céréales sont aplaties sur l'exploitation, ce qui fait qu'il devait uniquement acheter des graines de lin à l'extérieur. Il y a sept ans, il a l'opportunité de reprendre l'exploitation d'un voisin avec lequel il travaillait déjà régulièrement pour les travaux des champs. Il ne laisse pas passer sa chance et la superficie de l'exploitation va alors doubler pour compter 64 ha à l'heure actuelle. Les vaches laitières sont logées sur l'exploitation familiale, tandis que les autres animaux sont abrités dans l'étable qu'il a reprise. Pascal: 'à la maison, je dispose de 16 ha de prairies derrière l'étable, ce qui permet aux vaches laitières de circuler librement. Sur la deuxième exploitation, située 1 km plus loin, je dispose d'un bloc de 19 ha de prairies. Les animaux restent donc la plupart du temps dehors. Ils ne demandent pas mieux et pour nous cela représente une charge de travail bien moins importante.'



Le passage au bio

Cela faisait déjà tout un temps que Pascal réfléchissait à l'opportunité de passer en bio et cette étape sera finalement franchie il y a quatre ans. Pascal: 'nous avons résolument choisi de passer en une fois au bio. Cela faisait déjà tout un temps que j'étais en contact avec des collègues bio. De plus, nous avons toujours essayé de limiter tant que possible l'utilisation des phytos auparavant, et cela faisait déjà longtemps que nous essayions de valoriser nos cultures sur l'exploitation, ce qui fait que le passage au bio ne représentait pas de changements insurmontables. Et jusqu'à présent, je dois dire que je ne regrette vraiment pas ce choix. Une fois que vous maîtrisez votre système de production, les choses ne sont pas trop compliquées. Le plus grand défi reste de s'adapter au cours des premiers mois. Comme la plupart des cultures sont valorisées sur l'exploitation, le désherbage ne représente pas un trop gros problème. Notre lait bio est collecté par la 'Laiterie des Ardennes' afin d'être valorisé au travers de la filière bio. Dans un rayon de 30 km, nous sommes 6 exploitants bio à livrer notre lait à cette laiterie, ce qui fait que la collecte est toujours assurée.'

Pousser l'autonomie le plus loin possible

A l'heure actuelle, tous les aliments utilisés pour le bétail sont produits sur l'exploitation. Pascal: 'en plus des prairies permanentes, nous récoltons du préfané sur des prairies temporaires, ce qui nous permet d'assurer la base de la ration de nos vaches. Nous essayons de travailler de la façon la plus économique possible. C'est aussi une des raisons pour lesquelles nous avons remplacé au fil du temps le maïs ensilage par un mélange de céréales (escourgeon, avoine ou triticale et pois) qui est récolté au stade immature. Je ne

confectionne plus de grands silos car ils entraînent trop de pertes. Toute la récolte est conditionnée en balles rondes qui sont ensuite enrubbannées. Pour l'herbe, cela me permet d'adapter la coupe en fonction de la croissance de l'herbe, et les vaches disposent ainsi toujours d'un fourrage de très bonne qualité. Les céréales immatures sont d'abord fauchées avant d'être pressées et enrubbannées. Sur base annuelle, j'aplatis environ 60 tonnes de froment pour mes vaches. Je dois encore juste acheter des minéraux. Depuis que nous avons cessé d'affourager du maïs, je remarque que mes vaches sont en meilleure santé, qu'elles sont moins sensibles aux maladies et qu'elles demandent donc moins d'attention, tandis que nous devons faire appel moins souvent au vétérinaire.'

'Après la récolte des céréales immatures, nous épandons du compost avant de semer une prairie temporaire. Nous produisons nous-

L'étable à front ouvert offre de la place pour 56 vaches laitières.



**Ne benne pas, ne pousse pas,
TRANSPORTE !
3 ans de garantie**

Drakkar
De 23 m³ à 60 m³

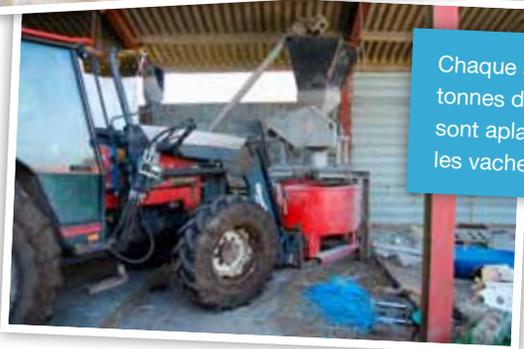
Remorque polyvalente

www.joskin.com

JOSKIN
tel : 04 377 35 45



Les vaches sont traitées dans une salle de traite 2x5.



Chaque année, 60 tonnes de froment sont aplaties pour les vaches.



Tout le fourrage de l'exploitation est conditionné en balles rondes enrubannées.



L'an dernier, Pascal a notamment acheté une nouvelle faucheuse.

mêmes notre compost sur base de notre fumier que nous faisons passer à poste fixe dans l'épandeur et dans un de nos anciens silos couloir.'

Investir de manière ciblée

Il y a quatre ans, Pascal a construit une nouvelle étable pour ses vaches laitières. Cette étable à front ouvert est dotée d'une salle de traite de 2x5 et offre de la place pour 56 vaches laitières. Pascal: 'à court terme, je ne compte pas augmenter le nombre de vaches que je détiens. Cependant, tout a été prévu afin de pouvoir allonger facilement l'étable en cas de besoin. Pour les prochaines années, le prix du lait bio est garanti, car un certain nombre d'exploitations qui viennent de faire le pas vers le bio sont en phase de conversion et ne disposent donc pas encore de la certification bio. En ce qui concerne les machines, j'essaie également de limiter tant que possible les investissements. L'an dernier, nous avons acheté un nouveau tracteur, une faucheuse, une andaineuse et une enrubanneuse. Cela peut sembler beaucoup, mais ce sont toutes des petites machines et qui sont de plus justifiées pour notre exploitation. Sur base annuelle, je fauche en effet plus de 80 ha d'herbe, et faire appel à l'entrepreneur reviendrait alors cher. Comme nous ne récoltons que de petites quantités de préfané à la fois, je suis facilement le rythme pour presser et enrubanner moi-même. La machine qui fait le plus d'heures sur mon exploitation est la herse étrille d'une largeur de travail de 6 mètres. Je l'utilise tant pour les céréales que pour les prairies. Nous avons dû apprendre à utiliser cette machine,

mais une fois que vous maîtrisez la technique, vous ne pouvez plus vous en passer.'

Grandir n'est pas une priorité

Lorsqu'on demande à Pascal comment il voit l'avenir, il est d'avis qu'il est important de pouvoir garder la main mise sur la croissance de son exploitation. Pascal: 'à côté de mon travail, je veux en effet aussi pouvoir un peu profiter de la vie. Grâce à notre organisation, la charge de travail reste acceptable. Pour affourager mes vaches, je dispose d'une dérouleuse de balles, c'est une solution simple et rapide. D'autre part, les vaches restent le plus longtemps possible en prairie. Nous essayons de réaliser un maximum de choses nous-mêmes, ce qui nous permet de faire de sérieuses économies sur les frais d'entreprise, par exemple. En travaillant le plus possible de manière autonome et en connaissant mes propres limites, je suis en mesure de travailler de façon efficace et rentable. Je voudrais également souligner que pour moi le passage à la production bio n'est pas un pas en arrière. Nous appliquons en effet de nouveau des pratiques agricoles ancestrales, tout en les mettant au goût du jour. Pour le moment, les débouchés pour les taureaux bio sont un peu moins évidents, et nous essayons donc de les écouler auprès d'un boucher local. Auparavant, on vendait beaucoup de beurre, d'oeufs mais également de petites balles de paille et de foin à des particuliers. Il y a huit ans, nous avons cessé cette activité, mais la demande reste forte, peut-être devrions-nous à nouveau faire un pas dans cette direction...'

Grâce aux grandes prairies derrière la ferme, les animaux restent la plupart du temps dehors.

"OK

Il y a d'autres fabricants,
mais la qualité du réseau
MANITOU fait la différence!"

FAEUR / 1360 THOREMBAIS
MARCHANDISE / 4480 CLERMONT/S/HUY
ETS. LECOMTE & FOSSION / 5370 HAVELANGE
ETS. BROLET / 5560 MESNIL-SAINT-BLAISE
NIX / 5840 WELCKENRAEDT
GEVAGRI / 6210 REVES
GOEDERT MANUTENTION / 6800 LIBRAMONT
HERMANN SYLVAIN / 6760 VIRTON
LOISELET & FILS / 7800 ATH
FIRMIN / 5640 METTET
DEMEULDRE GUY / 5600 ROMEDENNE
DESMET ALBERIC / 7502 ESPELECHIN

www.manitou.com - benelux@manitou-group.com



NOUVEAU :
MLT 960

 **MANITOU**


TRELLEBORG

Road Show Trelleborg 2016. Produire plus, avec moins.

LES 17 ET 18 SEPTEMBRE 2016
LORS DE LA DÉMO Q-TEAM À WAREMME



Découvrez, sur notre parcelle de démonstration, comment augmenter votre productivité tout en préservant vos sols, grâce à notre nouvelle gamme de pneumatiques VF TM1060 ProgressiveTraction™. Pour participer, inscrivez-vous dès maintenant sur www.trelleborg-roadshow.com.





Karel et Sandra: une valeur sûre depuis 25 ans dans la Campine anversoise.

L'entreprise agricole Van Rooy de Vorselaar

'Tout commence par un silo de bonne qualité!'

La commune de Vorselaar est située en Campine anversoise, une région qui est particulièrement connue pour ses exploitations laitières spécialisées. C'est ici que Karel Van Rooy se lance dans le travail d'entreprise en 1991. 'Tout commence par un silo de bonne qualité', est une expression qu'il va répéter à plusieurs reprises pendant notre entretien. On pourrait penser que cette expression vient d'un éleveur laitier, mais rien n'est moins vrai. Voici l'histoire d'un entrepreneur de travaux agricoles spécialisé dans la récolte des fourrages pour ses clients éleveurs.

Texte et photos: Ward De Keersmaecker

Des débuts à petite échelle

Il y a 25 ans, Karel a commencé à réaliser son rêve d'enfant. Aidé par sa passion pour les machines et armé d'un diplôme en mécanique, il fait alors ses premiers pas dans le domaine de l'entreprise agricole. Au début, il se lance prudemment en tant qu'indépendant à titre complémentaire. Après trois ans de travail acharné, il s'installe ensuite à temps-plein en tant qu'entrepreneur. Karel a toujours bien raisonné ses investissements et n'a jamais pris de risques financiers inconsidérés lors de l'achat de nouvelles machines. Au début, sa stratégie consistait à acheter des machines d'occasion en bon état et de les maintenir au goût du jour grâce à ses talents techniques.

Principalement pour l'élevage laitier

Karel: 'de par la nature de cette région agricole et de notre clientèle, qui se compose à 95% d'exploitations laitières, nous avons petit à petit développé une offre de services qui couvre la totalité des aspects de la production de fourrage. En commençant par l'épandage de fumier et de lisier, le travail du sol, la protection phytosanitaire, la fauche, l'andainage, le ramassage ou l'ensilage de préfané et de maïs, qui sont autant d'opérations qui font partie de notre offre de services à l'heure actuelle. La récolte des fourrages est une succession d'opérations qui ont un même but: disposer d'un bon silo. Tous les travaux doivent donc être effectués dans les règles de l'art. C'est pourquoi nous préférons confier le tassage des silos à nos meilleurs chauffeurs. Par ailleurs, je dispose également



La demande en travaux de pulvérisation progresse. Le pulvérisateur est équipé du gps et du contrôle de sections.



d'une moissonneuse compacte pour la récolte des céréales et du maïs. Cette machine est particulièrement maniable sur les petites parcelles des environs. Les quelques exploitations de grande culture de la région se concentrent principalement sur la pomme de terre et sont en général assez bien équipées en termes de machines.'

'Utiliser les machines de manière rentable reste un défi.'

La fiabilité du parc de machines et le planning

Karel entend se différencier dans le domaine de la maintenance de ses machines. 'En plus des travaux des champs, que tout le monde voit, il nous reste encore pas mal de boulot lorsque nous rentrons à la maison. Je suis très strict à ce niveau. En dehors de la saison, les machines sont entretenues et nettoyées jusque dans les moindres détails. En nettoyant, on va remarquer plus rapidement un ennui potentiel et on pourra alors intervenir de manière préventive. Cela me permet de gagner pas mal d'argent et de temps en pleine saison. Pour nettoyer les machines, je ne recours pas systématiquement pour le nettoyeur à haute pression. Je préfère utiliser un compresseur pour enlever la poussière et les saletés. L'eau et les machines ne forment en effet pas une combinaison idéale.'

'D'autre part, un bon agent est indispensable, car il n'est pas possible de tout mener à bien soi-même. A ce niveau, les softwares montés sur les machines représentent un écueil de plus en plus important.'



Récoltez nos innovations



Puma 3, automotrice 4 rangs
Démonstrations pendant Potato Europe,
Villers-St-Christophe, 14-15/09






Plus d'info: www.avr.be | T +32 (0)51 24 55 66 | E info@avr.be




'Mon épouse Sandra s'occupe de la planification des travaux. Nous essayons toujours d'insérer un jour 'de réserve', ce qui nous permet d'être réactif si les conditions météo devaient changer ou qu'une panne devait intervenir. De cette manière, il est rare que l'on doive décevoir des clients.'

La concurrence

Lorsque les Van Rooy ont débuté leur activité, une entreprise agricole venait de faire faillite dans les environs, tandis qu'un autre entrepreneur prenait sa pension. Lors des premières années, cela a ainsi permis à Karl de se faire sa place. C'est également une preuve que la concurrence est assez solide dans les environs. Karel: 'cela reste un défi de pouvoir rentabiliser les machines que nous achetons. Certainement aussi parce que nous travaillons souvent sur de petites parcelles. Une façon de mieux rentabiliser le matériel consiste à collaborer avec des collègues. Ce n'est pas évident dans notre secteur, mais je vois quand même un certain nombre d'opportunités. A l'heure actuelle, un véritable calcul du prix de revient est indispensable. Je ne suis pas intéressé de rouler pour dire que je suis occupé.'

'A l'heure actuelle, un véritable calcul du prix de revient est indispensable.'

L'avenir

Dans le secteur de l'élevage laitier où les marges bénéficiaires sont aujourd'hui plus que jamais remises en question, de nombreux



exploitants estiment que leur avenir réside dans l'augmentation de la taille de leur exploitation.

Karel: 'à l'heure actuelle, il convient de gérer au mieux tous les paramètres d'une entreprise. Je pense que dans les grandes lignes, les exploitations agricoles vont continuer à grandir, même s'il sera nécessaire de calculer à deux fois avant de prendre une décision. Je ne pense en effet pas qu'il est nécessaire de grandir à tout prix. En ce qui concerne notre entreprise, je ne la vois pas grandir de manière spectaculaire, mais je désire par contre me concentrer davantage sur des travaux de meilleure qualité et sur un calcul plus poussé de la rentabilité des travaux que nous effectuons. La période difficile que traverse le secteur du lait laisse indéniablement des traces au niveau de notre entreprise. Nous devons donc essayer de continuer à innover en essayant de trouver le meilleur équilibre entre le prix et la qualité des travaux que nous proposons à nos clients, car à l'avenir, chaque centime comptera encore plus qu'auparavant.'



L'ancienne ensileuse FR 9060 a tourné sans problèmes pendant 8 saisons. L'entretien hivernal complet qui prend chaque hiver 7 jours de travail n'y est pas étranger.



La remorque Dezeure à fond poussant et traction, un modèle unique.

'Le tassage des silos est un travail important que nous confions de préférence à nos meilleurs chauffeurs.'



Pour la récolte de l'herbe, il est nécessaire de disposer d'une capacité de travail suffisante.



Les machines sont régulièrement soufflées à l'aide d'un compresseur. ■

POWERING YOUR FUTURE

— Découvrez la nouvelle serie M7001 jusqu'a 170CV ! —



facebook

Kubota Belgium

maternaco | Z.I. Sauvenière • Rue des Praules 3A • 5030 GEMBOUX • TEL 081/62.75.00 • www.maternaco.be

DistriTECH

Tel: 04 377 35 45

www.distritech.be

Notre objectif : 100 % de clients satisfaits

JOSKIN



DistriTECH

FOURNISSEUR DE SERVICE, LE SOURIRE EN PLUS

jusqu'à **13,5% EXTRA** 11^e ESTIVALES
en septembre 2016



MONOSEM

TOUT bien RÉFLÉCHI,
pour un RÉSULTAT GARANTI



Les bâtiments actuels d'Hoogstraten datent de 1975.



Chez Servaes à Hoogstraten La spécialisation et le focus sur le service portent leurs fruits.

La concession Servaes de Hoogstraten est loin d'être une inconnue dans la province d'Anvers. Elle existe depuis 85 ans et est de ce fait la plus ancienne concession agricole de Campine du Nord. Au cours de toutes ces années, les Servaes ont toujours fait confiance à la même marque de tracteurs. Ces dernières années, l'entreprise s'est spécialisée davantage encore dans le service aux entreprises de travaux agricoles et aux éleveurs laitiers. La vente et le service pour l'industrie gagnent par ailleurs aussi en importance. La concession est gérée par Jef Servaes et son fils Tom.



Tom et Jef Servaes

Texte et photos: Christophe Daemen

Entretemps, la mécanisation agricole occupe déjà la quatrième génération chez les Servaes. Tout commence au début des années 1930, avec la distribution des premiers tracteurs équipés d'un moteur diesel. Au fil des années, ce sont les tracteurs des marques McCormick Deering, International Harvester et Case IH qui seront distribués. A l'époque, la famille Servaes a également inventé la batteuse transversale et a également fait breveter une grille de tamisage. L'entreprise avait déjà ses racines à Hoogstraten et a déménagé dans les bâtiments actuels en 1975. Jef reprend les affaires de son père en 1984, et un an plus tard la marque Claas vient compléter l'offre. Cette marque va permettre d'offrir un produit de qualité aux entrepreneurs qui déjà à l'époque, continuaient de grandir et de se spécialiser. Depuis 2010, Tom seconde son père dans l'entreprise.

L'organisation du travail

En ce qui concerne l'organisation du travail, les tâches sont bien

définies. Tom: 'avant, nous avions un commercial qui allait visiter les clients, mais depuis quelque temps, nous essayons de garder un contact encore plus proche. Mon père et moi-même faisons la même chose. Pour chaque client, nous sommes en effet la personne de contact, tant pour la vente d'une nouvelle machine, que pour résoudre un problème ou encore pour assurer les opérations d'après-vente. Bien entendu, nous n'intervenons pas nous-mêmes sur les machines, mais nous essayons de suivre les problèmes au plus près, afin de les résoudre de manière efficace. Je remarque que cette approche est par exemple très appréciée de nos clients entrepreneurs. De cette façon, nous restons très proches de nos clients, ce qui nous permet de suivre également de plus près leurs projets d'investissement. Ce sont donc autant d'atouts, même si cette approche est particulièrement lourde en pleine saison. D'un autre côté, c'est également la particularité qui fait la force de notre entreprise.'

VÄDERSTAD®

Semoirs de précision Tempo TPV
des centaines d'euros de rendement par ha!

Demandez maintenant votre démonstration de semis gratuite!

Gilet gratuit à l'achat d'un Väderstad Tempo



AG Services · Olivier van Wambeke
Tél. +32 (0)471 459 892 · www.agservices.be



Tout le monde est plein d'admiration pour les ensileuses, mais dans la vie de tous les jours, il n'est pas toujours évident de dépanner ce type de machines.



Case IH et Claas sont les deux chevaux de bataille de Servaes.

Mettre l'accent sur les entrepreneurs

Lorsqu'on demande à Jef de décrire ses clients, il cite trois publics-cible principaux: 'il y a tout d'abord les entrepreneurs. Je remarque qu'au fil du temps, nous vendons de plus en plus aux entrepreneurs. Nous nous situons dans une région où l'élevage est très important. La fauche et la récolte de l'herbe représentent de gros pics saisonniers. Les entrepreneurs veulent être bien équipés pour faire face à ces pics et ils investissent donc en conséquence. D'une manière générale, les entreprises agricoles de notre région sont également plus grandes que dans d'autres régions. Un deuxième public-cible est celui des

éleveurs laitiers. A ce niveau, les choses sont plus difficiles. Le nombre d'exploitations a baissé au cours des dernières années et la taille des exploitations restantes a augmenté. La plupart investissent moins dans des machines et font appel à un entrepreneur. Un troisième public-cible qui gagne en importance au cours des dernières années est celui de ce que j'appelle 'l'industrie'. Ce groupe comporte des entreprises occupées dans le domaine du terrassement, celui des pépinières ou encore par exemple la culture des fraises. La plupart des entrepreneurs s'orientent de plus en plus vers le domaine des travaux de démolition ou de terrassement car les saisons sont de plus



A l'heure actuelle, près de 90% des tracteurs vendus par la concession sont équipés d'une transmission à variation continue.



Un troisième public-cible qui gagne en importance au cours des dernières années est celui de ce que j'appelle 'l'industrie'.

en plus courtes et il faut donc trouver d'autres solutions pour amortir les tracteurs et les machines, tandis que le personnel peut alors rester occupé tout au long de l'année.'

La structure du réseau et la viabilité des entreprises

Comme Jef le souligne, la concurrence entre les marques est assez forte dans la province d'Anvers: 'le nombre de tracteurs vendus n'augmente pas et chaque vente compte donc plus encore que par le passé. Au sein du réseau Case IH/Steyr, nous avons la chance que la structure des agents est très bien agencée, avec un responsable par province, ainsi qu'un certain nombre de sous-agents. De cette manière, cela reste viable pour tout le monde. Il faut en effet pouvoir vendre une moyenne d'environ 30 tracteurs par an pour pouvoir être rentable, mais aussi et surtout pour pouvoir continuer à suivre l'évolution technique comme il se doit. En ce qui concerne les sous-agents, la vente est assistée par le personnel de Case IH, tandis que la partie technique, tant en ce qui concerne les réparations, les garanties ou encore la disponibilité en pièces est basée chez nous. Nous avons d'ailleurs engagé quelqu'un qui ne s'occupe que de cela. Et je dois dire que ce système donne satisfaction. Tous les partenaires ont l'opportunité de grandir à leur propre rythme et l'entente est également très cordiale au niveau de la province d'Anvers. Je dois également souligner que nous disposons d'un atout supplémentaire et non négligeable: nous travaillons en direct avec le constructeur, ce qui fait que les prix restent concurrentiels et que nous avons d'autre part également directement accès à toutes les facilités qu'il propose.'

Le personnel est une donnée importante

Ces derniers temps, le secteur agricole est confronté à un manque de personnel, certainement en ce qui concerne des profils plus spécifiques. Tom: 'jusqu'à présent, nous ne pouvons pas nous plaindre, même si nous remarquons que l'approche sociétale a fortement évolué. Auparavant, un employé restait toute sa carrière chez un même employeur alors que maintenant, la plupart du personnel veut aller voir de temps à autre si l'herbe n'est pas plus verte de l'autre côté.' Jef poursuit: 'dans notre région, et au cours des 5 à 10 dernières années, près de 25 techniciens ont quitté le secteur agricole. En peu de temps, nous avons donc perdu énormément de connaissances du métier. Et cette tendance se poursuit, notamment suite aux pics saisonniers toujours plus importants et qui ne sont pas toujours faciles

à combiner avec une vie sociale.'

Le secteur agricole a évolué et les jeunes sont devenus plus curieux. A l'heure actuelle, le plus grand défi pour une entreprise est de continuer à investir dans l'expérience et la transmission des connaissances. Tom poursuit: 'l'expérience et les connaissances sont en effet des arguments importants pour un technicien, mais il doit également pouvoir dégager de la confiance lorsqu'il se rend en dépannage chez un client. A l'heure actuelle, il faut véritablement être un technicien polyvalent et capable de tirer son plan en ce qui concerne les moteurs, l'hydraulique et la mécanique, tandis que l'électronique et les applications gps doivent également être parfaitement maîtrisées. Et c'est justement cette combinaison qui n'est pas évidente. Il en va d'ailleurs de même pour la technique sur une ensileuse, par exemple. Tout le monde est plein d'admiration pour ce type de machines, mais dans la vie de tous les jours, il n'est pas toujours évident de dépanner ce type de machines sur les champs, surtout lorsque l'entrepreneur est mis sous pression par son client parce que ce dernier craint qu'il ne se mette à pleuvoir, et ainsi de suite...'

Miser sur deux marques haut de gamme

Les Servaes ont clairement misé sur deux marques d'avant-garde: Case IH et Claas. Jef: 'nous avons des accords clairs avec ces deux marques et nous entendons continuer à rester à la pointe du progrès pour les deux. Nous avons obtenu d'ailleurs des résultats satisfaisants dans la province d'Anvers avec ces marques. Grâce à une spécialisation dans ces marques, nous pouvons de plus assurer un service de qualité. Prenons par exemple la transmission à variation continue de Case IH, qui représente pour le moment près de 90% de nos ventes de tracteurs neufs. Au fil des ans, nous avons acquis les connaissances et l'expertise nécessaires à ce niveau, ce qui nous permet d'aider les clients plus rapidement en cas de problèmes. D'autre part, et comme notre gamme est limitée, les reprises ne posent en général pas de problèmes, certainement lorsque nous reprenons des tracteurs qui ont 5 ou 6.000 heures de travail. Nous remarquons cependant qu'il est de plus en plus difficile de vendre des tracteurs avec beaucoup d'heures. Parfois, il peut être alors plus intéressant de le démonter pour avoir des pièces d'occasion, ce qui est un atout pour les agriculteurs qui ne font pas d'heures et doivent alors moins investir dans des pièces neuves et plus onéreuses. Il convient en tout cas de rester créatif et d'utiliser au mieux les atouts et les opportunités qui se présentent!' ■



PROTEGEZ CE QUI EST IMPORTANT POUR VOUS ! AVEC LA TECHNIQUE DE PROTECTION DES CULTURES LEMKEN.

Le meilleur soin pour vos cultures ? Nous nous en occupons ! Avec notre technique de pulvérisation performante et de qualité spécialement adaptée aux besoins de vos cultures. [#lemkencares](#)



Regardez la vidéo et
laissez-vous convaincre !

 **LEMKEN**
The Agrovision Company



I ♥ MY AGROJOB

A travers cette rubrique, nous rencontrons chaque fois quelqu'un d'actif dans le secteur (vendeur, technicien, magasinier, chauffeur, consultant...) qui nous donne un peu plus d'explications sur son boulot, ses motivations et la façon dont il voit les choses. Pour ce numéro, nous nous sommes rendus chez l'agriculteur Steven Dumortier de Breedhout (Halle).

Texte et Photos: Christophe Daemen



Nom: Steven Dumortier

Domicile: Breedhout

Age: 45 ans

Employeur: débuts en entreprise agricole en 1994, reprise de la ferme en 2000

Etudes: Graduat en agronomie à Melle



Steven Dumortier est agriculteur à Breedhout.

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

Steven Dumortier: 'j'exploite une ferme de grandes cultures avec le froment, les betteraves sucrières, les pommes de terre et les carottes comme cultures principales. En fonction de la saison, je suis occupé à semer, à entretenir mes cultures ou à récolter. Tout dépend bien évidemment des conditions météo et le planning peut donc vite changer, mais cela fait partie du métier. Par le passé, j'ai également arraché des betteraves en entreprise et à l'heure actuelle, je fais encore un peu de travail d'entreprises pour des collègues-agriculteurs des environs. Cela concerne principalement le semis de betteraves et de céréales, un peu de travail du sol, etc...'

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

Steven: 'j'ai toujours été attiré par le statut d'indépendant. Je dois également ajouter que j'ai hérité la passion du monde agricole de mon père. Nous sommes trois enfants à la maison et j'étais le seul qui était attiré par le métier et la ferme, et il était donc en quelque sorte logique que je devienne agriculteur.'

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

Steven: 'l'aspect le plus chouette de mon métier est incontestablement la diversité du boulot, tant au jour le jour que sur le moyen terme. En tant qu'agriculteur, il est nécessaire de se remettre constamment en question. Les techniques continuent

à évoluer et nous cultivons par exemple de manière totalement différente qu'il y a 10 ans. Et il y a de fortes chances pour que les choses évoluent à nouveau d'ici cinq ans par exemple. Je pense par exemple aux nombreuses applications gps qui existent à l'heure actuelle ou encore aux drones qui vont sans doute nous permettre d'envisager les choses sous un angle différent dans un avenir proche... cela reste en tout cas un métier très passionnant!

TP: 'Et les moins chouettes?'

Steven: 'parmi les aspects les moins chouettes, il y a certainement les incertitudes au niveau des prix et des revenus. Nous dépendons des conditions météo et du marché mondial, et nous ne pouvons rien y changer. Comme autre aspect moins chouette on peut souligner l'administration croissante et le fait de devoir être agréé pour de plus en plus de choses, comme par exemple le Global Gap, Vegaplan... Cela se traduit par davantage de travail, sans que l'on puisse obtenir une valeur ajoutée ou un meilleur prix pour nos produits, en dépit de la meilleure qualité ou sécurité alimentaire qui en découle.'

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

Steven: 'C'est une bonne question. Lorsque j'étais encore aux études, j'ai pensé un certain temps à la comptabilité ou à la fiscalité, mais je n'aurais sans doute pas pu en faire mon métier tous les jours. J'ai aussi pensé pendant un certain temps à aider

d'autres agriculteurs à remplir leurs papiers. A cette époque, ce besoin commençait à se faire ressentir, et certains en ont fait leur métier. J'aurais aussi pu devenir éducateur... mais l'appel du monde agricole a cependant été trop fort!'

TP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Steven: 'mon plus grand rêve est que l'agriculture familiale ait encore un avenir et que la prochaine génération puisse encore en vivre. J'espère que mes enfants auront encore un avenir correct, indépendamment du métier qu'ils voudront exercer et qu'ils pourront construire leur vie comme nous avons eu l'opportunité de le faire. Je pense qu'il est important de garder un esprit positif dans un avenir positif. Et cela ne vaut pas uniquement pour nous, mais également pour la société dans son ensemble, et le secteur agricole en fait indéniablement partie.'

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

Steven: 'de bien réfléchir avant de se lancer. Il est important de d'abord savoir ce que l'on veut et ce que l'on peut atteindre sur son exploitation avant de voir si les investissements sont réfléchis ou pas. Un bon planning est également très important. Cela fait déjà un petit temps que l'époque où tout était possible est révolue. De plus, la motivation est un maillon incontournable. Mais si tous ces aspects sont plus ou moins accordés, il ne faut pas hésiter à se lancer, car le secteur agricole reste vraiment un beau métier!' ■

LA MAIN DANS LA MAIN

50 ans de combinaison de semis AMAZONE



Teamwork parfait entre herse rotative et semoir

Combinaison de semis mécanique avec D9 ou AD

Exemple • Herse rotative KX, rouleau Cracker-Disc CDW, semoir superposé AD 3000 Super. Avec une largeur de 3 m:

➔ **TEAM BONUS 1.500,- €***

Combinaison de semis pneumatique avec AD-P

Exemple • Herse rotative KG, rouleau rayonneur KKW, semoir superposé AD-P 3000 Special. Avec une largeur de 3 m:

➔ **TEAM BONUS 2.250,- €****



TEAM BONUS

500 €* - 750 €**

Team bonus par mètre de travail

Remise nette à l'achat d'une nouvelle combinaison de semis mécanique* ou pneumatique** (herse rotative AMAZONE, rouleau et semoir). Valable pour toute nouvelle commande du 1/5/216 jusqu'au 30/9/2016 avec livraison en 2016. Action cumulable avec herse EXACT gratuite. Informez-vous aussi de nos actions sur tous les déchaumeurs AMAZONE. Demandez une offre chez votre revendeur officiel AMAZONE.

GO for Innovation | www.amazone.de



Belchanvre mise sur la culture et la transformation du chanvre textile

La coopérative Belchanvre est située à Marloie (Marche-en-Famenne) et a vu le jour en 2009 sous la houlette du Groupe CER (Centre d'Economie Rurale), qui est un organisme de recherche agréé par la région wallonne. Dans le cadre d'un projet Leader, la faisabilité de la culture du chanvre textile a été étudiée. A l'heure actuelle, Belchanvre cultive 350 ha de chanvre, principalement en Wallonie, et entend faire mieux connaître cette culture. Fin septembre, une nouvelle usine de transformation sera d'ailleurs inaugurée. Nous avons rencontré Jean-Noël Degeye, qui est un des responsables de ce projet.

Texte: Christophe Daemen | Photos: Christophe Daemen et Belchanvre

L'histoire de la culture du chanvre textile est faite de hauts et de bas. Par le passé, différents projets ont déjà été lancés avant d'être ensuite abandonnés. Pas par manque d'intérêt, que du contraire, mais parce que la réflexion n'avait pas été poussée assez loin en ce qui concerne les débouchés. Jean-Noël Degeye, une des chevilles ouvrières de ce projet, a vite compris qu'il était nécessaire que tout le monde pense dans le même sens afin de faire réussir ce projet. Après de nombreuses heures de recherche, de réflexion et de calculs, la coopérative démarre finalement en septembre 2012 avec 29 agriculteurs qui cultivent alors à l'époque un total de 70 ha de chanvre.

Jean-Noël Degeye: 'à l'heure actuelle, Belchanvre compte près de 80 agriculteurs-coopérants ainsi qu'une cinquantaine d'agriculteurs qui cultivent du chanvre sans être membres de la coopérative. En 2015, 450 ha ont été cultivés, contre 350 ha pour

la saison 2016. D'ici 2020, nous espérons atteindre les 1.000 ha. Il reste encore beaucoup de choses à faire pour améliorer l'efficacité de la culture et des méthodes de récolte, mais nous sommes sur la bonne voie. Suite à l'augmentation des frais de transport, il n'est par ailleurs plus envisageable de faire transformer la récolte de la coopérative en France ou aux Pays-Bas.'

Assurer la transformation

Jean-Noël poursuit: 'nous avons donc décidé de construire notre propre usine de transformation sur le site de Marloie. La culture du chanvre est confiée à Belchanvre, tandis que la transformation a été confiée à une deuxième structure, la société anonyme BE.Hemp. Nous avons voulu que les deux activités restent séparées. En créant une société anonyme, nous pouvons attirer plus facilement des investisseurs privés. La transformation va

Jean-Noël Degeye présente les débouchés: la fibre longue, le granulat et même de l'huile.



débuter fin septembre. Nous allons travailler en deux pauses sur trois lignes de transformation, ce qui confère à l'usine une capacité de transformation théorique de 700 à 800 ha sur base annuelle. Pour le moment, nous disposons déjà d'une année de stock pour la transformation. Concrètement, le chanvre est valorisé sous forme de trois produits: les fibres longues, le granulât ou chèvénotte et la poussière. En moyenne, le chanvre comporte de 30 à 35% de fibres, de 55% de granulât et de 10 à 15% de poussière. La capacité maximale de notre usine de transformation est d'environ 1.200 ha sur base annuelle. Si cela devait s'avérer nécessaire à l'avenir, on pourrait passer à un système à trois pauses, mais ce n'est pas à l'ordre du jour pour le moment. Notre but est de cultiver 1.000 ha de chanvre d'ici 2020. Cette usine représente un investissement d'un peu plus de deux millions d'euros et dans un premier temps, elle offrira du travail à six personnes à temps-plein.'

Les débouchés

Produire et transformer ne sont que les premières étapes du projet. Il faut ensuite arriver à écouler la production. Jean-Noël: 'en ce qui concerne les fibres longues, il existe différentes possibilités de débouchés. La première est l'industrie du papier. Par ailleurs, il est également possible de valoriser les fibres sous forme de matériau pour l'isolation ou en tant que composite, par exemple pour l'aménagement intérieur de voitures. Un des grands atouts du chanvre textile est son poids limité, ce qui permet de réduire le poids de composants en composite de 25 à 30%. Un troisième débouché est celui du secteur textile. Plusieurs industriels flamands ont déjà montré de l'intérêt pour cette matière. Comme les fibres longues présentent la plus grande valeur ajoutée, il est possible de les vendre plus loin, et le transport représente alors un moins grand problème. Le granulât ou chèvénotte est valorisé pour le paillage de boxes, en tant que couverture de sol pour les parterres de fleur ou encore en tant que matériau pour l'isolation, par exemple en combinaison avec d'autres produits comme de la chaux. Suite à la valeur ajoutée moins importante de ce produit, il convient de l'écouler de manière plus locale. La poussière est quant à elle valorisée sous la forme de pellets ou de briquettes, principalement pour des applications industrielles. En plus de ces débouchés, il est également possible de presser de l'huile, tandis qu'il existe d'autres pistes de valorisation, notamment dans le domaine pharmaceutique.'

La culture

Au niveau de la culture, le semis est réalisé en avril-mai sur un lit de semences préparé assez finement afin d'assurer une bonne levée. C'est une culture écologique qui ne demande pas de produits phytos. Une fois que la culture lève, elle va couvrir le sol jusqu'à la récolte, ce qui fait que les adventices n'ont pas l'occasion de se développer. En ce qui concerne les engrais, les besoins en azote restent limités entre 60 et 90 unités par hectare, soit la moitié de ce qu'un froment a par exemple besoin. Pour la récolte, on fait une différence entre la récolte de la paille, celle des graines ou la combinaison des deux. Jean-Noël: 'si la plante est récoltée dans son entièreté, on utilise une ensileuse qui a été spécialement adaptée pour faucher le chanvre textile. La fauche débute vers la mi-août, et la 'paille' sera ensuite retournée et rouie un peu comme du lin, avant d'être pressée à une teneur en humidité comprise entre 14 et 16%. En moyenne, le rendement par hectare est compris entre 6 et 9 tonnes de paille. Le chanvre est pressé en ballots rectangulaires et l'usine rachète cette paille à un prix fixe de 160 euros la tonne. Si les graines sont récoltées, la récolte ne commencera que fin septembre. Bien souvent, la paille sera alors rouie pendant l'hiver et ne sera récoltée qu'au printemps. La récolte des graines se fait principalement sur des parcelles bio, car la demande en semences bio est importante. Le rendement est d'environ une tonne de semences par hectare et ces semences bio sont rachetées 1.200 euros la tonne, pour un taux d'humidité de 9%. Comme la culture ne demande pas de produits phytos, elle est particulièrement bien adaptée dans un assolement bio. Suite à la couverture importante du sol en saison, cette culture présente également un effet de 'nettoyage' du sol, qui est un atout non négligeable. La paille est toujours conditionnée en ballots rectangulaires afin de faciliter le transport et le stockage. Les lignes de transformation de l'usine ont été spécialement adaptées afin de pouvoir travailler avec ce type de ballots.' Jean-Noël Degeye conclut: 'à partir de la fin septembre, nous allons enfin pouvoir transformer du chanvre textile. Les débouchés sont assurés pour les fibres longues, même s'il reste une marge de progression à ce niveau. D'autre part, nous devons nous assurer de pouvoir vendre la chèvénotte. Nous enregistrons des demandes pour cultiver du chanvre au Luxembourg, en Flandre et même dans le nord de la France. Notre but est de pouvoir cultiver et transformer 1.000 ha d'ici 2020 et de pouvoir ensuite optimiser les débouchés afin d'assurer la rentabilité de notre projet sur le long terme.' ■



Le chanvre est conditionné en balles rectangulaires.



Vue sur une des trois lignes de transformation de la nouvelle usine qui sera inaugurée fin septembre.



Le chanvre est fauché à l'aide d'une ensileuse automotrice spécialement adaptée.



En culture bio, la moissonneuse est souvent utilisée pour récolter les semences.



Nearly New Tractor

le test de démontage d'un tracteur moderne équipé d'une transmission à variation continue

PARTIE II



La transmission de ZF

'L'état de la transmission nous renseigne sur la vie du tracteur.'

Les transmissions à variation continue modernes sont souvent critiquées pour leur durée de vie. La technique est de plus beaucoup plus compliquée que pour celle d'une transmission powershift. Lorsque des dégâts sont constatés sur une transmission à variation continue, ils sont dans la plupart des cas à mettre à l'actif d'une erreur de commande dans le mode manuel. Mais dans quel état est cette transmission Eccom 3.0 qui équipe cet Axion 920 qui a tourné 3.500 heures?

Johannes Ziegler de ZF: 'nos transmissions ont été étudiées et testées afin de pouvoir faire sans problèmes 10.000 heures pour une utilisation moyenne. Bien entendu, la durée de vie d'une transmission dépend de ses conditions d'utilisation. Si on fait principalement des opérations de transport ou de travail lourd du sol, la différence sera marquée au niveau de ce qu'on demande des composants séparément. Mais que ce soit pour un moteur

ou pour une transmission, l'entretien et le recours aux fluides et lubrifiants corrects déterminent la durée de vie. En ce qui concerne la réparation d'une transmission à variation continue, bien souvent, il ne sert plus à grand chose d'effectuer les réparations sur une boîte qui a beaucoup d'heures, car les autres composants n'auront plus qu'une durée de vie limitée. Il faut donc souvent faire la balance entre la durée de vie, le coût de la réparation et la durée de vie restante que l'on estime.'

'Il revient au chauffeur de commander correctement la transmission. A ce niveau, il est important de ne pas rouler dans la mauvaise plage de travail, pour autant que cette dernière soit encore passée manuellement et pas automatiquement. En tant que constructeur, on nous demande de simplifier tant que possible les commandes,' souligne le responsable de ZF, 'et grâce au passage automatique des plages de travail, nous avons déjà réussi à éviter pas mal de



L'axe entrant de la transmission doit transmettre la pleine puissance du moteur.

Sur les côtés des dents, on peut voir clairement comment la denture est entraînée.



Les paquets de lamelles de l'inverseur (marche avant/arrière) ne présentent pas d'usure.





problèmes.’

Si on regarde d’abord de plus près les lamelles pour le passage de la marche avant en marche arrière, on remarque clairement les lamelles porteuses dotées d’un garnissage de cellulose et de résine* et qui reposent sur les lamelles en métal. Après 3.500 heures de travail, on ne note pas de traces d’usure anormale. Sur les lamelles en métal, on voit cependant un polissage régulier de la surface, et sur la même surface que la couche de garnissage. ‘A ce niveau, tout est en ordre,’ souligne Johannes Ziegler, ‘les lamelles sont lubrifiées de l’extérieur avec de l’huile sous pression et sont donc inusables dans la pratique. Comme les lamelles sont dans un bain d’huile, elles ne demandent pas non plus d’entretien. En marche arrière, il faut juste assurer le refroidissement nécessaire. A ce niveau, tout doit être bien agencé. Si le flux d’huile devait diminuer et que les lamelles devaient se retrouver à sec, l’ensemble pourrait être bon pour une réparation après une simple manoeuvre de marche avant-marche arrière. Cela peut par exemple arriver lorsqu’on utilise de l’huile usagée ou non-adaptée. Les ouvertures pour le passage de l’huile sont en effet très petites et la viscosité de l’huile est donc d’une importance capitale. Sur le tracteur que nous avons démonté, tout était en ordre. Les disques porteurs donnaient un aspect légèrement poli, et c’est également nécessaire car ils doivent pouvoir ‘accrocher’. Le polissage lisse était en tout cas homogène sur toute la surface des disques, ce qui indique que la lubrification a toujours été adaptée et suffisante. Si ce tracteur avait par exemple été utilisé pour des travaux au chargeur frontal, l’effet de polissage des disques aurait été beaucoup plus visible.’

**Le garnissage se compose de fibres de cellulose en combinaison avec une résine. La pulpe de fibres de cellulose est coulée dans une forme avec la résine afin de solidifier l’ensemble.*

La transmission de la puissance

Le deuxième composant qui doit pouvoir résister à une charge énorme est l’axe entrant de la transmission. Il assure la liaison

entre le moteur et la transmission et transmet la pleine puissance du moteur à la transmission. Sur ce tracteur, cela représente un couple de 1.350 Nm qui doit être transmis par cet axe. A ce niveau, il faut s’assurer qu’il n’y a pas de ‘fausses charges’, ce qui pourrait se traduire par une fuite d’huile au niveau de la transmission. Les bagues R assurent l’étanchéité entre la boîte en elle-même et l’axe entrant. Ces bagues R sont situées entre l’axe et le boîtier et se pressent contre bord, suite à la pression d’huile. A l’heure actuelle, elles sont fabriquées en matière plastique afin d’assurer une meilleure étanchéité. Lorsqu’on regarde le passage de l’axe dans la transmission, on voit clairement où étaient positionnées ces bagues. Ici également, on ne remarque pas d’usure anormale après 3.500 heures de travail. Sur l’axe entrant de la transmission on retrouve 5 arrivées d’huile afin d’assurer la lubrification et le refroidissement des paquets d’embrayage. Pour le reste, l’axe entrant est maintenu au niveau de la transmission par un roulement massif. ‘Ces roulements sont également prévus pour une durée de vie de plus de 10.000 heures,’ nous indique Johannes Ziegler.

Les planétaires et les pignons sont en bon état

Des composants très importants d’une transmission à variation continue sont les trains planétaires qui permettent de régler l’apport mécanique et hydraulique de la transmission.

Nous n’avons pas remarqué d’usure anormale sur les pignons séparément. On remarque clairement les endroits où les pignons sont en prise. De même, on voit jusqu’où ils sont en prise au niveau de la superficie polie. Cette dernière n’était pas endommagée. On remarquait cependant que les parties où les dents sont en prise sont plus ‘lisses’, et cela dès le début. Un signe d’usure serait par exemple un début d’érosion de la couche supérieure, mais ce n’était pas le cas. Si notre Axion 920 avait dû effectuer principalement du travail du sol lourd, on aurait sans doute observé davantage d’usure. Comme ce tracteur a effectué environ autant de transport que de travail du sol, les pignons sont dans cet état-là. Une maintenance régulière permet par ailleurs d’éviter pas mal de désagréments. Pour



Avant le démontage, des échantillons d’huile ont été prélevés.



L’unité hydrostatique de Bosch a été ensuite démontée et analysée par les techniciens de Claas.



une transmission à variation continue, et de manière générale, on peut dire que les travaux de transport sont mieux adaptés pour les composants de la transmission que le travail lourd du sol, même si le tracteur a également roulé avec une lourde benne de travaux publics, ce qui était le cas de cet Axion. Les charges enregistrées au niveau de la transmission pour des travaux de transport concernent des pics, par exemple lorsqu'il faut gravir une pente à charge. Ces pics de charge sont par contre observés en continu lors du travail lourd du sol avec un cultivateur ou une charrue, par exemple.

L'huile doit pouvoir supporter beaucoup

Mis à part un changement régulier d'huile et de filtre, la transmission ne demande aucun entretien. C'est une facilité pour l'utilisateur, mais cela souligne également l'énorme puissance que l'huile doit transmettre. Au total, il s'agit d'une capacité de 120 litres d'huile qui ne doit être vidangée que toutes les 2.500 heures. Il est difficile de s'imaginer tout ce que cette huile doit endurer. Ces intervalles de vidange espacés n'ont été rendus possibles que grâce à l'amélioration de la qualité de l'huile. 'Ces 20 dernières années, beaucoup de choses ont évolué en ce qui concerne le développement des lubrifiants. Nous ne devons donc plus nous attendre à une amélioration substantielle de ces lubrifiants et additifs, déjà de très bonne qualité, dans un avenir proche,' souligne le technicien de chez ZF. De ce fait, les fabricants de transmissions

sont incités à améliorer encore leur produit. La durée de vie et la durabilité de la transmission seront bien entendu des facteurs importants pour une utilisation satisfaisante dans la pratique. C'est d'ailleurs la principale priorité pour le client. Un autre point important au niveau de l'acceptation de la transmission par le client est le confort de travail et de roulage. Et cet aspect est abordé de manière plus subjective. La transmission doit travailler avec précision et toujours proposer le rapport idéal pour le travail envisagé. M. Ziegler nous indique que chez ZF, plus de la moitié du budget alloué à la recherche et au développement est consacrée à la gestion électronique et au développement de nouveaux programmes informatiques. Comme les tracteurs modernes travaillent à des régimes moteur réduits, le chauffeur est plus sensible aux bruits émis par la transmission. A ce niveau, ZF emploie des ingénieurs en acoustique qui se concentrent uniquement sur la baisse du niveau de bruit émis par les transmissions et donc indirectement à un niveau de bruit moins élevé en cabine. Lorsque la partie hydrostatique est entièrement utilisée, le niveau de bruit sera plus élevé, suite au débit hydraulique plus important. De même, tous les composants de transmission à denture droite font en général plus de bruit que les composants à denture oblique. La denture droite permet cependant de mieux transmettre la puissance. De même, suite à l'absence de forces axiales, la transmission aura alors une durée de vie plus élevée.

En résumé

Une opération sans précédent

Toutes les histoires ont une fin et après une semaine de démontage, de mesures, d'inspection et de prises de vue, tous les participants sont satisfaits. Pas uniquement suite aux impressions uniques amenées par ce projet, mais également suite aux bons résultats obtenus par l'inspection des composants. Comme nous l'avons souligné plus haut, il est presque impossible à l'heure actuelle de donner un avis fiable sur l'état intérieur d'un tracteur récent proposé en occasion. Et ce sont justement ces tracteurs qui sont souvent proposés sur le marché de l'occasion et qui représentent une alternative intéressante pour de nombreux clients qui ne veulent pas acheter du neuf. Par cette action, nous voulons

sensibiliser. Nous avons voulu montrer quels composants sont soumis à rude épreuve pour certains types de travaux. A l'heure actuelle, le problème n'est plus l'embrayage ou le joint de culasse. On parle par contre d'injecteurs, de joints, de gestion précise de l'hydraulique, etc... autant de paramètres particulièrement sensibles à l'utilisation d'huile de moindre qualité ou usagée. Ce n'était pas le cas sur l'Axion que nous avons démonté, et cela nous amène à souligner le point le plus important: la maintenance détermine la durée de vie du tracteur. Tous les composants sont prévus pour des liquides de haute qualité, qu'il s'agisse d'huile, de liquide de refroidissement ou de carburant. Même quelques gouttes de graisse pour le bras de relevage sont importantes. Acheter un tracteur d'occasion chez un agent avec la garantie du carnet d'entretien peut se révéler beaucoup plus intéressant que de vouloir épargner un peu lors de l'achat d'une occasion et de payer ensuite la différence, voir plus, en réparations.



Autant de composants dans une même pièce. Cela permet d'illustrer les prestations des techniciens qui assemblent un tracteur.



Fatigués mais satisfaits: le démontage, l'inspection et la prise de vue ont pris plus d'une semaine.

L'usure avant et à l'heure actuelle

La technologie des tracteurs n'est en rien comparable à ce qu'elle était auparavant. Lorsqu'on voulait tester un tracteur d'occasion par le passé, il suffisait de serrer le frein à main et de relâcher lentement l'embrayage. La vitesse de réaction de ce dernier donnait une idée de l'état du tracteur. Un client qui veut acheter un tracteur moderne équipé d'une transmission à variation continue va devoir effectuer une batterie de tests et devra brancher un ordinateur sur le tracteur afin d'avoir une idée de l'état de ce dernier.

Cependant, certains indicateurs d'usure restent les mêmes: l'usure des pneus en dit long sur l'utilisation du tracteur. A l'arrière, il n'est

pas rare d'oublier de graisser les bras de relevage. Des marches d'accès pliées, des leviers de contrôle en mauvais état, des tâches de rouille... en disent souvent plus long sur l'état général du tracteur que les tests décrits plus haut.

Le mieux reste encore de savoir d'où vient le tracteur. Un carnet d'entretien correctement rempli est véritablement un must lors de l'achat d'une occasion récente. Et pour le propriétaire qui amortit régulièrement ses tracteurs, c'est également une raison de bien les entretenir et de noter scrupuleusement les interventions effectuées. ■



Top Lift STAJA

ZUIDBERG

AGRI MOWER

BLB BVBA

BLB BVBA
Geinsteindestraat 1
9170 St-Pauwels

T (32) 3 776 65 29
E blb@blb-bvba.be
W www.blb-bvba.be



PROFILE PLUS

- ✓ Ventidrive : turbine à aspiration constante pour un flux régulier de paille
- ✓ 3 opérations avec 1 machine : mélanger + distribuer + pailler

PACKO
AGRI

VENTIDRIVE

Action spéciale sur une sélection de machines !
Contactez votre agent

POWER & PRECISION

www.packoagri.be

KUHN

LES MATÉRIELS PACKO AGRI SONT DISTRIBUÉS EXCLUSIVEMENT PAR UN RÉSEAU D'AGENTS SPÉCIALISÉS. COMPÉTENCE ET SERVICE À VOTRE PORTE.

YouTube Facebook



Lors de leur voyage d'études dans la Regio Emilia en Italie, ils ont notamment rendu visite à une exploitation laitière de 500 vaches.



Certaines machines, comme cette lame de nivellement, ont été construites par les élèves eux-mêmes.



L'école dispose de toutes les machines nécessaires pour l'exploitation d'une ferme ou l'entretien des espaces verts.

L'école dispose également de serres.



Un enseignement technique axé sur la pratique au PITO de Stabroek

Via le ring d'Anvers, nous roulons vers le nord, en direction du PITO de Stabroek. Du côté gauche, le port a entretemps englobé ce qui étaient les polders à l'époque. A droite, on arrive dans la commune de Stabroek, qui comporte encore de nombreuses parcelles agricoles. On y trouve également l'Institut provincial d'enseignement technique, où nous avons rencontré John van Aert afin d'en savoir un peu plus à propos de la 7e année en mécanisation agricole et horticole. Pour ce faire, nous avons donné la parole à Bert et Wim, qui vont entamer une 7e année en mécanisation à partir du mois de septembre. Cette interview a été réalisée deux jours avant le début de la session des examens de juin.

Texte et photos: Peter Menten

Cela fait 22 ans que John van Aert enseigne à Stabroek et il a également participé à la mise sur pied de la 7e année de mécanisation agricole et horticole, il y a maintenant 15 ans. John a suivi des études d'agronomie dans l'enseignement supérieur aux Pays-Bas et reste encore actif dans le secteur. Il est d'ailleurs arrivé dans le monde de l'enseignement via la pratique. Il donne les cours de mécanisation agricole et de techniques générales. Le département agricole et horticole du PITO est en fait une petite exploitation agricole qui est gérée au jour le jour par quelqu'un de la province. Pendant l'année scolaire, les enseignants et leurs étudiants s'occupent des animaux et des cultures. Avec 1.350 élèves et environ 200 enseignants, le PITO est loin d'être une petite école.

Les stages et l'expérience pratique

Chaque vendredi, les étudiants suivent une journée de stage, et juste avant les vacances de Pâques, ils suivent également un stage de 3 semaines à temps-plein dans la même entreprise. De cette façon, ils ont l'occasion d'accumuler suffisamment d'expérience pratique et de rester les deux pieds sur terre. En cours d'année, les élèves de la 7e année de Mécanisation agricole et horticole participent à des voyages d'étude, visitent

des salons, etc... afin de faire le lien entre les matières apprises à l'école et la pratique, mais également de voir comment les choses se déroulent dans la vie réelle. Les élèves réparent également des machines pour le compte du Vrieselhof, un domaine des environs qui appartient à la province. Comme la 7e année est un petit groupe d'une dizaine de personnes, le contact entre les élèves entre eux et les enseignants est assez proche. Les voyages d'études qu'ils organisent se font souvent en minibus. Cela leur a déjà par exemple permis de visiter la Regio Emilia en Italie, Mannheim en Allemagne, Le Mans en France, le Danemark, etc...

Les machines

L'exploitation agricole de l'école compte 9 tracteurs de tous les âges. D'autre part, le parc de machines est assez complet avec toute une gamme de machines agricoles, une mini-pelle... en bref, toutes les machines que l'on pourrait avoir besoin au sein d'une exploitation agricole ou d'une entreprise de jardin moderne. Certaines machines ont même été construites par les élèves. L'école fait cependant appel à un entrepreneur agricole pour la réalisation de certains grands travaux, comme par exemple l'épandage de lisier.

GreenTechPower: 'Trouvez-vous facilement des machines et des technologies modernes? Comment se passe la collaboration avec le monde des entreprises à ce niveau?'

John van Aert: 'en ce qui concerne le budget pour l'achat de machines et de matériel, l'école dépend de la province d'Anvers. Cela offre d'une part des possibilités, mais a pour désagrément que les décisions peuvent parfois prendre beaucoup de temps, certainement lorsqu'elles concernent des investissements plus importants. Il convient donc de rentrer son dossier à temps. La collaboration avec les agents en machines est un peu plus compliquée, car nous ne voulons désavantager personne. Nous n'avons pas encore essayé de collaborer avec les importateurs en ce qui concerne les échanges de machines, mais nous sommes cependant ouverts à cette éventualité.'

GTP: 'Avez-vous une idée d'où proviennent les étudiants qui suivent une 7e année chez vous et des débouchés professionnels qu'ils trouvent ensuite?'

John: 'les étudiants qui suivent une 7e année de mécanisation agricole et horticole viennent de diverses formations techniques et professionnelles. Pour la prochaine année académique, deux étudiants viennent de l'enseignement professionnel agricole, quelques-uns d'une formation en mécanique ou en soudure, et les autres proviennent d'autres écoles. Chaque année, la 7e accueille un groupe d'une dizaine d'élèves.'

Il y a une quinzaine d'années, un des buts de cette 7e année était de former des chauffeurs pour les entrepreneurs et de les doter d'un large bagage technique. A présent, il s'avère que de nombreux diplômés trouvent un boulot technique, parfois même en dehors du secteur. Un certain nombre d'entre eux trouvent également un emploi chez leur maître de stage.

John: 'de nombreux étudiants issus de l'enseignement professionnel sont attirés par une 7e année car ils se voient alors décerner un diplôme officiel en lieu et place d'une attestation.'

Pourquoi une 7e année?

Bert et Wim sont deux fils d'agriculteurs et leurs parents exploitent une ferme laitière. Ils ont terminé leur 6e secondaire en agriculture et ils ont décidé de suivre une 7e année de spécialisation en mécanisation agricole et horticole à partir du mois de septembre.

Bert & Wim: 'nous savions déjà depuis un certain temps que nous voulions faire une 7e année. De ce fait, et en plus de la formation intéressante et pratique, nous disposons d'un véritable diplôme. Sur une exploitation agricole moderne, il est de plus nécessaire de disposer d'un minimum de connaissances techniques.'



L'enseignant John complète: 'les étudiants viennent d'un peu partout. Nous avons même eu un jour une fille qui a suivi cette formation alors qu'au départ elle ne connaissait le monde agricole que de loin. Le but n'est pas tellement de former des agriculteurs, mais bien des personnes multifonctionnelles, capables de se débrouiller dans beaucoup de domaines.'

Quels cours sont au programme de cette 7e année?

En plus de 12 heures de connaissances générales, la grille horaire est complétée par 15 heures de cours techniques et 8 heures de stage par semaine.

Au cours de cette 7e année, l'accent est mis sur l'aspect technique et agricole, et en fin d'année les étudiants doivent maîtriser le fonctionnement des différents moteurs et les applications utilisées au niveau des machines.

Pour ces élèves, la commande, le réglage, le contrôle, l'entretien et la réparation de machines agricoles et horticoles ne doit plus avoir de secrets. Au cours de cette année, les étudiants travaillent sur des véhicules agricoles, des machines à traire, des moyens de transport, des machines de terrassement ou encore de travail du sol. Par ailleurs, des matières comme la conduite d'un tracteur, le travail avec des machines de travail du sol ou de protection des cultures, l'hydraulique, la pneumatique, les moteurs essence et diesel ou encore les connexions électriques sont abordées en long et en large. ■



Des andains aérés, sans terre ou pierres

D'après les professionnels qui ont testé l'andaineur à tapis Respiro du constructeur autrichien RT Engineering dans la pratique, cette machine a un fort potentiel. C'est également confirmé par nos premières expériences pratiques. Le Respiro présente une manière révolutionnaire d'andainer, tout en ayant supprimé les faiblesses présentes sur d'autres modèles semblables présentés précédemment. Texte: Peter Menten | Photos: Johannes Paar

Respiro: tout et tout le monde peut de nouveau respirer.

Faire à nouveau respirer le fourrage, la machine, l'homme et l'animal est la philosophie qui se cache derrière l'andaineur à tapis Respiro. Le fourrage est déposé de façon aérée, même si plusieurs andains sont rassemblés. La machine qui suit – ensileuse, autochargeuse ou presse – aura moins de mal car l'andain aéré sera repris plus facilement et de manière plus régulière. De son côté, le chauffeur est plus décontracté car il travaille plus confortablement, peu faire davantage en moins de temps et est de plus à même d'épargner

pas mal d'argent en ce qui concerne l'efficacité du cycle de récolte, de la fauche à la distribution du fourrage aux animaux. Ces derniers peuvent respirer car ils ne doivent plus se soucier de la présence de terre ou de pierres dans le fourrage, ils peuvent uniquement se concentrer sur la production de lait.



L'andain aéré permet de diminuer la consommation de carburant de l'ensileuse, de la presse ou de l'autochargeuse.



Deux modèles

Pour l'introduction de cette technique d'andainage Respiro, le constructeur propose dans un premier temps deux modèles montés sur le relevage avant du tracteur. Nous avons attelé le Respiro R3 compact à un Fendt 312. L'entraînement hydraulique du ramasseur, du rotor et du tapis de transport demande un distributeur double effet ou un distributeur simple effet avec retour libre. Afin de pouvoir travailler facilement en toutes circonstances, il est nécessaire de disposer d'un débit compris entre 30 et 50 litres par minute. Un deuxième distributeur simple effet est nécessaire pour relever le rotor. La version compacte ne dispose pas de ressorts d'allègement pour 'porter' la machine, ce dispositif est réservé aux modèles Profi. Le tracteur Fendt était équipé d'un dispositif d'allègement électronique du relevage avant, qui permet d'adapter en continu la pression exercée sur le sol par l'outil en fonction des conditions rencontrées, même en roulant. En dépit du poids non négligeable de la machine (960 kg), ce dispositif permet également d'andainer dans des prairies marécageuses, sans risquer d'endommager l'herbe. Le modèle Profi avec ressorts d'allègement intégrés pèse environ 240 kg de plus et est plus long de 30 cm. Sur un terrain plat, une puissance tracteur de 80 ch suffit. Sur les pentes, il est également conseillé de monter un contre-poids sur le relevage arrière.

Les atouts du Respiro

Le Respiro se distingue des systèmes similaires de Kuhn et de ROC en trois points: le ramasseur a un diamètre beaucoup moins important, il est élastique et il peut donc bouger en fonction de la forme du sol et le fourrage ramassé et guidé au-dessus du ramasseur à l'aide d'un rotor. Ce dernier tourne plus vite que le ramasseur, ce qui permet de transporter activement le fourrage en direction du tapis de transport. Même en présence d'herbe courte ou de foin on n'enregistre pas d'amoncellement de fourrage devant le ramasseur. Les dents non-guidées ramassent proprement le fourrage. Des peignes en plastique le séparent ensuite des dents. Suite à la forme du ramasseur, le positionnement de l'axe d'entraînement et la légère courbe au bout des dents, le fourrage n'est pas tiré en direction du ramasseur. D'après nos chauffeurs, aucun problème n'a été rencontré à ce niveau sur la version prototype. Le rotor est monté sur une boule d'azote, ce qui lui

permet en principe de travailler de façon flottante. En travaillant à vitesse élevée dans la paille par exemple, il est possible de le régler à une certaine hauteur. De même, il peut être bloqué pour les transports sur route. Si un bourrage devait se produire, il suffit de le relever hydrauliquement. Le tapis de transport a une largeur de 70 cm et permet de déposer le fourrage à gauche ou à droite. Sur le modèle Profi, le constructeur propose un tapis d'une largeur de 1 mètre en option. La vitesse du tapis, le sens de rotation et la position du rotor peuvent être réglés depuis la cabine grâce à un boîtier spécial.

Moins de salissement et de terre

Nos trois chauffeurs de test, deux agriculteurs et un entrepreneur, étaient du même avis après avoir andainé quelques hectares avec le Respiro: 'la machine andaine tout type de fourrage en limitant les pertes et le salissement, indépendamment du fait que le sol soit parfaitement plane ou que l'on travaille dans une ancienne prairie.' De ce fait, la vision du concepteur du Respiro est exaucée: une adaptation précise au sol, les dents du ramasseur n'entrent presque pas en contact avec le sol et le fourrage n'est pas aplati par le tracteur.

Le bon suivi du sol est assuré par la suspension pendulaire de l'andaineur et du ramasseur flexible. La hauteur de ramassage des dents du ramasseur se règle à l'aide du troisième point. Quatre patins rotatifs placés en-dessous du ramasseur assurent un guidage actif de la hauteur de ramassage. Grâce au système d'allègement de la machine, le gazon n'est pas endommagé, même lorsqu'on travaille dans des prairies plus humides. Grâce à l'attelage frontal, on ne va de plus pas aplatir le fourrage. Comme le fourrage est immédiatement soulevé du sol par les dents du ramasseur au lieu d'être traîné sur une certaine distance comme sur un andaineur rotatif, le fourrage reste propre, même si l'andain est repris plusieurs fois ou que plusieurs andains sont rassemblés en un grand andain.

Un andain flexible et aéré

Le tapis de la machine permet de déposer l'andain à gauche ou à droite. Lorsque les quantités de fourrage sont limitées, il est possible d'andainer de grandes largeurs en un seul andain, ce qui permet d'augmenter sérieusement le rendement d'une ensileuse



L'andaineur à tapis:

- 1 Le tapis
- 2 Le patin
- 3 Le ramasseur
- 4 Le rouleau tasseur (option)
- 5 Le rotor d'alimentation
- 6 Le vérin pour la suspension et le relevage du rotor



par exemple. 'En moyenne, une ensileuse a une capacité plus élevée que l'andain qu'un andaineur à quatre rotors permet de former. Avec le Respiro, il est possible de rassembler 20 mètres de foin ou plus en un seul andain. Cela permet d'augmenter la capacité de l'ensileuse de plus de 25% sur des parcelles de taille moyenne', souligne l'entrepreneur qui a testé la machine. 'De plus, les machines lourdes font moins d'allers-retours sur la parcelle et réalisent moins de manoeuvres en bout de ligne.' Beaucoup de compliments également pour la dépose aérée de l'andain. Le foin est toujours aéré, même si de plus grandes quantités sont andainées. Pas de bourrages non plus lors du travail dans des courbes. Le ramassage ultérieur, que ce soit à l'ensileuse, à l'autochargeuse ou à la presse, se fera de manière plus détendue que lorsque l'andain est formé par un andaineur rotatif. Nous avons d'ailleurs testé les deux systèmes l'un à côté de l'autre sur les mêmes parcelles. Si on dépose l'andain à l'intérieur dans un tournant, on roulera légèrement dessus avec les roues du tracteur. En présence de grandes quantités de foin, l'andain sera parfois trop volumineux et trop aéré, ce qui fait qu'il devient alors trop grand pour la machine qui suit. Lorsqu'on stoppe le tapis de transport, il est possible de ramasser, de rassembler et de redéposer ensuite de petites quantités de foin à gauche ou à droite de la machine. De cette façon, il est possible d'éviter les chevauchements entre deux andains sur les bords des parcelles. 'Travailler avec le Respiro demande un temps d'adaptation et exige davantage d'attention qu'un andaineur classique. Mais celui qui s'habitue à cette machine ne voudra ensuite plus travailler avec un andaineur traditionnel', était l'avis de notre équipe de testeurs.

Les coûts et les prestations

Le Respiro permet clairement de rouler plus vite qu'avec un andaineur classique. En présence de grandes quantités de foin ou si on veut déplacer des andains, il faudra adapter sa vitesse afin d'éviter les bourrages. La vitesse d'avancement est également déterminée par l'état du sol. Le foin peut être ramassé à une vitesse de 20 km/h et plus, sans impuretés. 'Sur des parcelles de forme inégale et de petite superficie, le Respiro a environ la même capacité qu'un andaineur à double rotor. Sur les grandes parcelles, il atteint environ 80% de la capacité de ce même andaineur à double rotor,' estiment ceux qui ont testé la machine.

La technique Respiro telle que nous l'avons décrite convainc tous ceux qui l'ont testée dans la pratique. Pour le moment, le prix reste encore un désavantage. Il faut en effet compter 22.500 € pour le modèle Compact et 26.940 € pour la version Profi avec un tapis d'une largeur de 1 mètre. Cependant, celui qui est convaincu par les possibilités de cette technique et qui la regarde comme un tout ne voudra plus d'une autre machine.

De plus grandes largeurs de travail sont en développement

Dans la pratique, la demande en machines de plus grande largeur est assez importante. Thomas Reiter, qui a occupé une fonction d'envergure pendant 15 ans chez Pöttinger, est le propriétaire de RT Engineering, qui a développé le Respiro: 'nous avons déjà effectué des tests avec un prototype composé de deux andaineurs à tapis montés sur un châssis traîné derrière le tracteur, en combinaison avec un modèle avant. Les deux andaineurs arrières travaillent sur une largeur de 9 mètres. Avec le concept que nous proposons, il est possible de travailler sur des largeurs encore plus importantes. Nous sommes occupés à tester ces versions afin de savoir quelles versions seront ensuite commercialisées.'



Le Respiro permet également d'andainer des prairies humides sans salir pour autant le foin.

Une lucarne montée de chaque côté de la machine permet de garder une bonne visibilité sur le tapis.



Le boîtier de commande du rotor et du sens de rotation et de la vitesse du tapis.

Les dents sont réparties sur six rangées et sont fixées par six. Les dents se remplacent très rapidement. Comme les dents reposent sur le support en plastique, le ressort ne doit pas absorber la charge et les dents ont donc peu de chances de se briser. Les dents ne grattent pas le sol, ce qui permet aussi d'améliorer leur durée de vie.

En résumé

L'andaineur Respiro permet clairement d'améliorer la qualité du fourrage récolté. Le ramasseur spécial permet de soulever le fourrage directement du sol sans pertes et laisse de plus la terre et les pierres en place. En présence de petites quantités de fourrage, il est possible de ramener de grandes largeurs en un seul andain, ce qui permet d'améliorer la capacité de l'ensileuse, de la presse ou de l'autochargeuse qui devrait faire moins d'allers-retours sur la parcelle. L'andain est

toujours bien aéré, ce qui permet d'améliorer la capacité des machines de récolte qui suivent. Il reste à voir si le Respiro pourra s'imposer comme alternative face à l'andaineur rotatif ou réussira à détrôner cette technique après des dizaines d'années d'utilisation. Cela dépendra en grande partie du nombre d'exploitants prêts à déboursier davantage d'argent pour ce système innovant, en lieu et place d'un andaineur classique et meilleur marché.

Modèles Respiro proposés pour le moment

	Respiro 3 Compact	Respiro 3 Profi
Ramasseur	Elastique, non-guidé, 6 rangées de dents, système de fixation innovant pour les dents, peignes en plastique	
Largeur de travail	3 m	3 m
Rotor	Relevage hydraulique, guide le flux de fourrage	
Largeur du tapis	70 cm	70 ou 100 cm
Entraînement	Hydraulique (30 à max. 60 l/min)	
Hydraulique nécessaire	1 x simple effet et 1 x double effet	
Attelage 3 points	Pas d'allègement de la machine	Allègement intégré
Longueur x largeur x hauteur	1792 x 2997 x 1300 mm	2200 x 2997 x 1350 mm
Poids	960 kg	1200 kg
Prix catalogue (tva comprise)	22.500 € *	26.940 € **

* Ressorts en option

**sans rouleau tasseur et éclairage



Les patins permettent de faire 'glisser' la machine sur le sol. ■



La bande transporteuse et le crible: leur construction a demandé 4 années de travail en soirée.



En fonction de son équipement, un camion peut vite coûter 5.000 euros. Si vous voulez le construire, il faudra compter deux ans de travail en soirée.

‘Antwerpse Modelbouw Grondwerken’: du terrassement et des transports sans permis de conduire, attestations ou diesel blanc.

Lorsque les autres profitent d’une journée de repos, les membres d’AMG (ou Antwerpse Modelbouw Grondwerken) sont sur la brèche. Lorsque les autres travaillent, ils sont également occupés et après leurs heures, ils entretiennent ou améliorent leurs machines. Leur passion occupe tous leurs temps libres. La quinzaine de membres est souvent en action lors de différents salons ou événements dans le pays. Et ils partagent tous la même passion pour les grandes machines, en n’oubliant pas le souci du détail.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten & AMG

Nous avons rencontré les membres d’AMG début juillet à Wieze, non loin d’Alost, où se tenait un événement de camions, Power on Wheels. Entre les opérations de montage du stand, une heure avant l’ouverture du salon, Bart Buytaert nous explique l’historique d’AMG. Entretemps, Geert s’affaire à réviser la bande transporteuse et la grue attend de pouvoir remplir le crible.

Les débuts du club AMG

Bart: ‘il y a 14 ans, j’ai acheté le premier camion de mon oncle, qui était déjà occupé depuis pas mal d’années avec des miniatures. J’ai joué avec ce camion pendant deux ans, et c’est ainsi que je suis entré en contact avec Kmyca, le club royal des miniatures d’Edegem. Ce club s’intéressait principalement aux trains et aux bateaux, mais cela m’a permis de mieux organiser mon hobby.’ La seconde étape a consisté à construire un nouveau camion, qui a bien vite été suivi par un second. Bart: ‘en 2010, 15 personnes de ce club qui s’occupaient davantage de terrassement ont alors décidé de se regrouper sous l’appellation AMG. Nous nous concentrons principalement sur les travaux de démolition et de terrassement, ainsi que les camions tout-terrains. Six ans plus tard, nous sommes un club à part entière et nous participons à une vingtaine d’événements du secteur: Truck & Transport au Heysel, des événements sur le circuit de Zolder, Matexpo, Power on Wheels à Wieze, etc... Parmi les 15 membres du club, on trouve des chauffeurs de

camion, un cuisinier, un plombier, des agriculteurs, un vendeur d’électro-ménager... en bref toute une série de professionnels dont on a besoin pour que la flotte de machines tourne. Bart et Geert sont les deux secrétaires du club. Bart s’occupe principalement des salons, tandis que Geert est l’homme de la fine mécanique. Bart: ‘nous sommes encore à la recherche de nouveaux salons et événements car nous aimons faire découvrir notre hobby aux autres.’

TractorPower: ‘Comment financez-vous ce hobby?’

Bart: ‘lorsque nous allons ‘rouler’, nous demandons un montant sur base volontaire à l’organisateur de l’événement. C’est notre première source de revenus. La remorque qui nous permet de transporter nos modèles et notre matériel est payée par les sponsors. Le sponsor principal est MAN trucks. Les machines en elles-mêmes appartiennent aux membres et sont également entretenues ou transformées par ces derniers. Le matériel dont les membres ont besoin pour construire par exemple leur infrastructure est acheté en commun, tandis que les heures de travail ne sont bien évidemment pas comptabilisées.’

Construire et rouler

Toutes les machines et camions sont en principe réalisés en aluminium. Un camion dispose d’une transmission, d’une boîte de transfert, d’un blocage de différentiel et peut être entraîné en 6x6 ou



Geert s'affaire à réviser la bande transporteuse.



Ce dimanche-là, 9 des 15 membres étaient présents. Bart Buytaert est le quatrième en partant de la droite.



Le souci du détail: le sable est d'abord humidifié avant de faire travailler les pelleteuses.



Le travail de précision ne leur fait pas peur. On voit ici la Liebherr 944 au travail.

Comme les vrais...

Les caractéristiques techniques de cette grue sur chenilles Liebherr 944

- Une telle machine du manufacturier THS dispose dans les grandes lignes des caractéristiques techniques suivantes:

Entraînement

- Solides chaînes à trois pas en acier spécial.
- L'entraînement des chenilles fait appel à deux moteurs industriels à commande séparée et dotés d'un entraînement planétaire.
- Moteur de giration à entraînement planétaire.

Châssis

- La partie inférieure du châssis est réalisée en laiton et en acier, avec des composants fraisés suivant la technique CNC.
- La version démolition est équipée d'un châssis de type démolition à réglage manuel, ainsi que d'une protection de cabine.
- Tourelle en acier et à doubles roulements, avec pignon intérieur et dispositif de rotation en continu intégré et à commande électrique.
- La partie supérieure est recouverte de

polyuréthane.

- La flèche est réalisée en aluminium, PVC dur et pertinax, est l'ensemble et spécialement collé en couches et vissé.
- Le châssis qui abrite le bras est en acier, le godet est en laitier et les dents en acier forgé.
- Un changement mécanique rapide des outils est prévu de série, de même que deux branchements hydrauliques.

Hydraulique

- Pompe hydraulique industrielle de Jung Fluidtechnik, pression de travail de 20 bar ou 24 bar pour la version 'démolition'.
- Distributeurs hydrauliques servocommandés
- A plusieurs endroits, des vérins étanches et démontables dotés de plus d'attaches forgées.
- Réservoir hydraulique de grand volume et conduite interne spéciale afin de pouvoir débiter de l'huile même quand la machine est de travers.

Electronique

- Réglages de la vitesse avec réglage fin de l'entraînement des chenilles et de la rotation de la tourelle.
- Eclairage de série avec trois phares LED.
- Tension de service de 12 volts, batterie de 4500 mAh

en 8x8. Semaine après semaine, les membres se rendent sur des salons, car ils n'ont pas uniquement la passion de l'aluminium, mais également celles des contacts sociaux liés à leur centre d'intérêt. Bart: 'chaque année, nous nous rendons au salon international des miniatures de Dortmund, où nous achetons notre matériel et les pièces. Dans notre secteur, les marques comme Scale Art, Prema-com et THS appartiennent au top. Pour ce genre de choses, l'Allemagne est une véritable Mecque. Lors d'un tel salon de nombreux camions et machines changent de propriétaire, tant pour le matériel

neuf que pour l'occasion.'

Geert est plombier et cela fait à présent près de 20 ans qu'il est obsédé par les miniatures. Il a été un des premiers à s'occuper de véhicules téléguidés. C'est donc lui qui a le plus d'expérience et qui est l'homme à tout faire du club. En tant que plombier, il est amené à travailler avec différents matériaux, ce qui lui sert bien évidemment pour son hobby.

Marcel est le membre le plus ancien, Sam est quant à lui membre depuis deux ans. ■

Rencontre avec Heinz Pöttinger

Pöttinger: de la production de montres à celle de machines agricoles



Fin juin, nous nous sommes rendus quelques jours en Autriche, non pas pour faire du ski ou aller promener dans les montagnes, mais bien pour visiter le siège social de Pöttinger et rencontrer Heinz Pöttinger, le gérant et propriétaire à 50% de l'entreprise du même nom. Avant de le rencontrer, nous avons eu l'occasion de visiter l'usine et nous avons été impressionnés par l'étendue de cette dernière ainsi que par l'attention que Pöttinger porte aux moindres petits détails.

Interview: Peter Menten & Christophe Daemen | Photos: Peter Menten

Construire pour l'avenir

Pas moyen de passer à côté lorsqu'on se rend à l'usine: le site de Grieskirchen se révèle trop petit et cette année, l'usine est en partie reconstruite et agrandie. Tandis que la production suit son cours, la construction du nouveau bâtiment se poursuit. Une partie du magasin a été déplacée temporairement un peu plus loin. Auparavant, les centres de production de Bernburg (Allemagne) et Vodnany (Tchéquie) avaient déjà été agrandis et équipés suivant les dernières technologies de production.

Faire de l'avenir une opportunité

Avant de débiter l'interview, nous pensions rencontrer quelqu'un de distant et coincé dans son costume, mais rien n'est moins vrai. Heinz Pöttinger dirige une société qui est très respectueuse des traditions mais est en même temps ouverte aux techniques modernes: il s'appuie à 100% sur ses valeurs de base, mais rien ne l'empêche d'écouter ce que les autres lui proposent. L'ambiance était chaleureuse et aucune question n'a été évitée. Heinz Pöttinger a de plus un sérieux sens de l'humour, ce qui permet de combiner l'utile à l'agréable. Depuis quelques mois, Klaus Pöttinger, le frère, le technicien du tandem et le dirigeant avec son frère Heinz n'assure plus la gestion journalière de la société, afin de libérer du temps pour se concentrer sur sa deuxième passion, la technologie de l'environnement. Il a été remplacé par trois managers qui se répartissent les tâches dans le cadre de la croissance continue de l'entreprise.

Nous nous sommes entretenus avec Heinz Pöttinger à propos de ce qu'une entreprise comme la sienne fait pour réussir, comment elle se prépare pour l'avenir et de la façon dont le passé et l'avenir sont liés l'un à l'autre.

TractorPower: 'Comment vous est venue l'idée de reprendre un constructeur de charrues en 1975? Vous étiez alors spécialisés dans le fenaison?'

Heinz Pöttinger: 'si on revient aux véritables origines de l'entreprise, nous avons d'abord fabriqué des montres. Ensuite, mon arrière-grand-père s'est lancé dans la construction d'une machine pour couper le foin. Par le passé, nous étions déjà présents dans ce sec-

teur, nous avons à l'époque également construit des arracheuses de pommes de terre. En 1975, nous subissions encore les conséquences de la crise pétrolière de l'Europe des douze. L'Autriche ne faisait alors pas encore partie de l'Europe et on se sentait donc un peu isolés. Le secteur agricole était en pleine expansion et nous voulions en profiter. C'est ainsi que nous est venue l'idée de reprendre le constructeur allemand Landsberg. Cela nous a permis de nous développer sur le marché européen et donc de stimuler nos exportations.'

TP: 'A cette époque, vous avez également construit une ensileuse à maïs, la Mex-Mobil. Pourquoi avoir stoppé ce projet?'

Heinz: 'A l'époque, les entrepreneurs et l'ensilage étaient un marché important générant un chiffre d'affaires élevé. La Mex-Mobil construite sur base de notre ensileuse à disque hacheur et d'un tracteur Steyr était notre premier produit à l'exportation. L'ensileuse à disque hacheur Mex 5 fait d'ailleurs toujours partie de notre gamme et son principe de fonctionnement est resté quasi inchangé. A l'époque, les concurrents ont continué à faire évoluer leurs automoteurs et nous avons de notre côté suivi notre propre voie, ce qui s'est révélé être un bon choix par la suite.'

TP: 'Pöttinger serait une opportunité rêvée pour un constructeur de tracteurs à la recherche de machines lui permettant d'asseoir sa position de full-liner. N'avez-vous jamais été tenté de penser dans ce sens?'

Heinz: 'Pour le moment, nous n'avons pas encore reçu de propositions concrètes à ce niveau, et il est clair que je ne veux pas faire partie d'une marque full-liner. Notre gamme de produits et notre approche ne sont de plus pas adaptées dans ce sens. Nous sommes obligés de garder un contact proche avec nos clients et c'est pourquoi nous avons ouvert une filiale d'usine dans certains pays, comme la Belgique par exemple. Un full-liner ne peut être proche de ses clients, car il raisonne en terme de marché global ou mondial. Le service pour les machines de travail du sol ou de fenaison est tellement spécifique qu'une telle approche serait désastreuse à court terme. De plus, le monde agricole reste très hétérogène. L'agriculture est liée à notre culture et diffère donc d'un pays à l'autre. Une entreprise familiale doit se montrer prête à collaborer, mais nous ne pouvons par



ailleurs pas commettre les mêmes erreurs que les full-liners.’

TP: ‘Votre frère Klaus ne gère à présent plus l’entreprise au quotidien. Est-ce un premier pas vers une passation de pouvoir?’

Heinz: ‘J’ai géré l’entreprise au quotidien avec Klaus au cours des 25 dernières années. Il a à présent décidé de ne plus la gérer au quotidien. Il était l’homme de la technique, et il a permis de faire grandir notre société pour en faire ce qu’elle est aujourd’hui. De mon côté, j’assurais le côté financier et commercial du tandem. Comme il voulait se consacrer à d’autres choses et que l’entreprise est en pleine croissance, la gestion quotidienne de l’entreprise est à présent assurée par trois managers et moi-même. Avec mon frère, nous détenons encore chacun 50% de l’entreprise. De cette façon, l’entreprise est assurée de disposer d’une bonne structure de capital et d’une direction en mesure d’assumer une croissance continue et une internationalisation accrue. En ce qui concerne la succession: la génération suivante est encore aux études et lorsque la question se présentera, elle aura l’opportunité d’entrer dans l’entreprise ou pas. Mais nous n’en sommes pas encore là.’

TP: ‘Est-ce que l’élargissement de l’Europe vers l’Est a été une bonne chose pour vous?’

Heinz: ‘Avant l’élargissement de l’Europe, l’Autriche occupait une position un peu décentrée. A présent, nous nous situons clairement au centre de l’Europe et cela nous a procuré pas mal d’atouts en ce qui concerne l’export. Suite à l’élargissement de l’Europe, notre potentiel de marché est devenu beaucoup plus important. Pour vous donner une idée, la distance de Vienne à Paris est la même que celle de Vienne à Kiev. Nous nous voyons de plus comme une entreprise européenne. Nos valeurs culturelles européennes nous distinguent du reste du monde. Nous développons une relation plus personnelle avec nos clients. Pouvez-vous me citer quelques entreprises américaines où la 4e génération de dirigeants est toujours issue de la même famille? La confiance ne peut exister qu’entre personnes. Et c’est ce que les ‘full-liners’ oublient parfois.’

Sans mon personnel, je ne suis rien

Au sein de la société Pöttinger, l’engagement social est une valeur importante, et il en va de même entre le siège de Grieskirchen et les autres sites de production. D’après Heinz Pöttinger, cette situation s’explique par le fait que la richesse de l’Autriche provient de sa classe moyenne. L’économie du pays est aux mains d’entreprises familiales, ce qui permet d’assurer des échanges suivis entre l’entreprise et ses collaborateurs. Les uns savent qu’ils ont besoin des autres. Si l’entreprise se porte bien, les collaborateurs en profiteront également, et ces derniers vont également davantage s’impliquer dans la vie de l’entreprise. Dans un pays qui compte principalement des entreprises de taille moyenne, cette implication des collaborateurs est beaucoup plus importante.

Heinz: ‘comment pourrais-je réussir sans personnel? Notre mission ne se résume pas à produire, mais également à former des gens. Les formations que nous dispensons au sein de notre entreprise sont très appréciées des jeunes. Avec d’autres entreprises, nous avons développé une collaboration en termes d’échange de connaissances, d’informations et d’étudiants.’

TP: ‘Trouvez-vous facilement des collaborateurs?’

Heinz: ‘Dans la région où nous nous trouvons, et qui est située non



Heinz Pöttinger: ‘si les ‘petits’ spécialistes comme nous voient les avantages d’une collaboration étroite avec d’autres, ils peuvent relever tous les défis.’

La presse à balles rondes Impress est un des développements les plus récents.



Le Tri Drive est un nouveau concept pour les faucheuses: trois dents sont toujours en prise afin d’assurer un meilleur transfert de la puissance.



En 1999, le constructeur présente les remorques autochargeuses Jumbo, assurant ainsi une nouvelle place de choix à ces remorques dans le domaine de l’ensilage.

loin de l’Allemagne et de la Tchéquie, on retrouve plus de 20% de l’industrie autrichienne. Le travail et la vie sont agréables, et cela attire du monde. La collaboration entre les écoles et les entreprises se passe par ailleurs très bien, ce qui fait que c’est une solution gagnant-gagnant pour chacune des parties.’



TP: 'Comment voyez-vous l'avenir d'un spécialiste?'

Heinz: 'nous voyons de plus en plus d'opportunités pour les spécialistes. Nous sommes optimistes à ce niveau. La population mondiale augmente et demande une nourriture de meilleure qualité. Au niveau mondial, les besoins en mécanisation sont encore particulièrement importants. Les spécialistes peuvent répondre plus facilement à la demande en nouvelles technologies, comme l'agriculture de précision, la digitalisation, etc... Si les 'plus petits' spécialistes se rendent compte des avantages qu'apportent une collaboration, ils peuvent relever tous les défis. En tant que constructeur, c'est également notre tâche de conscientiser la population en ce qui concerne l'alimentation et sa valeur. La surproduction qu'on enregistre à certains endroits se traduit par de fortes différences de prix qui peuvent faire chuter fortement le prix des matières premières. Une solution consisterait à mieux gérer cette surproduction en la stockant par exemple. En tant que consommateur, il convient de ne pas uniquement choisir son alimentation en fonction de son prix. On doit également apprendre à mieux apprécier la valeur du travail. L'agriculteur, et les spécialistes d'ailleurs, doivent s'engager et travailler avec conviction. L'agriculture est la base de notre société. Si les champs ne sont plus travaillés, les mauvaises herbes vont pousser et notre économie fera marche arrière.'

TP: 'Que peut-on attendre de Pöttinger au cours des prochaines années?'

Heinz: 'toutes les machines traînées nous intéressent. Si nous voyons une possibilité, nous n'hésiterons pas. La presse à balles rondes Impress que nous venons de présenter est un bel exemple à ce niveau.'

TP: 'Est-ce qu'un pulvérisateur traîné ou un distributeur d'engrais sont des produits qui conviendraient dans cette optique?'

Heinz: 'non, au niveau du pulvérisateur traîné, la concurrence est trop importante, et cette machine ne nous permettrait pas d'attirer de nouveaux clients. Nos propres clients disposent déjà de leur machine et d'un point de vue du service après-vente, cette machine ne complète pas le reste de notre gamme. Au niveau du distributeur d'engrais, il existe également déjà suffisamment de marques et nous ne pourrions pas offrir assez de valeur ajoutée. Pour le moment, nous réfléchissons davantage à un élargissement de notre gamme actuelle de produits.'

TP: 'Quel est votre avis à propos de l'électrification des machines agricoles?'

Heinz: 'cette technique présente un certain nombre d'atouts et nous nous y intéressons de près. Un des avantages est la possibilité de réglages fins et nous pourrions donc appliquer cette technique sur notre gamme de faneuses et andaineurs. Nous constatons cependant que l'électricité n'est pas encore toujours une alternative valable pour remplacer un réglage mécanique qui fonctionne. Pour nos machines, nous aurions besoin d'une puissance électrique importante. Il existe déjà de tels moteurs pour les machines, mais les besoins en électricité ne peuvent être assurés que par les constructeurs de tracteurs et ces derniers ne disposent pas encore d'un standard en la matière. Sur les petites machines, il faudra également veiller à ce que l'électrification ne coûte pas davantage que la machine en elle-même. Dans d'autres secteurs, on remarque que plus l'électrification est utilisée, plus cette technologie est bon marché. En ce qui nous concerne, nous sommes prêts à l'implémenter sur nos machines!'

Pöttinger au fil des ans

Pöttinger a été fondé en 1871 par Franz Pöttinger, qui commercialisait à l'époque la machine pour couper le fourrage qu'il a développée.

En 1909, son fils Alois Pöttinger reprend les commandes et complète la gamme par la production de moulins, de presses et de broyeurs. C'est dans les années 1950 que débute la production des chargeurs à foin et des andaineurs. En 1956, la troisième génération entre dans l'entreprise: Alois, Hans et Heinz Pöttinger sont alors aux commandes. En 1960, la faneuse sur base de la technique d'un tapis continu constitue une véritable révolution dans le domaine. Trois ans plus tard, l'entreprise devient le plus grand constructeur de remorques autochargeuses au monde. Depuis 1975, l'entreprise a repris différents constructeurs: Pöttinger achète ainsi d'abord le constructeur allemand de charrues Landsberg et va alors s'intéresser davantage au travail du sol. En 1991, Klaus et Heinz Pöttinger, qui représentent la quatrième génération, reprennent les commandes de l'entreprise. En 1999, le constructeur présente les remorques autochargeuses Jumbo, assurant ainsi une nouvelle place de choix à ces remorques dans le domaine de l'ensilage. En 2001, Pöttinger reprend le constructeur Sätechnikwerkes de Bernburg, en Allemagne. De cette façon, le constructeur peut élargir sa gamme avec des semoirs mécaniques, pneumatiques et sous mulch. En 2004, le nouveau centre de développement et de technologie est inauguré au siège de l'entreprise, à Grieskirchen. Ce centre permet de tester de nouvelles technologies, de manière indépendante par rapport à la production. En 2007, une usine est construite à Vodnany, en Tchéquie, afin d'y construire les machines de travail du sol. Depuis lors, la liste des innovations s'allonge: un système d'affûtage automatique des couteaux, une autochargeuse intelligente qui adapte automatiquement la vitesse du tracteur en fonction de la charge de l'autochargeuse, le semoir Aerosem qui combine les atouts d'un semoir en ligne et de précision, etc...

Trois nouvelles filiales de vente voient également le jour en 2012 pour l'Irlande, la Belgique et la Grande-Bretagne.



Le chargeur à foin de 1950 a servi de base pour développer ensuite les autochargeuses.



En 1960, la faneuse sur base de la technique d'un tapis continu constitue une véritable révolution dans le domaine.

La gamme Pöttinger

La fenaison

Pöttinger est un spécialiste de la fauche, du fanage et de l'andainage. Ce sont les origines de l'entreprise. Cette dernière s'est également spécialisée dans les remorques autochargeuses et propose actuellement plus de 60 modèles et versions différentes, ce qui lui permet d'occuper la place de leader mondial dans le domaine. Heinz Pöttinger: 'un troisième pilier à ce niveau est celui des presses à balles rondes. Nous avons présenté cette année les modèles Impress qui seront à présent commercialisés après une période de tests approfondis. Cette presse est disponible avec une chambre fixe ou variable et également en combinaison avec une enrubanneuse. D'un point de vue technique, nous continuons à évoluer et cette presse est disponible en version Isobus, avec des solutions télématiques, voire même en version où la presse dirige le tracteur en fonction de la charge. Si la charge augmente, le tracteur va ralentir, et inversement. Pour cette technologie, nous collaborons pour le moment avec différentes marques de tracteurs.'

Le travail du sol et le semis

Heinz: 'Depuis que nous avons repris la société Sätechnikwerkes de Bernburg du constructeur Rabe en 2001, nous nous sommes davantage spécialisés dans ce domaine. Nous disposons à présent d'une gamme complète de semoirs mécaniques et

pneumatiques qui offrent une très bonne qualité de semis, même à vitesses plus élevées. Le cinquième pilier est la suite de la reprise de l'usine de charrues Landsberg en 1975. Cela nous permet de disposer d'une gamme complète de charrues. En Tchéquie, nous avons développé un processus de fabrication spécial des corps de charrue. Grâce à la technique sous-vide, nous avons réussi à obtenir une couche dure en surface, en combinaison avec une matière plus flexible à l'intérieur. En plus des charrues, nous proposons également une gamme complète de cultivateurs, de herses à disques et de herses rotatives.'



'L'agriculteur, et les spécialistes d'ailleurs, doivent s'engager et travailler avec conviction. L'agriculture est la base de notre société. Si les champs ne sont plus travaillés, les mauvaises herbes vont pousser et notre économie fera marche arrière.' ■

MATERMACO GROUP
Agriculture

MASSEY FERGUSON
4700

THE BACKBONE OF MF SUCCESS
100% NEW MF 4700
REDEFINING 75-95 HP
DELIVERING NEW ANSWERS

FOR A NEW GENERATION
FROM MASSEY FERGUSON



Le nouveau Matermaco d'après son directeur Benoit Strauven

Nous voulons profiler notre société sur le marché du travail comme une société où tout le monde veut venir travailler.

'Sympa pour la photo, un peu moins pour notre balance,' c'est de cette façon que Benoit Strauven qui est depuis le mois de janvier dernier le CEO de Matermaco, relativise la rangée de tracteurs qui fait office de décor pour cette photo. Cette manière de communiquer caractérise cet homme et va incontestablement l'aider à mettre le 'nouveau Matermaco' sur les rails. Texte: Peter Menten & Christophe Daemen | Photos: Peter Menten

Après une carrière qui l'a emmené aux Etats-Unis et en Asie afin d'y occuper différentes fonctions en termes de ventes et de management, il devient ensuite manager pour différentes PME. Au cours des 6 dernières années, il était le CEO de van Hoorebeke Timber, un importateur belge de bois. Il est ensuite devenu directeur général du Matermaco Group, qui fête cette année son 70e anniversaire.

TractorPower l'a rencontré à Gembloux, où on le retrouve dans un bureau sobre, au milieu des autres collaborateurs. Un cadre avec quelques photos de famille pend au mur, ce qui indique que nous n'avons pas affaire à un manager par interim. Un autre signe de son engagement sur le long terme sont ses nombreuses visites et entretiens qu'il a déjà eu avec les différents fournisseurs. Entretemps, Benoit Strauven sait déjà bien qui est qui dans un secteur qui lui était totalement inconnu auparavant. Nous avons voulu en savoir un peu plus à propos de ses plans futurs pour l'entreprise: une réorganisation profonde des divisions dans le but de préparer la société pour les années à venir.

TractorPower: 'Qu'est ce qui vous a incité à venir travailler dans le domaine de la mécanisation agricole?'

Benoit Strauven: 'Le défi de pouvoir faire grandir une entreprise de façon durable dans un marché en recul, avec des prévisions pas

très roses et une concurrence très active. Je suis un généraliste, et cela me permet de prendre davantage de distance par rapport au produit en lui-même. De ce fait, je suis plus en mesure de prendre des décisions rationnelles, en laissant le côté émotionnel en retrait. Au sein de l'entreprise, près de 70 personnes sont chacune à leur manière des spécialistes produit, et je leur confie cette tâche. La mienne consiste à leur donner les moyens de vendre, d'offrir un service correct, etc... et d'amorcer des changements en n'oubliant pas le respect de ce qui existe déjà.'



Nous ne cachons pas notre volonté de vouloir devenir l'importateur exclusif de toutes les marques Agco pour la Belgique et les Pays-Bas. Donc, oui Fendt est sur la table des négociations et nous sommes demandeurs.

TP: 'quelle est la réaction des fournisseurs par rapport aux changements opérés au sein du groupe Matermaco?'

Benoit Strauven: 'ils remarquent que les choses commencent à bouger. Un certain nombre de choses ont déjà été mises en place en ce qui concerne le marketing, les systèmes informatiques, la logistique, les pièces, etc... Je m'engage également par rapport à eux, je les rencontre et je négocie avec eux. Il est nécessaire de montrer que nous sommes impliqués et présents et que nous ne nous contentons pas d'appliquer une politique depuis un bureau. A une époque où les moyens de communication de haute technologie sont légions, il est plus important que jamais d'entretenir des contacts personnels!'

La nouvelle structure

L'ancien Matermaco était une structure lourde avec un comité de direction comptant 9 personnes: un directeur général, un directeur financier et 7 divisions séparées. L'ensemble a entretemps été allégé à 4 divisions qui doivent faire souffler un vent de fraîcheur sur l'entreprise: Matermaco Agriculture, Matermaco Compact & Agri, Matermaco Industry et Matera Export.



Matermaco Agriculture est le distributeur des marques Massey Ferguson, Valtra, Fella, Quivogne et Vigolo pour la Belgique. Avec les collègues du Mechan Groep aux Pays-Bas, ils forment le centre de connaissances des marques Agco en Belgique (mis à part Fendt) et aux Pays-Bas.



Matermaco Compact & Agri distribue la marque Kubota en Belgique, tant pour les machines compactes (tracteurs-tondeuses, tracteurs compacts) que pour la gamme agricole (tracteurs agricoles, qui seront bientôt également disponibles en version de plus de 200 ch). Cette entité distribue également, et uniquement pour la Flandre, la marque Pronar, qui produit des remorques, des systèmes porte-conteneurs et des machines pour le service hivernal.



Matermaco Industry distribue les machines de construction, les pelleteuses, les camions pour les mines, les machines de manutention, les moteurs et les générateurs de marques telles que Europower, Kubota, Haulotte, Ausa, Mecalac, Bell, Thaler, etc...



Matera Export, la quatrième division, distribue des dumpers, des concasseurs et des cribles en Afrique, principalement en Algérie et au Congo.

TP: 'Quel est votre niveau de collaboration avec les Pays-Bas?'

Benoit Strauven: 'En résumé, la collaboration avec le Mechan Groep aux Pays-Bas nous offre de nombreuses possibilités, mais ne nous oblige à rien. Nous profitons des économies d'échelle en terme de connaissance produit, d'information de marché, de systèmes infor-

matiques, de logistique, etc... Les pièces de rechange Agco pour les marques MF, Valtra et Fella sont à présent centralisés à Achterveld (Pays-Bas), également pour la Belgique. Nos collègues néerlandais ont davantage d'expérience dans le domaine de l'optimisation des réseaux d'agents et nous entendons également profiter de cette expérience. Par contre, les Pays-Bas ont des choses à apprendre de notre manière de commercialiser des machines industrielles. Nous nous concertons par ailleurs en ce qui concerne les personnes à embaucher: nous regardons d'abord si notre société-soeur aux Pays-Bas emploie déjà quelqu'un qui réalise les mêmes tâches et si nous pouvons éventuellement embaucher quelqu'un pour les deux pays. Cela pourrait par exemple être le cas en ce qui concerne le marketing et la communication. C'est ainsi que nous avons engagé une directrice des ressources humaines qui est basée à Gembloux et qui va également mener certains projets pour les Pays-Bas.'

TP: 'Quel est votre regard sur la gestion du personnel au sein de cette nouvelle structure?'

Benoit Strauven: 'afin de rencontrer le succès, il est important de bien expliquer notre philosophie d'entreprise à notre personnel. Nous voulons profiler notre entreprise sur le marché du travail comme un endroit où tout le monde voudrait venir solliciter. Afin d'intéresser de nouveaux collaborateurs pour le 'nouveau Matermaco', nous devons nous débarrasser de cette image de structure lourde et communiquer davantage. Nous avons à présent une politique de communication ouverte à l'égard de notre personnel. Nous avons déjà organisé plusieurs réunions où tout le monde était présent, et lors desquelles nous communiquons clairement et demandons au personnel de donner son avis. Nous avons également planifié une journée annuelle pour le personnel et sa famille. Ce sont autant de nouvelles choses, mais qu'une entreprise qui respecte ses collaborateurs se doit de mettre en oeuvre. Le renouvellement se poursuit à tous niveaux. Il ne suffit pas de présenter un plan d'entreprise, mais il faut communiquer dans les deux sens à propos de chaque facette de cette entreprise. Un petit détail à ce propos: il y a quelques mois, nous avons évacué des masses de vieux fers: c'est surtout la symbolique du nettoyage par rapport au passé qui est importante. J'ai enfin choisi de déplacer mon bureau afin de me retrouver au milieu des autres collaborateurs. C'est la seule façon de garder un contact proche avec les collaborateurs et de rester au courant de ce qui se passe. Il est très important de ne pas uniquement présenter de grands plans, mais également de réaliser assez vite quelques étapes concrètes. Lors de l'intégration de Belmacz dans le groupe par exemple, nous avons abattu un mur le jour suivant cette annonce afin d'augmenter l'espace disponible et de pouvoir directement intégrer le personnel concerné au sein de l'équipe de Matermaco Industry.'

TP: 'Quels sont vos objectifs pour les 5 prochaines années?'

Benoit Strauven: 'je ne veux pas que les clients choisissent uniquement pour MF, Valtra, Kubota ou une des autres marques, mais qu'ils optent pour le service global de Matermaco. Nous voulons également grandir de manière durable dans un marché en recul et devenir une entreprise qui suscite l'admiration des gens. En fin de compte, notre but n'est pas tellement de vendre des machines, mais plutôt d'offrir en premier lieu une offre de services d'avant-garde. Cela peut sembler assez philosophique, mais c'est justement ce que les agriculteurs et les entrepreneurs recherchent. L'attachement à une marque ou une couleur est la meilleure preuve. Nous posons à présent les bases

afin de pouvoir soutenir cette croissance et ces buts. Cela va des nouveaux systèmes informatiques en passant par des spécialistes bien formés, et ainsi de suite... ce qui va nous permettre à terme de travailler davantage de marques et une gamme plus large au sein de cette structure existante.'

TP: 'Il est clair que vous séparez les marques d'Agco des autres marques. Est-ce une demande des constructeurs qui préfèrent l'exclusivité?'

Benoit Strauven: 'nous avons clairement choisi de regrouper les marques Agco sous une entité et Agco attend la même chose de nous en ce qui concerne les agents: chaque agent MF devrait à terme refléter la même chose. En ce qui concerne Maternaco Agriculture, nous allons déménager vers une autre location à terme et la séparation sera alors encore plus claire. Maternaco Compact & Agri reste ici à Gembloux.'

TP: 'Plusieurs marques sous un même toit: quelle est par exemple votre position face à un agent MF ou d'une autre marque, qui veut également distribuer Kubota?'

Benoit Strauven: 'l'an prochain, Kubota va présenter des tracteurs de plus de 200 ch et est en bonne voie pour devenir un full-liner. Dans l'attente d'un élargissement de la gamme, la confiance des agents est grande. Il est important que le client final se sente à l'aise lorsqu'il se rend chez un agent, et qu'il ait également le sentiment d'être aidé. Un client MF veut entrer dans l'univers MF, tandis qu'un client Kubota ne veut voir que des machines orange. Les agents pourront par exemple régler ce problème en ouvrant une succursale, en prenant une deuxième marque ou en élargissant leur offre pour les clients.'

TP: 'De par cette séparation des marques, voulez-vous également attirer l'autre marque du groupe Agco (Fendt) comme c'est déjà le cas pour la plus grande partie des Pays-Bas? Qu'en est-il de Kubota aux Pays-Bas?'

Benoit Strauven: 'nous ne cachons pas notre volonté de vouloir devenir l'importateur exclusif de toutes les marques Agco pour la Belgique et les Pays-Bas. Donc, oui Fendt est sur la table des négociations et nous sommes demandeurs. D'autre part, je pense que Kubota a déjà

consacré tellement d'énergie à sa filiale indépendante aux Pays-Bas que l'approche ne va pas évoluer au cours des prochaines années. Nous restons cependant également demandeurs d'élargir nos activités en ce qui concerne la marque Kubota.'

TP: 'Comment allez-vous moderniser votre réseau d'agents? Quelle est d'après vous la plus-value d'un importateur?'

Benoit Strauven: 'Nous discutons avec tous nos agents. Tout comme les constructeurs, nous aimerions également disposer d'agents exclusifs, mais nous devons rester réalistes. Nous laissons les agents choisir leurs préférences en termes de marques et s'ils préfèrent être un agent A ou B pour utiliser cette classification. Nous pouvons ainsi séparer les choses jusqu'au niveau des actionnaires. Nous devons réaliser que les machines coûtent davantage, que le nombre de clients diminue, que la technique est plus complexe et que les reprises demandent des capitaux. Le besoin de professionnalisation est plus important. C'est à nous d'établir un classement des agents en fonction de leurs capacités et de leur potentiel d'avenir. C'est aussi important pour leur survie que pour la nôtre. En bout de ligne, cela se traduira par moins de points de facturation. Pour nos marques, nous voulons disposer d'un 'centre d'expérience' pour tout le pays et où l'agent peut se rendre avec ses clients afin de voir et d'essayer les tracteurs et les machines. Ce 'centre d'expérience' doit disposer d'un vendeur professionnel qui sent dans quelle phase du processus d'achat se trouve le client, et est ainsi en mesure de l'accompagner au mieux. En tant qu'importateur, nous pouvons engager un responsable produit qui connaît chaque machine de A à Z et qui est en mesure d'assister nos agents en Belgique. Nous nous posons régulièrement la question de notre plus-value en tant qu'importateur, plus encore qu'auparavant. Le but est d'évoluer afin de rester au goût du jour. A l'heure actuelle, cela concerne principalement la vitesse avec laquelle nous sommes à même de résoudre des problèmes. Il y a beaucoup de connaissances sur le marché, mais nous avons fort besoin de davantage de compétences afin d'aborder les choses de manière encore plus professionnelle. Nous devons jouer au maximum la carte de la communication du constructeur vers l'agent et vice-versa. Il ne faut par ailleurs pas oublier qu'un importateur dispose de moyens financiers pour prendre des tracteurs en stock, mettre des



A partir de la mi-septembre Maternaco va importer les grues de la marque Liu Gong, qui essaie de se tailler une solide réputation en Europe depuis quelques années.



Kubota présentera l'an prochain des tracteurs de plus de 200 ch et a l'ambition de devenir un full-liner.

connaissances à disposition... et maîtrise également les deux langues nationales.'

'Je voudrais encore ajouter que les réseaux d'agents continuent à évoluer. Certains agents sont de taille modeste mais ont de fortes ambitions et disposent donc d'un potentiel de croissance. Nous voulons les soutenir et leur donner tous les moyens pour réussir. D'autres sont de très grands agents, mais n'ont pas d'avenir suite à un problème de succession ou des tracasseries familiaux. En tant qu'importateur, il est important de pouvoir sentir les choses à leur juste valeur.'

'Il revient à la direction d'offrir les moyens de ses ambitions à son personnel et de le guider dans ce sens.'

TP: 'Lorsqu'on donne des chiffres du marché, on compare toujours les marques au niveau du nombre de machines neuves vendues, alors que le commerce en pièces de rechange est considéré comme secondaire. Qu'en pensez-vous?'

Benoit Strauven: 'le scénario idéal est qu'une entreprise dispose d'un ratio d'absorption de 100%. Cela signifie que l'entreprise peut tourner uniquement sur le chiffre d'affaires généré par les pièces de rechange. Malheureusement, nous n'en sommes pas encore là dans la pratique. Nous savons cependant que nous devons accorder davantage d'attention au marketing et à la promotion des pièces de rechange, car c'est lorsqu'on vend moins de matériel neuf que la demande en pièces progresse. Et nous entendons bien évidemment pouvoir les livrer. Au niveau de ces pièces, nous devons agir conjointement avec nos agents, mais nous voulons dans un premier temps d'abord augmenter leur degré de satisfaction.'

TP: 'Vous avez parlé de nouvelles marques. Dans le domaine agricole ou plutôt celui du génie civil?'

Benoit Strauven: 'à partir de la mi-septembre nous importons les grues de la marque Liu Gong, qui essaie de se tailler une solide



J'ai remarqué que dans le monde agricole le marketing est fortement axé sur la machine. Dans d'autres secteurs, comme par exemple l'automobile, un produit reflète plus une histoire et une expérience.

réputation en Europe depuis quelques années. Nous sommes par ailleurs en pourparlers avec d'autres marques que nous aimerions bien ajouter à notre portefeuille. La volonté de représenter davantage de marques est tant présente dans le domaine agricole qu'au niveau du génie civil.'

TP: 'Dans quels domaines le secteur de la mécanisation agricole peut-il encore progresser selon vous?'

Benoit Strauven: 'j'ai remarqué que dans le monde agricole le marketing est fortement axé sur la machine. Dans d'autres secteurs, comme par exemple l'automobile, un produit reflète plus une histoire et une expérience. Je trouve que c'est un handicap pour les tracteurs agricoles et les machines car il est alors plus difficile de les positionner. Je constate par ailleurs la même chose pour les machines de génie civil. On parle toujours de tonnes d'acier, de vérins, de puissance... alors que c'est justement ce qui ne permet pas de faire la différence entre votre produit et celui de la concurrence. J'ai parfois l'impression que les différentes marques se livrent une bataille des arguments en espérant que les clients en retiennent quelques-uns.'

TP: 'Quels sont les atouts qui permettent à notre secteur de se différencier?'

Benoit Strauven: 'Le fait d'être persévérant et de continuer à travailler, même après un coup dur. Je remarque que les clients sont très fidèles à leur marque, même quand cela va un peu moins bien. C'est unique. A côté de cette fidélité, je remarque également la passion que nos clients, collaborateurs et agents partagent pour leur produit. C'est quelque chose qui est peu ou pas connu dans d'autres secteurs.' ■

THIEVIN

Robust

ITRunner

HAWE

www.agrimac.be

AGRIMAC
Marvijlestraat 53
B-9690 KLUISBERGEN
TEL 055/38 84 64



Lemken mise sur l'intelligence.

Lemken aime bien montrer que les nouveautés présentées par l'entreprise sont prêtes pour la pratique. Lors de la présentation produit en Hongrie, toutes les nouveautés de l'Agritechnica ont été présentées au champ, du nouveau semoir à maïs à la charrue intelligente.

Texte: Toon van der Stok & Peter Menten | Photos: Peter Menten

Il est intéressant de constater que Lemken présente encore un nombre important d'améliorations sur les charrues. D'après Stijn Vercauteren, le responsable de Lemken pour la Belgique, cela prouve que la charrue ne perd pas de terrain. 'En dépit de tous les plaidoyers pour un travail du sol minimal, on remarque que la charrue refait son apparition un peu partout, suite à des problèmes de compaction, de maladies et d'adventices. Le labour reste alors la meilleure solution.' C'est pourquoi Lemken continue à investir dans le développement produit des charrues, de même que dans les autres gammes de produits, comme les semoirs, les pulvérisateurs ou encore le travail du sol. Anthony van der Ley, le responsable de Lemken a annoncé que les principales innovations pour les prochaines années concerneraient les semoirs et les pulvérisateurs: 'ce sont les segments de marché pour lesquels notre part de marché reste encore relativement petite. Au cours des prochaines années, nous allons donc sérieusement investir dans le renouvellement de ces produits. En tant qu'entreprise familiale, nous continuons à croire dans les investissements et l'innovation afin d'offrir à nos clients davantage d'atouts pour mener leur activité à bien.'

Une nouvelle machine importante que Lemken va commercialiser au cours des prochaines années est le semoir à maïs, qui se distingue par son système de semis delta. Mais le constructeur présente également des nouveautés sur les semoirs classiques. Lemken n'utilise en effet plus de roue à ergots pour distribuer la semence, mais bien un entonnoir qui assure une répartition exacte tout en tournant. Le système convient pour toutes les grosseurs de semences, du haricot au colza.

Ce sont deux machines qui démontrent que Lemken veut réaliser ses ambitions. Voici les principales nouveautés présentées.

Le semis delta de série sur l'Azurit

L'an prochain, une première série zéro de semoirs à maïs Azurit avec système de semis delta (en triangle) sera mis sur le marché. Grâce à cette nouvelle technologie, les plantes disposent de 70% d'espace supplémentaire pour grandir. Le système développé par Lemken se base en fait sur un système de semis delta qui existait auparavant et qui semait deux rangées de maïs l'une à côté de l'autre. Le constructeur a poursuivi le développement de ce concept en assurant le semis de deux lignes de maïs au départ d'une distribution. C'est à ce niveau que se situe la principale différence par rapport à l'ancien système de semis delta. Sur ce nouveau système, les deux disques semeurs sont synchronisés et sont alimentés par la même distribution, tout en étant espacés d'une demi-longueur. De ce fait, les plantes sont toujours semées suivant un triangle parfait, avec un espacement entre les lignes de 12,5 cm. De ce fait, la distance entre deux plantes passe de environ 13 cm à près de 20 cm. De ce fait, les racines ont davantage de place pour se développer avant d'être concurrencées par les racines des plantes voisines. Des essais menés par le passé démontrent qu'il est possible d'obtenir un rendement légèrement supérieur.

Pour le reste, le semoir a été principalement construit sur base de techniques Lemken bien connues, comme le double disque devant l'élément de semis afin d'apporter l'engrais. Un autre avantage réside dans le fait que l'engrais est déposé entre les deux lignes de semis delta, ce qui permet de mieux le valoriser. Le constructeur s'attend à ce que cette technique stimule la croissance des plantes, certainement lorsqu'on tient compte des normes plus sévères pour l'épandage d'engrais.

Derrière le disque à engrais, on trouve un rouleau de rappui qui referme le sol et aplanit encore le lit de semis. L'avantage est que les éléments semeurs vont travailler sans à-coups, ce qui a son importance lorsque la vitesse d'avancement est comprise entre 12 et 18 km/h. Derrière l'élément semeur, une roulette de rappui empêche la graine de rouler et l'enfonce dans le sol. Une autre particularité consiste à pouvoir stopper l'alimentation des deux rangs intérieurs pour les traces de pulvérisation. De ce fait, le constructeur libère de la

place pour des roues d'une largeur de 85 cm. Lors d'un semis dans les traces de pulvérisation, les deux disques semeurs extérieurs vont tourner deux fois plus vite, ce qui permet de semer le nombre exact de graines dans la ligne.

Les clients Lemken reconnaîtront très vite la trémie pour les semences et l'alimentation des unités doseuses. Un capteur monté sur la petite unité de semence va envoyer un signal vers la trémie centrale dès que le niveau baisse. Une vis sans fin placée en fond de trémie va alors assurer l'alimentation de l'unité doseuse. Pour la distribution d'engrais, Lemken a développé une nouvelle trémie frontale. Après les tests du printemps dernier, le constructeur estime qu'il est à présent temps de construire une série zéro qui sera mise sur le marché en début d'année prochaine.

Evolutions sur le Solitaire

Grâce à une nouvelle génération de semoirs Solitaire, Lemken entend asseoir sa position dans ce domaine. Deux caractéristiques uniques sont l'unité de dosage et le système de jalonnage. Ce dernier est aussi génial que simple. Le secret réside dans différents disques de répartition au niveau de l'unité de dosage au-dessus des disques semeurs. Lors du semis d'une trace de pulvérisateur, le deuxième disque est placé hydrauliquement devant les ouvertures de dosage. Non seulement deux ou quatre ouvertures sont fermées, mais la bague de répartition est placée de telle façon que la répartition se fait encore toujours de manière homogène pour chaque ouverture. Pour ce faire, un certain nombre de canaux sont placés de façon oblique. La répartition par ouverture reste donc identique.

Afin d'éviter que lors du semis d'une trace de pulvérisation davantage de semences n'arrivent aux autres rangs, le dosage est abaissé hydrauliquement. C'est rendu possible grâce à un nouveau système de dosage en-dessous de la trémie. Lemken n'utilise plus une roue à ergots, mais a développé un tout nouveau système. La semence tombe vers le bas sur une assiette rotative. Cette dernière est équipée d'ameneurs à hauteur réglable qui permettent d'obtenir un réglage parfait, indépendamment de la grosseur des semences. La combinaison du régime de rotation de l'assiette et du débit détermine le dosage final. Cela permet également de réduire le dosage lors du semis des traces de pulvérisation. Pour le reste, le Solitaire est construit sur base de techniques Lemken bien connues. La nouvelle turbine est plus silencieuse et demande également un débit d'huile moins important.



Lemken a placé une double bague à réglage hydraulique dans l'unité doseuse. De ce fait, il est également possible d'assurer un dosage précis des semences dans les traces de pulvérisation.

Des rampes jusqu'à 30 mètres pour le Vega

En ce qui concerne les pulvérisateurs, Lemken se rapproche de plus en plus des besoins du marché du Benelux. Le Vega est entretemps disponible avec des largeurs de rampe allant jusqu'à 30 mètres. Sur le Vega, il est possible de choisir le timon directionnel. Le point d'articulation est situé juste au milieu des deux essieux, tout comme sur un chargeur sur pneus. Le timon est équipé de la suspension hydraulique avec la possibilité de placer la machine horizontalement derrière chaque tracteur. Grâce à la cuve à capacité élevée dans la partie basse, le pulvérisateur reste très stable, indépendamment du timon articulé. Grâce à l'agencement intelligent de la cuve et à la compacité des pompes et vannes, les fonds de cuve restent limités au strict minimum.



En plaçant le point d'articulation à mi-distance des deux essieux, le suivi de voie est parfait.

Alignement de la ligne de traction

Un problème rencontré avec les charrues larges actuelles et les tracteurs équipés de pneus larges est celui du glissement de la ligne de traction. Cette dernière n'est alors plus au centre, suite au recours aux pneus larges, mais bien déportée sur la droite. Afin de corriger ce problème, Lemken a monté un vérin hydraulique supplémentaire entre l'attelage trois points et le châssis de base de la charrue semi-portée. Ce vérin fonctionne comme un vérin de report de charge. En allongeant le vérin, la ligne de traction va bouger et sera ramenée vers le centre du tracteur. Les forces latérales seront donc moindres et le tracteur consommera moins de carburant. Ce système OptiLine est à présent livrable sur les charrues réversibles semi-portées Diamant.



Un vérin agissant verticalement permet de faire glisser latéralement la ligne de traction. ■



Krone présente la Premos

Compacter davantage encore la paille

Ces dernières années, Krone a concentré ses efforts dans le domaine du pressage de la paille. Avec ses modèles HDP, le constructeur était déjà en mesure d'augmenter sérieusement la densité de pressage par mètre cube. La révolution est à présent la nouvelle Premos, qui transforme la paille en pellets. Cette installation mobile de pelletisation devrait permettre de transporter de manière plus économique les grandes quantités de paille déplacées sur de longues distances.

Texte: Toon van der Stok & Peter Menten | Photos: Peter Menten

Ces dernières années, on recense une forte progression de la demande de paille. Dans le monde agricole, elle est utilisée pour le paillage ou pour assurer un certain niveau de structure dans les fourrages. Mais elle est également citée comme source d'énergie alternative. Chez Krone, on estime que de plus en plus de paille est récoltée pour cette seconde application. 'Grâce à la production mondiale de paille, on pourrait même couvrir 2,5 % des besoins énergétiques globaux.'

Suite à ce regain d'intérêt pour la paille, le constructeur allemand entrevoit de plus en plus de possibilités pour les produits à base de paille. 'En plus de la paille de céréales, on remarque que la paille de tomates, de maïs ou de canne à sucre est également de plus en plus récoltée et pressée,' signale-t-on chez Krone. En Allemagne, il y aurait ainsi un potentiel de 25 millions de tonnes de paille qui reste inutilisé. Entre 8 et 13 millions de ces tonnes pourraient être valorisés.

D'après Krone, la situation est comparable dans d'autres pays européens. Une des raisons pour laquelle la paille est encore peu

utilisée à des fins énergétiques est le volume relativement important pour une masse limitée. Les coûts de transport sont donc vite importants. C'est pour cela que Krone avait déjà présenté sa première presse à grosses balles HDP en 2006. Elle permettait de presser 30% de paille en plus dans un même ballot. Et ce produit a rencontré le succès vu qu'entretemps une presse sur dix vendues au niveau mondial est un modèle Krone HDP. Suite à l'arrivée des modèles HDP-II, ce segment a reçu un nouveau stimulant, avec la possibilité de presser encore plus vite et d'augmenter encore la densité de l'ordre de 10%.

C'est principalement cette densité plus importante qui permet d'allonger la distance de transport de la paille, pas uniquement dans les régions de culture ou d'élevage, mais également vers les installations de chauffage. Tout cela grâce à la densité plus élevée, car une balle HDP dispose d'une densité de 30% supérieure par rapport à une balle rectangulaire classique. En même temps, Krone a constaté que dans certaines régions, la paille est transformée en pellets afin de la transporter de manière plus économique afin de la valoriser dans les nombreux poêles à pellets que compte le pays. Ces poêles permettent de se chauffer aux pellets de bois, mais les pellets de paille peuvent cependant représenter une alternative économique intéressante.

C'est en se basant sur ce développement que Krone a commencé à développer la Premos, une machine à pellets mobile capable de transformer la paille en pellets au champ, ce qui permet d'aller plus loin encore dans la compaction de la paille. Au début, la paille était vue comme une source de carburant, mais au cours du développement, il s'est avéré qu'il existait également des opportunités en ce qui concerne le paillage de boxes ou encore comme complément de fourrage grossier pour les bovins.

L'augmentation de compaction offerte par cette Premos est énorme. La densité passe de 200 à 220 kg par mètre cube sur une presse HD à 600 à 700 kg par mètre cube pour la Premos. De ce fait, les coûts de stockage et de transport baissent de manière drastique.

Fonctionnement de la Premos

Le principe de la Premos est assez simple. Sur un châssis, on prévoit un dispositif d'alimentation qui envoie la paille vers deux rouleaux de pressage. La paille passe entre ces deux rouleaux spéciaux et est pressée à travers les trous présents sur ces rouleaux. A ce niveau, la pression enregistrée augmente jusqu'à près de 2.000 bar.

Lors de la présentation officielle lors d'une conférence de presse en Hongrie, la machine devait montrer ses capacités dans la luzerne. Un défi, car la luzerne est beaucoup plus fibreuse que la paille de froment ou d'escourgeon. Les premiers mètres de la machine sont très lents, car cette dernière doit d'abord arriver à sa température de service. Ce n'est que lorsque les rouleaux ont atteint une température d'environ 80 degrés que le fourrage passera plus facilement à travers les trous. Cette température est obtenue suite à

la pression énorme de 2.000 bar qui est obtenue entre les rouleaux. Il faut compter au minimum une heure avant que les rouleaux n'atteignent leur température. Après environ 20 minutes, la machine gagne en vitesse et un beau flux de pellets sort alors de la machine. Les pellets sont tamisés et la fraction restante repasse par l'alimentation. Les pellets sont transférés dans une trémie d'attente, qui a une capacité de 5 tonnes, ce qui représente la production d'une heure de travail. Afin d'assurer un fonctionnement efficace, le taux d'humidité de la paille ne peut dépasser les 15%. Un fourrage trop sec n'est cependant pas non plus idéal. Dans ce cas, il faudra alors ajouter un peu d'eau ou de mélasse afin d'assurer un pressage satisfaisant. Pour entraîner cette machine, il faut disposer d'un gros tracteur. Le constructeur annonce une puissance nécessaire de 350 à 400 ch afin d'atteindre la capacité maximale de la machine.



Les pellets sont plus gros que ceux des concentrés pour animaux.



Le fourrage passe à travers deux rouleaux pourvus de trous et qui permettent de transformer le fourrage en pellets.

En termes de rendement énergétique et de contenu par mètre cube, ces pellets sont comparables à des pellets de bois, par exemple. Ce sont des produits déjà utilisés de manière courante dans notre pays. Avec la Premos, Krone présente une alternative pour les installations actuelles de pelletisation déjà utilisées pour la paille. Le désavantage de ces systèmes est qu'ils demandent beaucoup de transport et que leur capacité est limitée. D'après Krone, la distance moyenne par rapport au stockage est de 40 km et la capacité horaire maximale est de 2 tonnes. L'alternative consiste à disposer d'une installation mobile sur remorque. Dans ce cas, la capacité est encore plus faible d'une tonne et il est nécessaire de disposer d'un branchement électrique de forte capacité sur l'exploitation. Par rapport à ces systèmes, la Premos qui vient d'être présentée représente une avancée énorme. La capacité de 5 tonnes par heure signifie un doublement de la capacité. Autre avantage: la paille peut être traitée au champ ou sur le lieu de stockage. Bien que la machine soit adaptée pour travailler directement au champ, la plupart des heures de travail seront cependant effectuées sur le lieu de stockage. Comme le nombre de jours de pressage au champ est limité, Krone estime pouvoir disposer de 21 à 28 jours au champ sur base annuelle, la presse est également dotée d'une alimentation latérale pour balles rectangulaires. Les entrepreneurs équipés de cette machine pourront donc presser tout au long de l'année.

Le pressage demande pas mal d'énergie. Avec un tracteur développant environ 400 ch, Krone estime la consommation de carburant à 100 litres par heure. Cela représente 4% de la valeur énergétique des 5 tonnes de pellets qui peuvent être produits sur ce même laps de temps. Ce concept permet par ailleurs de limiter le volume à transporter. Sur les installations stationnaires actuelles, le fourrage doit d'abord être broyé, ce qui n'est par contre pas nécessaire avec la Premos.

Avec la Premos, Krone pose un nouveau jalon en termes de compression de la paille, en tout cas au champ. Mais le grand atout en termes de rentabilité est que cette Premos peut s'utiliser tout au long de l'année. Cette machine peut se révéler intéressante pour les entrepreneurs si le marché des pellets continue à se développer. Il ressort des premières réactions qu'il existe une demande pour un traitement différent de la paille. Après la première présentation lors de l'Agri Technica, Krone avait, de ses propres dires, déjà eu des échos de 480 personnes intéressées. Lorsque la machine sera prête à entrer en production, les débuts seront donc probablement prometteurs. Avant qu'il en soit ainsi, il faudra d'abord encore presser des tonnes de paille au cours des prochaines années afin d'être certain que cette presse soit adaptée au travail qu'on lui demande: presser de façon la plus compacte afin de gagner en termes de transport. ■

Tractor of the Year 2017

Le Tractor Of The Year est un titre qui est décerné chaque année par un jury international de 23 journalistes techniques originaires d'Europe de l'Ouest et de l'Est. Les tracteurs nominés sont jugés en ce qui concerne le moteur, la transmission, l'électronique, l'hydraulique, la cabine, les innovations techniques et le design. Ces caractéristiques sont comparées au prix de revient par ch. Le tracteur qui remporte le plus de points pour tous ces critères se verra attribuer le titre de Tractor Of The Year pour une année. Il existe trois catégories: Tractor Of The Year, Best Utility Tractor (4 cylindres > 70 ch et < 8.500 kg) et Best Of Specialized. Parmi les deux premiers, le titre de Golden Tractor For Design est encore attribué pour le plus beau design. Les gagnants seront annoncés lors de l'EIMA à Bologne, lors de la première quinzaine du mois de novembre. Texte: Peter Menten | Photos: constructeurs



Tractor Of The Year

- Fendt 516 Vario
- Case IH Optum 300 CVX
- Deutz-Fahr 6215 RC-shift
- Steyr 4145 Profi CVT
- Massey Ferguson 6718S
- Zetor Fronterra HD140



Best Utility Tractor

- Massey Ferguson 5711
- Deutz-Fahr 5120C
- Case IH Luxxum 120
- New Holland T5.120



Best Of Specialized

- BCS Volcan K105 SDT Dual Steer
- Goldoni Q-110
- New Holland T4.110 F
- Antonio Carraro Tony 9800 TR ■



NOUVELLE SERIE 6 TTV. DE LA HAUTE TECHNOLOGIE POUR LES DEMANDES LES PLUS EXIGEANTES.



Séries 6 TTV Agrottron jusqu'à 226 Ch.

Aujourd'hui, les exploitations agricoles et entrepreneurs ont besoin d'une technologie innovante. Avec la nouvelle série 6 TTV (Disponible en 6 modèles de 156 à 226 Ch), DEUTZ-FAHR redéfinit la haute technologie pour cette gamme de puissance.

La transmission à variation continue TTV dispose d'un nouveau logiciel, avec un meilleur degré de précision pour des vitesses allant de 0,2 à 40 km/h. Elle dispose de trois modes de conduites MANUAL - PTO - AUTO permettant de s'adapter à tout type de situation. Le moteur DEUTZ 6.1 Tier4 Final garantit des performances optimales et une consommation de carburant minimale, tandis que le pont avant suspendu et le système de freinage exclusif DEUTZ-FAHR assurent un maximum de sécurité. Enfin la cabine MaxiVision 2 dispose d'un tout nouveau système de conduite offrant un confort de travail inégalé ainsi qu'une visibilité exceptionnelle à 360°. Cette technologie de pointe est maintenant disponible chez votre concessionnaire DEUTZ-FAHR. Prenez contact dès aujourd'hui !

Pour plus d'information, contactez votre concessionnaire ou visitez le site deutz-fahr.com



L'influence du chauffeur sur les économies de carburant

Le constructeur de tracteurs a une influence d'environ 10% sur la consommation de carburant. De son côté, le chauffeur détermine pour 20% la consommation de carburant. Nous allons vous expliquer dans cet article comment cela se passe dans la pratique.

Texte: Ludwig Volk & Peter Menten | Photos: Peter Menten

La consommation de carburant reste un point de discussion. En plus de l'aspect écologique et des conséquences sur le climat, une consommation de carburant plus élevée se traduit également par des coûts plus importants. Pour un tracteur de 240 ch qui effectue environ 1.000 heures par an, les coûts de carburant vont vite représenter près de 18.000 euros, soit la moitié des frais annuels totaux, que l'on peut estimer à 36.000 euros. Si le tracteur ne fait que 500 heures, le coût du carburant sera de 9.000 euros. Le but n'est pas de discuter jusqu'au dernier euro, mais de souligner la part que représente le poste carburant par rapport au prix de revient d'un tracteur. Et il est facilement possible de faire quelques pourcents d'économies.

Quels sont les paramètres qui influencent la consommation de carburant?

Bien souvent, on estime que c'est le constructeur qui est responsable d'une consommation plus ou moins élevée. Les mesures effectuées démontrent que les nouveaux tracteurs

consomment environ 270 grammes de diesel par kWh pour les travaux des champs. La répartition entre les constructeurs les plus connus est de l'ordre de 10%, et est donc comprise entre 255 et 285 g/kWh. On sait également que plusieurs marques différentes utilisent un même moteur et que les différences sont donc bien souvent encore plus petites.

Pour les travaux de transport, la consommation de diesel peut augmenter jusqu'à environ 450 g/kWh. C'est une différence importante entre le tracteur au transport et le camion, qui est parfaitement adapté et construit dans ce but. Et par ailleurs un argument que le tracteur ne peut pas entraîner une concurrence déloyale face au camion, que du contraire.

Les différences de consommation mesurées au banc d'essai entre les différentes marques sont souvent surestimées dans la pratique. De même, les différences de consommation liées au style de conduite sont souvent sous-estimées. Le chauffeur dispose de la plupart des atouts en ce qui concerne la consommation de carburant. Une utilisation économe naît en effet dans sa tête et est mise en pratique par ses bras et ses jambes.

A l'heure actuelle, une consommation de 15 litres par heure coûte environ 15 euros. La différence en consommation de carburant entre un chauffeur alerte et un second impatient se chiffrera assez vite à 20%, ce qui représente le double de la différence entre les différents constructeurs. Ces données proviennent d'entreprises de travaux agricoles qui notent tous les paramètres, comme les chauffeurs habituels ou occasionnels pour un travail comparable, les conditions de travail, par exemple pour le transport de maïs-ensilage avec des tracteurs ou le déchaumage à l'aide d'un cultivateur, etc...

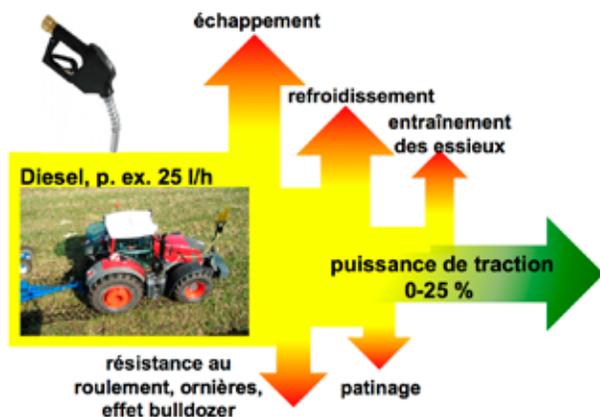


Qu'est-ce qui influence la consommation?

- Le style de conduite adopté par le chauffeur.
- La combinaison tracteur et outil avec la répartition du poids, le point de traction et les réglages de l'outil.
- Une terre aérée ou compactée ainsi que le moment où elle sera travaillée.
- Le choix des pneumatiques et de la bonne pression de gonflage entre 0,6 et 2,4 bar.
- L'entretien du tracteur et de la machine: des filtres propres, une bonne lubrification...

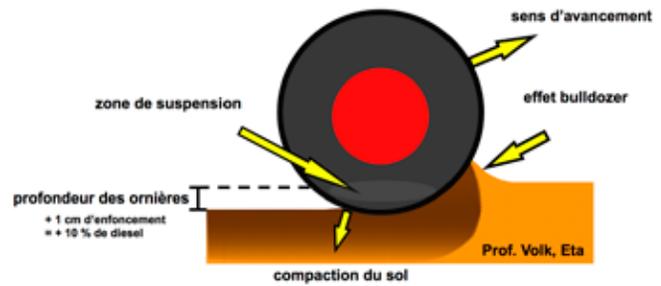
La pression des pneus et la répartition du poids

Lors de travaux de traction au champ, un tracteur moderne transforme le diesel avec une efficacité énergétique comprise entre 0 et 25%. Cela signifie que pour chaque euro dépensé, seulement 0 à 25% sera transformé en traction, le reste étant perdu par les frottements, le développement de chaleur, etc... Un réservoir complet sur un tracteur de 240 ch, et pour une longue journée de 10 heures en travail du sol à une consommation moyenne de 30 litres par heure pourra coûter environ 300 euros. Si on arrive à faire baisser la consommation de 10% grâce à un gonflage adapté des pneus, il sera possible d'économiser 30 euros par journée de travail.



L'utilisation de l'énergie pour un tracteur qui travaille le sol: jusqu'à 25% de puissance utile, pour plus de 80% de pertes.

En réglant correctement la pression des pneus et la répartition du poids (masses avant, masses dans les roues...) sur le tracteur, il sera possible de diminuer le patinage néfaste pour le sol et d'augmenter le rendement par hectare. En résumé, une meilleure efficacité du tracteur permet d'économiser près de 60 euros par jour de travail, en consommant d'une part 10% de carburant en moins et en travaillant d'autre part 10% de superficie en plus. Une répartition correcte du poids et une pression de gonflage adaptée des pneus augmentent encore l'économie de carburant de 10% par un meilleur rendement par hectare. En principe, il convient d'abaisser tant que possible la pression de gonflage pour le travail au champ. En réduisant la pression à 0,8 bar pour des pneus radiaux, la surface de contact de ces derniers va augmenter. Un patinage de 15% ou plus et des ornières profondes endommagent le sol et les prairies et se traduisent par une consommation plus élevée de carburant. Une pression de gonflage moins importante avec des pneus radiaux va limiter l'orniérage et le patinage.



L'effet bulldozer: le pneu s'enfonce et va donc demander davantage de puissance et de carburant.

Une ornière d'un centimètre au champ coûte 10% de carburant en plus. Pour des ornières de 10 cm, la consommation du tracteur va même doubler. Le patinage supplémentaire suite à la formation d'ornières coûte du carburant supplémentaire, diminue le rendement par hectare et va également affecter la fertilité du sol. La manière la plus confortable et la plus pratique de régler de manière idéale la pression de gonflage consiste à recourir à un système de télégonflage pouvant être commandé depuis la cabine. Suivant le modèle et le fournisseur, un tel système représente un investissement compris entre 5.000 et 9.000 euros, mais se révèle cependant un investissement utile pour la plupart des agriculteurs et entrepreneurs. Les avantages d'un tel système sont une diminution de 10% de la consommation de carburant, davantage de confort pour le chauffeur, principalement au niveau du dos, une meilleure protection des sols, une meilleure puissance de traction, ainsi qu'une moindre usure des pneus.

Préférer des outils trainés ou portés?

Les outils trainés dotés de leur propre train de roues constituent une solution de choix lors du travail du sol afin de mieux transférer la puissance du tracteur au sol. On évite de plus les sérieuses surcharges au niveau de l'essieu qui peuvent être observées avec des outils portés. Pour les travaux de travail du sol plus en profondeur, il faudrait recourir à suffisamment de masses à l'avant du tracteur et un dispositif de report de charge.



Grâce au report de charge, il est possible de reporter la charge de l'outil sur l'essieu arrière, ce qui permet de réduire le patinage.





Lors du labour, un réglage correct permet de réduire la consommation de carburant.

Un troisième point hydraulique permet de transférer jusqu'à deux tonnes du poids de l'outil sur l'essieu arrière et permet ainsi de supprimer les masses dans les roues arrière. Les utilisateurs trouvent que le démontage des masses dans les roues est lourd, dangereux et demande de plus beaucoup de temps. Ces masses augmentent de plus la consommation de carburant, l'usure des freins et compactent davantage le sol. Les masses avant facilement démontables et le troisième point hydraulique en tant que report de charge sont une meilleure solution qui permet de transformer plus efficacement la puissance du moteur en force de traction effective.

La traction horizontale

Lors des travaux de traction lourds avec une machine de travail du sol, le tracteur devrait en principe tirer horizontalement par rapport au sol. Les charges des essieux bougent de manière dynamique. Plus l'outil a besoin de puissance de traction et plus le poids de la masse avant devra être important. Grâce au report de charge hydraulique, on va augmenter la charge sur l'essieu arrière et donc limiter le patinage. Sur un tracteur de 240 ch qui effectue un travail du sol profond, 60% de la force de traction passera par les roues arrière, contre 40% par les roues avant, pour autant que la répartition du poids soit correcte. On choisira la masse avant afin que le tracteur évolue parallèlement au sol et que la répartition de 60% à l'arrière et 40% à l'avant soit respectée. Pour ce faire, il faudra tenir la machine à l'oeil sur une distance d'environ 30 mètres

et opter pour une masse avant plus lourde si le tracteur a tendance à lever de l'avant. Lors du choix de la masse avant, il faudra également tenir compte de l'humidité et de la portance du sol.



Une pression de gonflage correcte (0,8 bar) au champ permet de limiter le patinage et d'augmenter le rendement par hectare.



Avec une pression de 2,4 bar, la résistance au roulement et la consommation seront moins importantes, tout en augmentant la sécurité de conduite et de freinage.

En résumé

La consommation de carburant dépend de nombreux facteurs. C'est le chauffeur qui a la plus grande influence. Il est possible de faire de sérieuses économies grâce à un style de conduite proactif et adapté. L'utilisation correcte et au bon moment de la technique reste cependant aussi très important. Une répartition correcte du poids et une pression de gonflage

d'environ 0,8 bar au champ permet de réduire la consommation, mais aussi le patinage. Un système de télégonflage des pneumatiques permet d'adapter en continu la pression en fonction des conditions de travail. Un tel investissement s'amortit rapidement à condition d'être bien utilisé. Il permet de plus de protéger la fertilité des sols et donc les rendements futurs. ■

FIRMA
BEEL M.V.
THE POWER OF SERVICE

9790 Wortegem-Petegem
 import Belgique et France

Plus d' info:
 info@giantbelgium.be
 056 68 82 07



LISTE DE CONCESSIONNAIRES: WWW.GIANTBELGIUM.BE



L'écran TMX-2050™ combine les **fonctionnalités d' agriculture de précision** avec les avantages d' une plateforme Android™ **personnalisable**. Bénéficiez de son interface de tablette et gagnez en productivité en téléchargeant des **applications locales** sur le site Trimble® Ag App Central. Grâce à sa **connectivité**, vous pouvez consulter les dernières informations météo ou envoyer des e-mails depuis votre cabine.

© 2016, Trimble Navigation Limited. Tous droits réservés.



Soyez connecté avec l'écran Android Trimble TMX-2050 !



Pour plus d'informations, contactez Agrometius – votre distributeur Trimble agréé.
 Agrometius bvba | 011 – 599 566 | info@agrometius.be | www.agrometius.be

CHANGER LA MANIÈRE DONT LE MONDE FONCTIONNE





La RC-shift: passer les vitesses entièrement automatiquement et en douceur

Deutz-Fahr a présenté dernièrement ses nouveaux tracteurs de la série 6. En plus des versions connues avec powershift ou variation continue, le groupe italien a développé une nouvelle transmission qui a été baptisée RC-shift. Grâce à cette transmission automatique, le tracteur évolue de manière confortable, très efficace et en passant les vitesses de manière très précise. Les groupes et les rapports powershift sont passés via l'électronique et la vitesse de pointe de 50 km/h est atteinte à un régime moteur de 1.447 t/min.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten et Frits Huiden

Nous avons choisi le modèle Agrottron 6185 (puissance maximale de 183 ch) afin de voir ce dont est capable cette transmission RC-shift. La plus grande différence par rapport à un powershift classique est que les groupes sont également passés automatiquement. La grande différence entre cette transmission entièrement automatique et celle des autres marques est à trouver du côté de la logique de passage des vitesses, la 'logique Fuzzy'.

De quoi se compose la RC-shift de Deutz-Fahr?

La transmission RC se compose de 6 rapports powershift qui sont combinés à une boîte de vitesses à 5 groupes synchronisés et robotisés. La transmission a été conçue afin de pouvoir proposer 17 vitesses dans la plage de travail la plus importante.

Cette transmission peut être utilisée suivant trois stratégies:

- Manuel: l'utilisateur sélectionne le groupe et le rapport powershift de façon entièrement manuelle.
- Semi-automatique: le chauffeur passe le groupe et l'électronique va sélectionner alors automatiquement le rapport powershift le plus adapté.

La logique Fuzzy: un mot d'explication



La logique Fuzzy est un élargissement de la logique binaire que nous connaissons, avec les chiffres 0 et 1, vrai ou faux. Le 'fuzzy', que l'on peut traduire de l'anglais par 'vague' signifie également qu'il est possible de passer les vitesses de manière intermédiaire. Par exemple oui pour 0,6 et non pour 0,4. Cette logique est déjà largement adoptée dans d'autres secteurs de la technique où les entrées et les sorties peuvent être adaptées de manière plus précise.

Un exemple: une machine à laver avec 'fuzzy logic' mesure la quantité de linge et adapte en fonction la quantité d'eau et éventuellement de poudre à laver. Par analogie avec cet exemple, il est possible de régler plus finement le passage des vitesses de cette transmission développée et produite par ZF en fonction de la vitesse, du régime moteur, de la puissance demandée, etc...

- Automatique: l'électronique gère tant le groupe que les rapports powershift.

Un bouton rotatif permet à l'utilisateur de choisir son mode de passage des vitesses: 'Eco', pour un passage des vitesses à partir de 1.400 t/min ou 'Power'. Les vitesses sont alors passées lorsque le régime moteur atteint 1.800 t/min.

Notre impression

Nous avons testé le tracteur jusqu'à sa vitesse de pointe, avec un déchaumeur à disques porté sur le relevage. En combinaison avec le nouvel essieu avant suspendu et le siège suspendu, le confort de roulage était parfait. Nous avons dû un peu jouer avec les réglages afin de trouver le meilleur régime de passage des vitesses. Dans le mode 'Eco', il est possible que l'ordinateur veuille passer un rapport de plus,



en fonction de la vitesse et de la charge du tracteur, et à notre avis, le passage d'un groupe à l'autre pourrait se faire plus vite afin de ne pas perdre de la vitesse. Dans le mode 'Power', le moteur reste haut dans les tours et le passage des vitesses se fait plus doucement car la puissance disponible est importante. Le meilleur choix se situe à mi-chemin et est une question d'exercice et d'essais.

Le grand avantage de cette transmission robotisée est à rechercher du côté des travaux de transport. Comme avec une transmission à variation continue, il n'est plus nécessaire de passer d'une vitesse à l'autre. Lorsque la charge est importante, il est possible de passer les vitesses à un couple élevé, tandis qu'avec une remorque vide, il est possible de rouler de manière plus souple. ■

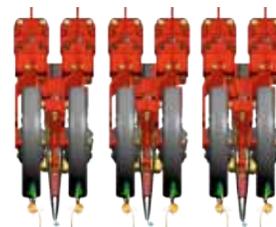
La référence en liage plastique avec plus de 30 Fusion 3 Plus dans le marché Belge.



 **VAN HAUTE**
LANDBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES

Van Haute Landbouwmachines bvba | Zwaarveld 27 | B-9220 Hamme
 tél: 052/47 24 45 | www.vanhaute-landbouwmachines.be

Semis parfait Récolte abondante



TERRASEM FERTILIZER

Trémie modulable

- Séparation réglable rapidement pour les semences et les engrais
- Double distribution

Fertilisation

- Placement de l'engrais entre deux lignes de semis
- Profondeur de dépose réglable.
- Positionnement parfaits de l'engrais à disposition de la plante

PÖTTINGER BELGIUM SPRL

Dominique Emond
 GSM : 0475 572 809, info@poettinger.be
 Votre concessionnaire sur : www.poettinger.be

 **PÖTTINGER**



Disposer librement d'une parcelle louée en bail à ferme.

Souvent, les propriétaires ne laissent pas les locataires disposer librement du bien. Ils se permettent par exemple de circuler librement sur ce bien. Cependant, le propriétaire doit faire attention dans de tels cas. Nous regardons la législation d'un peu plus près et nous allons surtout détailler un jugement émis dans la pratique.

Solange Tastenoye | www.solangetastenoye.be

Le propriétaire utilise aussi lui-même le bien loué.

Notre législation détermine que le propriétaire doit donner la pleine jouissance du bien au locataire. Cela signifie donc qu'il ne peut rien faire pour déranger le locataire. Le propriétaire ne peut donc pas faire subir d'entrave légale ou d'entrave de fait au locataire.

Par entrave légale, on entend qu'une tierce personne affirme avoir un droit sur le bien qui est mis en bail (par exemple lorsque quelqu'un affirme qu'il dispose d'un droit de passage sur le bien mis en bail).

Pour une entrave de fait, on pense plus particulièrement à des faits tels qu'un autre agriculteur qui utilise par exemple la terre baillée pour y faire paître de temps à autre ses animaux. Dans ce cas, il s'agit de faits bien précis.

Par rapport au propriétaire, cela signifie qu'il sera responsable des entraves légales. Cela signifie que s'il établit par exemple un tiers accord sur le bien mis en bail, le locataire devra en informer immédiatement le propriétaire. Il incombe alors au propriétaire d'agir et d'aider son locataire.

Si le propriétaire ne respecte pas les règles, le locataire peut demander un dédommagement, la suppression du bail à ferme ou une diminution du prix de ce bail. Par contre, s'il s'agit d'une entrave de fait, le propriétaire ne peut pas agir.

Un exemple pratique récent

Omer loue une prairie d'une superficie d'environ 1 ha qui est située derrière l'habitation du propriétaire Charel. Depuis le début du bail à ferme, Charel livre l'eau nécessaire aux bêtes dans la prairie via une pompe à eau dans son habitation.

A un certain moment, cette pompe se casse et Charel ne semble pas pressé de la réparer. De ce fait, Omer ne dispose plus d'eau dans la prairie et est donc obligé d'amener de l'eau de chez lui. De plus, le propriétaire Charel place chaque hiver ses moutons sur cette prairie et il a de plus planté plusieurs arbres dans la prairie sans en informer Omer et il se promène tout le temps dans cette prairie louée.

Omer n'accepte plus cette situation et estime que l'article 1719, 3° du code civil n'est pas respecté. Il estime être en effet dérangé lorsqu'il veut profiter du bien qu'il loue. Il veut que le propriétaire

Charel lui livre à nouveau de l'eau pour ses bêtes, qu'il arrache les arbres qu'il a plantés dans la prairie, qu'il ne laisse plus paître ses moutons dans cette prairie et qu'il ne rentre plus non plus dans cette prairie sans lui avoir préalablement donné son accord.

Charel et Omer n'arrivent pas à s'entendre et Omer se voit obligé de confier l'affaire à un juge de paix.

Que décide le juge?

En ce qui concerne la disponibilité de l'eau, le juge va vérifier si cette facilité a été reprise dans le bail à ferme qui a été établi entre le propriétaire Charel et le locataire Omer. C'est effectivement le cas et de ce fait, le juge estime que le propriétaire doit continuer à fournir de l'eau. Il doit donc faire réparer sa pompe à eau et fournir à nouveau de l'eau potable pour la prairie, comme c'est d'ailleurs stipulé dans le contrat de bail à ferme.

En ce qui concerne les arbres plantés par le propriétaire Charel, le juge estime également qu'ils doivent être arrachés. Pour ce faire, il s'appuie sur l'article 28 de la loi sur le bail à ferme qui stipule que le propriétaire ne peut pas planter d'arbres sauf si c'est pour remplacer des arbres forestiers à port haut ou bas, pour remplacer des arbres forestiers dans une prairie ou pour des plantations nécessaires pour la bonne conservation du bien.

Comme le propriétaire Charel n'est pas en mesure de prouver qu'il devait remplacer des arbres ou que la plantation était nécessaire pour la bonne conservation du bien, le juge estime qu'il a enfreint l'article 28 de la loi sur le bail à ferme. De plus, il n'en avait préalablement pas parlé à son locataire Omer.

En ce qui concerne le fait de laisser paître les moutons dans la prairie pendant les mois d'hiver, le propriétaire Charel affirme qu'il y avait un accord verbal avec son locataire Charel. Mais il n'est pas en mesure de le prouver et le juge estime donc que le propriétaire ne peut pas faire paître ses moutons pendant les mois d'hiver sur la prairie louée par Omer.

De plus, le juge prévoit une astreinte de 200 euros par jour et par animal si Charel ne respecte pas ce jugement.

Pour la mise à disponibilité de l'eau et l'arrachage des arbres, le juge de paix prévoit également une astreinte de 200 euros par jour tant que ces problèmes ne sont pas réglés.

Enfin, le juge de paix estime que le propriétaire Charel ne peut pas circuler librement sur le bien loué. L'accès lui est interdit sans accord préalable et écrit de la part du locataire Omer. Ici également, une astreinte de 200 euros est prévue par faute commise. ■



Pour un conseil juridique par téléphone:
tél 0902/12014 (€ 1,00/min)

Pour un conseil personnel:
tél 013/46 16 24



VENEZ DÉCOUVRIR LA FORCE ROUGE CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CASE IH

De l'extérieur, le Maxxum affiche un nouveau style tout en fraîcheur ainsi qu'un dispositif d'éclairage optimisé, totalement différent de ses prédécesseurs. Ce sont pourtant les éléments que l'on n'aperçoit pas immédiatement qui font vraiment la différence par rapport aux modèles précédents. De ses toutes nouvelles motorisations FPT (plus économiques, plus propres et plus puissantes de 115 à 150 CV), jusqu'à ses commandes optimisées qui augmentent votre confort.

LE NOUVEAU MAXXUM: LA GARANTIE D'UNE AGRICULTURE PLUS PERFORMANTE.

T6.155 LE TRACTEUR LE PLUS VENDU EN BELGIQUE



Les photos peuvent différer du modèle de l'action.

57.999 €

avec 3 ans de Garantie Service Plus
Financement à 0,7% sur 3 ans !



T4.85

35.999 €_{htva}

Financement à 0,7% sur 3 ans !
3 ans de Garantie Service Plus

- ✳ PTO 540 / 540E
- ✳ 40km/h
- ✳ Pare-brise avant ouvrant
- ✳ Capacité de relevage : 5.420 kg



T5.95 Electro Command™

47.999 €_{htva}

Financement à 0,7% sur 3 ans !
3 ans de Garantie Service Plus

- ✳ PTO 540 / 1000
- ✳ 40km/h Eco
- ✳ Climatisation
- ✳ Relevage électronique
- ✳ Cabine suspendue
- ✳ Radio
- ✳ Siège passager



**BEST
SELLER**

T6.155 Electro Command™

57.999 €_{htva}

6 Cyl - 117CH (Nominal) - 154CH (surpuissance)

- ✳ PTO 540 / 540E / 1000
- ✳ Pompe CCLS
- ✳ Climatisation
- ✳ Relevage électronique
- ✳ Cabine suspendue
- ✳ Radio Bluetooth
- ✳ Siège passager
- ✳ 8 feux de travail
- ✳ Siège à suspension pneumatique

Action valable jusqu'au 30 septembre 2016. **Passez vite chez votre concessionnaire New Holland !**

CNH
INDUSTRIAL | CAPITAL

Retrouvez toutes les actions de New Holland sur
www.newhollandaction.be

NEW HOLLAND
AGRICULTURE