



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE



EPANDEZ LE SUCCES AVEC LE SPICA, TAURI ET POLARIS !

FERTIWAY Réglage de la largeur de travail par variation du point de dépose de l'engrais sur le plateau d'épandage

TRIBORD 3D Épandage en bordures avec une mode rendement maximal ou un mode respect de l'environnement

ECONOV Gestion des tronçons en 12 sections

EPSILON Pales d'épandage avec une distribution précise même pour les grandes largeurs d'épandage

PRECISION FARMING via cartes d'application*



*Les équipements décrits ne sont pas disponibles sur tous les modèles



Editorial	Réfléchir, poser des questions et ne rien accepter pour la vérité.	5
 Grandes cultures	A Liberchies, Jean-Pol Tellier s'est spécialisé dans les légumes industriels bio.	6
 Elevage	A Rebecq, la ferme du Tambourin met l'accent sur la valeur ajoutée.	10
 Entreprises agricoles	Quatre ans plus tard... ne dites jamais 'jamais' à Koen Vandamme et ses fils.	14
 Les hommes derrière les machines	'La passion et la volonté d'entreprendre pour la marque TractorBumper.'	18
 Entreprises agricoles	La loyauté et le bon service vont de pair à Landen.	20
 Concessions	La concession Wintmolders: quatre générations au service de la technique.	22
 Technique	Un nouveau tracteur et une ancienne remorque: une combinaison dangereuse.	26
 I love my agrojob	Ine Meersman est responsable marketing et communication chez Lely. 	30
 Technique	Le Kramer KT407. 	32
 Entreprises agricoles	Une femme à la tête d'une entreprise agricole.	34
 Droit	Les 'contrats de culture' suivant la nouvelle loi sur le bail à ferme !	38



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

Imprimerie
Leleu Group, Merchtem

Rédacteurs en chef
Peter Menten | +32 (0) 473 93 45 88
Christophe Daemen | +32 (0) 479 33 10 48

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

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

Abonnements et Social Media
helena@greentechpower.eu
Helena Menten

Editeur responsable
Peter Menten

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

TractorPower paraît 4x/an
à 10.882 exemplaires en français
et en néerlandais.



 Belgian jury member

POUR LE VRAI PRO



Nouvelle série Optum AFS Connect

LE NIVEAU SUIVANT DE **PRODUCTIVITÉ***

- Télémétrie AFS Connect
- Agriculture de précision AFS AccuGuide
- Service & diagnostic à distance
- Mises à jour logicielles à distance
- Plateforme en ligne MyCaseIH



caseih.com

LE NIVEAU SUIVANT DE **PROACTIVITÉ**

- Nouvel accoudoir Multicontroller avec écran AFS Pro 1200
- Déverrouillage sans clé + sécurité anti-vol

LE NIVEAU SUIVANT DE **PROFITABILITÉ**

- Motorisations fiables et économes de 250 à 313 cv
- Efficacité optimale avec le CVXDrive



(*) Garantie standard SafeGuard Connect de 3 ans

CASE IH

La vérité de la saison

'C'est assez bien que les gens de notre pays ne comprennent pas notre système bancaire et monétaire, parce que s'ils le faisaient, je crois qu'il y aurait une révolution avant demain matin.'

(Henry Ford, industriel américain, fondateur de la Ford Motor Company, 1863 - 1947)



Réfléchir, poser des questions et ne rien accepter pour la vérité

Henry Ford, que nous citons ci-dessus, était plus qu'un constructeur automobile et il n'a pas toujours rigolé au cours des premières années. Il a subi des échecs successifs avant de rencontrer le succès avec la création de sa troisième société, la Ford Motor Company en 1903. Vers 1908, une nouvelle ère commence. Jusque-là, une voiture n'était que quelque chose pour les riches et les constructeurs de l'époque avaient déjà découvert qu'ils pouvaient faire plus de profits sur des voitures plus chères que sur des voitures bon marché. Mais Henry avait un meilleur plan. Il a lancé la Ford T, un moyen de transport pratique avec de l'espace à l'arrière. **Il a payé ses travailleurs encore plus, parce que s'ils pouvaient acheter la voiture, l'entreprise aurait aussi plus de ventes.** Il pourrait réduire le coût de la voiture en produisant à la chaîne.

Ce que les gens gagnent sort en grande partie de l'économie

Cet homme – et pas seulement lui – savait il y a plus de 100 ans que nous sommes dans un système financier et monétaire malsain. Ce n'est pas différent maintenant, en 2021. L'argent que les habitants d'un pays 'gagnent' ensemble ne profite qu'à ces personnes dans une très faible mesure. Le reste est écrémé et passe par toutes sortes de pratiques moins saines 'hors de l'économie'. Comparez-le à un champ où récoltez année après année sans jamais fertiliser. Combien de temps cela portera-t-il ses fruits? Ou pouvez-vous étirer ce processus d'épuisement des sols avec plus d'engrais? Qu'est-ce qui remplacerait ces fruits? Une plaine stérile avec des mauvaises herbes. Et c'est à ce niveau que nous nous situons maintenant.

Parce que ce système est à sa fin, toutes sortes de 'mesures' sont maintenant prises pour passer à la 'nouvelle normalité'. Il y a aujourd'hui trop d'argent en circulation et pour ralentir ce roulement, les banques devraient augmenter les taux d'intérêt. Mais si elles le font, alors l'économie fait faillite. C'est propre au modèle keynésien, qui n'a en fait jamais vraiment fonctionné. L'économie ne doit pas suivre un modèle ou un plan: l'économie est une chose vivante et en dirigeant le moins possible, elle peut aussi reprendre rapidement. Aux Etats-

Unis, 17% des entreprises sont des 'entreprises zombies'. Ce sont des entreprises qui sont maintenues en vie grâce à des subventions et qui ne contribuent pas à l'économie. Au contraire, elles affectent d'autres entreprises saines. Et nous osons supposer que la situation en Europe n'est pas différente.

En fin de compte, la responsabilité de l'échec du système est imputée à la 'population': les gens sont confrontés des agendas climatiques et d'autres mesures. Le tout dans le but de les culpabiliser et de détourner leur attention de ce qui se passe réellement.

Et c'est ainsi que nous arrivons chez nos agriculteurs!

Dans le cadre de ce programme climatique, nos agriculteurs doivent réduire les émissions d'azote. A travers les médias grand public, une demi-vérité après l'autre se déchaîne sur l'opinion publique. L'agriculture est 'présentée' comme une (co-)cause du réchauffement climatique. Tout le monde est préparé à suivre servilement l'agenda vert. Un agenda qui n'a rien à voir avec le vert ou l'environnement et qui ne sert qu'à faire porter la responsabilité du système défaillant à la population. Le climat est sujet à changement depuis des milliers d'années et les gens n'ont pratiquement aucune influence sur cela. Nous ne pouvons qu'influencer notre interaction les uns avec les autres et avec notre environnement.

Comme un signal d'alarme cette photo de la maison communale de la ville de Passau, dans le sud de l'Allemagne, qui se trouve au confluent de trois rivières et est donc très sensible aux inondations. Sur la ligne, vous pouvez voir les niveaux d'eau élevés qui ont été enregistrés au cours des 500 dernières années. L'eau n'a jamais été aussi haute que le 15 août 1501. Et il y a pourtant eu des inondations sévères au cours des siècles suivants.

Y avait-il déjà des diesels et des 'agriculteurs polluants' à l'époque?



La rédaction



A Liberchies, Jean-Pol Tellier s'est spécialisé dans les légumes industriels bio

L'exploitation de grandes cultures de Jean-Pol Tellier est certifiée bio depuis de nombreuses années. Au fil des ans, il s'est spécialisé de plus en plus dans un certain nombre de cultures afin de les maîtriser suffisamment, mais aussi de pouvoir les commercialiser plus facilement par la suite. Les conditions météorologiques changeantes du printemps et de l'été sont un problème pour toutes les exploitations de grandes cultures. Dans une ferme biologique, ces problèmes sont encore amplifiés. Nous sommes allés rendre visite à Jean-Pol par un après-midi assez gris.

Texte et photos: Christophe Daemen

Jean-Pol Tellier a 53 ans. Il a repris l'exploitation familiale il y a environ 30 ans. A cette époque, elle comptait encore les cultures traditionnelles et un élevage Blanc-bleu. Par la suite, des vaches laitières ont également été détenues jusqu'en 2009. Il poursuit: 'Nous avons ensuite été confrontés à la crise du lait et nous devions également investir lourdement dans de nouveaux bâtiments, etc. Ce n'était pas vraiment rentable, et comme ma femme travaillait déjà à l'extérieur à l'époque, et que je n'avais pas le temps de tout mener de front en même temps, nous avons abandonné cette spéculation. D'ailleurs, j'ai toujours eu plus d'affinités avec les cultures qu'avec l'élevage. A l'époque, nous étions aussi des pionniers dans le bio. L'exploitation est passée au bio il y a environ 30 ans. Au fil des ans, nous avons pu acquérir beaucoup d'expérience.'

Des céréales et des légumes industriels

A l'heure actuelle, la rotation de la culture comprend des céréales panifiables, des pommes de terre pour l'industrie des chips et le marché du frais, ainsi que des carottes et du panais. Jean-Pol: 'Cette rotation de culture fixe est parfois complétée par des potirons ou des choux, en fonction des opportunités de marché qui se présentent. Le choix de ces légumes industriels est déterminé, entre autres, par une forme de standardisation en mécanisation. Ce sont toutes des cultures avec un interligne de 75 cm. De cette façon, diverses machines, telles que les bineuses, peuvent facilement passer d'une culture à une autre. Avec les conditions météorologiques des dernières semaines et des derniers mois, c'est certainement un atout important. D'autre part,



Jean-Pol Tellier: 'Les consommateurs doivent être prêts à investir dans la qualité et à poser des choix clairs.'

avec un collègue agriculteur, j'ai investi dans un hall de stockage avec entrepôts frigorifiques, ce qui nous permet de stocker notre récolte à la maison et de la commercialiser plus facilement par la suite.'

Le mildiou pose problème en pommes de terre

Les conditions météorologiques difficiles de ces derniers mois laissent également des traces sur l'exploitation bio de Jean-Pol Tellier.



Afin de pouvoir irriguer ses différentes cultures, Jean-Pol Tellier a investi dans un enrouleur de marque Fasterholt.

‘Comme tous les producteurs de pommes de terre, nous sommes pleinement touchés par le mildiou. Les possibilités de lutter contre le mildiou dans le secteur bio sont plutôt limitées et nous essayons donc de nous concentrer sur de nouvelles variétés résistantes au mildiou. Elles offrent une meilleure protection et font, selon moi, partie d’une solution d’avenir. D’autre part, j’ai déjà constaté à plusieurs reprises qu’il n’est pas toujours facile de combiner les exigences des transformateurs avec la réalité sur le terrain. Cette année en est un bon exemple.’

Les conditions humides compliquent le désherbage

Pour les carottes et les panais, les buttes sont d’abord formées avant de procéder au semis. De cette façon, une sorte de faux lit de semences est créé, permettant à un certain nombre d’adventices de germer à l’avance. Jean-Pol: ‘Ces deux cultures sont assez intensives au printemps. Une fois les buttes formées, nous brûlons les adventices une première fois avant de procéder au semis. Après le semis et juste avant la levée, nous passons une deuxième fois avec un brûleur. Pour les panais, il est parfois difficile de travailler car la levée de la culture est beaucoup plus lente qu’avec les carottes et que la pression des adventices est parfois difficile à limiter en conséquence. Une fois que la culture a levé, nous travaillons avec des bineuses et des buttoirs pour pouvoir traiter les côtés des buttes. Au fil des ans, j’ai acheté plusieurs bineuses afin de m’adapter tant que possible aux différentes cultures. Récemment, j’ai construit moi-même une bineuse afin de pouvoir travailler plus efficacement dans les cultures sur buttes. La combinaison d’un système gps avec un système de translation et d’un guidage par ultrasons donne de très bons résultats. Cette année, il est très important de pouvoir utiliser la bonne machine au bon moment. Nous avons toujours dû travailler entre les averses, et les adventices continuaient de se développer.’

Gérer un maximum soi-même

Jean-Pol Tellier essaie de réaliser le plus possible en interne. Jean-Pol: ‘C’est aussi en partie nécessaire parce qu’il s’agit de cultures spécifiques. Afin de mieux amortir les machines, je travaille parfois pour des collègues. Par exemple, la fraise butteuse pour les carottes est également utilisée par un collègue et en retour, je peux ensuite



La fraise butteuse AVR est utilisée pour former les buttes pour les carottes et les panais. Grâce au récepteur sur la fraise, la précision de travail est encore plus grande.

utiliser son brûleur. Il en va de même pour la récolte des carottes. Les carottes industrielles sont récoltées avec mon arracheuse automotrice de pommes de terre Dewulf, tandis que les carottes pour le marché du frais sont récoltées par un autre agriculteur. Pour le reste, j’ai toutes les machines de travail du sol nécessaires, ainsi que diverses bineuses et sarcluses, une planteuse de pommes de terre, un semoir pour carottes et panais et une moissonneuse-batteuse. En ce qui concerne les tracteurs, je ne suis pas lié à une seule marque, mais j’essaie toujours de choisir le meilleur tracteur pour un travail déterminé. Nous avons des tracteurs Claas, Fendt et JCB. En plus du Fastrac



Puma 4.0, la référence pour les arracheuses automotrices à 4 rangs

L’option AVR Connect :

- *Découvrez l’agriculture de précision : une meilleure récolte, moins de frais
- *Plateforme en ligne réunissant toutes les données de plantation et d’arrachage
- *Travaillez plus efficacement grâce à l’analyse de vos données



Renseignez-vous sur toutes les possibilités, nous sommes heureux de vous aider :

pierreseutin@avr.be

+32 (0)476 40 56 75 | www.avr.be



Jean-Pol Tellier a transformé lui-même une bineuse existante afin de pouvoir biner efficacement ses cultures sur buttes.



Presque tous les travaux sont menés à bien en interne. Jean-Pol Tellier a par exemple investi dans un semoir pour les carottes.

3230 qui est principalement utilisé pour les travaux de transport, j'ai un deuxième Fastrac, un 4220, qui est principalement utilisé pour réaliser les buttes et pour planter et semer. Grâce à la direction sur les quatre roues et à la transmission à variation continue, c'est vraiment un tracteur très maniable pour ce travail précis. D'autre part, le gps intégré est également devenu indispensable.'

Afin de pouvoir irriguer les différentes cultures, Jean-Pol Tellier a investi dans un enrouleur robuste de marque Fasterholt. 'Cette année, il n'a pas vraiment été utilisé, mais cet enrouleur a fait ses preuves les années précédentes. Nous avons la chance que les parcelles soient en grande partie situées derrière la ferme. Toutes les cultures peuvent donc en principe être irriguées. Ces grandes parcelles de terre facilitent l'irrigation; sur des parcelles plus petites, ce serait moins évident. Nous avons aussi notre propre puits, et nous avons donc toujours assez d'eau à disposition.'

Les prix sont sous pression

Ces dernières années, la bio a été fortement encouragé et les transformateurs industriels recherchent également de plus en plus d'exploitations prêtes à passer au bio afin de pouvoir répondre à la demande croissante. Jean-Pol: 'Comme ces clients industriels manifestent de plus en plus d'intérêt, les prix sont également soumis

à plus de pression qu'auparavant. En outre, nous devons répondre à de plus en plus d'exigences, il n'est donc pas toujours facile de commercialiser notre production. A l'avenir, il convient de rester alerte parce que l'offre est plus importante et que de nombreux agriculteurs ne veulent ou n'osent pas compter. J'ai la chance d'avoir établi des relations sur le long terme avec mes clients. Si l'offre de produits bio continue d'augmenter, le marché risque également de saturer et nous aurons alors des difficultés pour écouler une partie de notre production. Les clients industriels veulent des produits bio bon marché, mais si notre rentabilité n'est pas assez élevée pendant les meilleures années, plus sèches, alors nous allons avoir du mal à surmonter les années les plus difficiles comme celle-ci. Les consommateurs doivent être prêts à investir dans la qualité et oser faire des choix clairs. A l'avenir, je n'ai pas l'ambition de grandir, mais plutôt de toujours tirer le meilleur parti de chaque culture. Pour cela, il est nécessaire de calculer quotidiennement. De plus, il ne faut pas avoir peur de remettre constamment en question ce que vous faites, mais aussi d'être en mesure de connaître ses propres limites. L'esprit d'entreprise dans le monde agricole n'a rien à voir avec ce qu'il était il y a 20 ans. Soit vous vous adaptez, soit vous êtes condamné à disparaître sur le long terme!' ●



En ce qui concerne le travail du sol, le choix se porte sur des machines polyvalentes qui peuvent être utilisées dans différentes conditions.



Ces derniers mois, le désherbage n'a pas été facilité par les conditions météo. Le résultat dans les carottes peut cependant être vu.

WISEZ LA LUNE

C'est le moment idéal pour acquérir l'un des modèles de moissonneuses-batteuses John Deere mis à l'honneur en 2022. Pour célébrer nos 75 ans sur ce marché, nous vous proposons des packs spéciaux qui vous permettront d'économiser jusqu'à € 13.000. Vous profiterez en outre de rendements supérieurs, d'une excellente qualité de grain et de faibles coûts d'utilisation.

PACKS SPÉCIAUX – ÉCONOMISEZ JUSQU'À € 13.000
POUR EN SAVOIR PLUS CONTACTEZ ERIK DE RIDDER: +32 474 750 125



JOHN DEERE



COFABEL®

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



A Rebecq, la ferme du Tambourin met l'accent sur la valeur ajoutée

A la base, l'exploitation de Bernard Bartholomé était typique pour la région : un élevage laitier et des grandes cultures. Au fil des ans, la ferme grandit au fil des opportunités qui se présentent, avant que Bernard ne décide d'envisager les choses de manière radicalement différente afin de préserver son autonomie d'entreprendre, mais également de dégager davantage de marge, et donc d'assurer la rentabilité de son exploitation. Aujourd'hui, la Ferme du Tambourin est certifiée bio et mise sur la transformation du lait issu de son troupeau de Jersiaises. Nous avons rencontré Bernard par une belle matinée d'été.

Texte : Christophe Daemen | Photos : Christophe Daemen et Ferme du Tambourin

Bernard Bartholomé reprend l'exploitation de ses parents en 1991. Elle compte alors 30 ha et un quota laitier de 250.000 litres. La ferme va ensuite grandir, jusqu'à compter 80 ha et une production annuelle de 1.000.000 de litres de lait. Bernard poursuit : 'Nous étions dans une logique de croissance continue, sans trop nous soucier du reste. C'est alors que la crise du lait arrive sans crier gare en 2009. Nous avons perdu beaucoup d'argent en peu de temps, mais en même temps, cela nous a forcés à remettre beaucoup de choses en question et à envisager les choses de manière différente. Je me suis donc peu à peu intéressé au marché du lait transformé. Après avoir planché sur différentes possibilités, la première diversification dans le domaine du lait fermenté est envisagée en 2012. Pour cela, j'avais acheté un conteneur ainsi que du matériel d'occasion. Nous avons fourni du lait fermenté en région bruxelloise pendant un an, avant d'abandonner cette piste, car elle n'offrait pas de valeur ajoutée. Au cours de la même année, nous avons également commencé à vendre nos produits sur les marchés locaux. Le maître-mot de ce développement était, et reste: que faire pour se différencier des autres, tout en proposant un produit de qualité. Les consommateurs sont en effet prêts à payer davantage pour certains produits, et cela nous permet donc de dégager de la marge. Pour ce faire, il est cependant nécessaire de bien connaître sa clientèle.'



Bernard Bartholomé : 'Cela a été une longue réflexion parsemée d'embûches et je continue à apprendre tous les jours.'

Miser sur la transformation et les partenariats

Pour Bernard, c'est le début d'une grande aventure, et bien vite, il décide d'élargir sa gamme de produits transformés. En plus du fromage frais, il produit également des yaourts, des desserts, etc... et il démarre la collaboration avec 'La Ruche qui dit oui' à Forest. Il poursuit : 'Cela nous a permis d'écouler de plus grandes quantités de produits finis, mais également de développer de nouveaux partenariats, notamment avec Delitrateur. En 2018, une rencontre avec Pascal Léglise de chez Carrefour va donner



Les Jersiaises ne sont pas vraiment connues dans notre pays.

un nouveau boost à notre activité. La marque était en effet à la recherche de producteurs voulant se concentrer sur le bio. Pour ce faire, elle était même prête à proposer une prise en charge partielle et participer à l'accompagnement. De notre côté, et suite au développement de la transformation, nous remettons de plus en plus en question le 'système traditionnel', et cela nous a donc permis de passer le cap plus facilement. A l'heure actuelle, nous livrons une petite partie de notre production chez Delhaize, nous vendons dans des magasins bio spécialisés et nous avons également un contrat national avec Carrefour. Par ailleurs, nous avons également misé sur le catering scolaire et les homes, afin de mieux répartir les risques.'

Un troupeau de Jersiaises

En 2018, Bernard Bartholomé décide de changer de race de vaches, afin de disposer d'un lait de meilleure qualité pour la transformation. Le troupeau Holstein cède donc sa place à des Jersiaises. 'Cette race laitière est peu connue chez nous, mais propose cependant de nombreux avantages, comme la qualité et la richesse du lait, son goût, sa teneur en protéines, matière grasse et oligo-éléments ou encore son équilibre entre oméga 3 et oméga 6. Par ailleurs, ce lait est riche en protéine A2, ce qui le rend plus digeste. Ce changement d'orientation va de pair avec le passage en bio. Depuis cette année, nous sommes certifiés en bio pour la production laitière. De plus, les Jersiaises transforment le mieux la fibre en matière utile. De ce fait, nous avons quasiment abandonné les ensilages et notre troupeau est nourri à base de foin récolté sur l'exploitation. Cette année-ci, il n'est pas évident de faire du foin entre les averses, mais ce foin permet de disposer d'un lait plus adapté pour la transformation. En plus du foin, la ration des vaches comporte des céréales produites sur l'exploitation, et éventuellement un complément protéique si nécessaire. Nous évitons tant que possible le soja. Par ailleurs, les vaches restent tant que possible en prairie. Nous avons implanté nos prairies 'à l'ancienne', avec un mélange multi-espèces (trèfle, luzerne, fétuque...).'



L'entièreté de la production laitière est transformée à la ferme.

La transformation

Les premiers investissements dans la transformation remontent en 2012. Le premier conteneur réfrigéré a ensuite été rejoint par un second, et l'exploitation dispose d'une gamme complète de machines, dont une écrémeuse, deux pasteurisateurs en cuve dont un plus spécifique pour les produits plus visqueux, différentes cuves à fromage ou encore une emballeuse capable de débiter jusqu'à 2.000 pots par heure. Depuis, l'ensemble de la production laitière, soit près de 200.000 litres sur base annuelle, est transformée dans l'atelier de la ferme. Les produits finis sont très variés, avec du fromage frais, du yaourt, du yaourt à boire, du riz au lait, du pudding, du beurre...





AGREEN AGENCY

Contact
 Helena Menten
hello@agreenagency.be
www.agreenagency.be

Que pouvons-nous faire pour vous?

- Drone
- Vidéo/ Photo
- Médias sociaux
- Copywriting
- Reportages



Le riz au lait est l'un des produits finis.



Les prairies ont été semées 'à l'ancienne' avec un mélange de trèfle, de luzerne, de fétuque...

Les travaux sur les terres sont confiés à un entrepreneur

La Ferme du Tambourin compte des prairies permanentes et une trentaine d'hectares de céréales. Il s'agit de mélanges triticales-avoine-pois ou épeautre-avoine-pois. Bernard : 'Comme nous nous concentrons sur la production laitière et la transformation, nous avons décidé de confier la quasi-totalité des travaux sur les terres à Fabrice Stragier, un entrepreneur de la région. A première vue, cela peut sembler démesuré, mais lorsqu'on calcule de plus près les coûts liés à l'investissement dans une faucheuse, une faneuse, un andaineur, etc... l'entreprise revient bien meilleur marché. De plus, cela permet de disposer de matériel de grande capacité et donc de travailler plus vite, un atout non-négligeable lorsque la météo est plus capricieuse, comme c'est le cas cette année. Par ailleurs, je préfère consacrer mon temps à la gestion de mon troupeau et au suivi de la transformation, plutôt qu'à conduire un tracteur.'

Dégager de la valeur ajoutée

C'est en 2009, suite à la crise du lait, que Bernard Bartholomé a commencé à réfléchir plus en détails sur la création de valeur

ajoutée et le dégagement de marges suffisantes pour vivre et investir. 'Cela a été une démarche de longue haleine, parsemée d'embûches, et je continue à apprendre tous les jours. La clef du succès consiste à bien s'entourer et à ne pas avoir peur de se remettre en question. A mes yeux, il est par exemple primordial de pouvoir compter sur un comptable correct, et c'est souvent un souci à l'heure actuelle. Par ailleurs, il est important de bien analyser la rentabilité de chaque produit fini, car sinon on perdra vite de l'argent. Les différents partenariats que nous avons mis en place avec des distributeurs belges nous permettent de faire tourner notre atelier de transformation tout au long de l'année. Afin de combler le manque à gagner durant les mois d'été traditionnellement plus calmes, nous réfléchissons également à la possibilité de fournir l'horeca. Enfin, les différents marchés hebdomadaires sur lesquels nous sommes présents nous permettent de garder un contact direct avec le consommateur final, mais également de tester de nouveaux produits et de les améliorer avant de les proposer aux grands distributeurs.' ●



La quasi-totalité des travaux sur les terres sont confiés à un entrepreneur local.



Le foin produit sur l'exploitation forme la base de la ration des vaches.

FENDT

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

UNE CHOSE EST SIMPLE: FendtONE

Parce que plus rapide, plus efficace et plus détendu devient le standard.

Nous vous présentons : vos trois nouveaux bureaux. La nouvelle génération des Fendt 500, 900 et 1000 Vario possède déjà le système d'exploitation FendtONE à bord. Cela vous évite des tâches administratives et du travail de documentation. Grâce à des interfaces spéciales, vous êtes également équipé, pour le futur, de manière optimale pour la connexion à d'autres systèmes. Rien ne pourra être plus efficace en agriculture.

Plus d'informations sur www.fendt.com/new-tractors.



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

HH agri
HILAIRE VAN DER HAEGHE



Christel, Bram, Koen et Sven

Quatre ans plus tard... ...ne dites jamais 'jamais' à Koen Vandamme et ses fils

Il y a un peu plus de quatre ans, au mois de janvier 2017, nous nous étions rendus chez Agri Vandamme à Horebeke. En 2021, nous sommes également passés chez eux en janvier. Qu'est-ce qui a changé au cours de ces quatre années?

Texte: Peter Menten | Photos: Agri Vandamme et Peter Menten

Le père Koen et ses fils Bram et Sven travaillaient à l'époque depuis 3 ans dans leur propre entreprise agricole. En 2021, ils ont entamé leur 7^e saison d'entreprise. 'Oui, beaucoup de choses ont changé au cours de ces quatre années', souligne Koen en lisant l'article publié en 2017. 'Nous n'avions pas encore d'ensileuse, ni d'autochargeuse d'ailleurs. Nous venions de commander notre faucheuse triple.'

TractorPower: 'Vous n'alliez certainement pas ensiler?'

Koen Vandamme: 'Oui, il n'y avait aucun doute là-dessus à l'époque. Au cours de la même année (2017), un entrepreneur a arrêté ici et c'est ainsi que l'occasion s'est présentée. Une grande partie de ses clients étaient déjà clients chez nous pour d'autres travaux d'entreprise et c'est ainsi que nous y avons réfléchi; c'était vraiment un coup dans le mille. Nous avons eu tellement de travail que nous avons dû acheter une deuxième ensileuse à l'automne. Normalement, l'intention était d'acheter 2 autochargeuses, et la faucheuse triple était déjà commandée. Un chauffeur de l'autre entrepreneur nous a dit que son patron allait arrêter. C'est ainsi que nous sommes allés rendre visite à ses clients et nous avons pu reprendre la plupart d'entre eux. L'hiver dernier, nous avons repris une entreprise agricole à 2 kilomètres de là. Elle était spécialisée dans les pommes de terre et je peux dire que depuis lors, nous avons doublé les superficies de pommes de terre que nous travaillons. Là aussi, nous menions déjà d'autres travaux d'entreprise à bien pour ces clients. Donc, de cette façon, nous avons grandi plus vite que nous l'avions pensé. Les travaux de pulvérisation sont également venus s'ajouter lorsque mon beau-père a cessé de pulvériser en entreprise en 2020. Cependant, mon beau-père continue toujours de conduire ce pulvérisateur.'

'Au cours de toutes ces années, nous avons repris quasi chaque année une entreprise agricole. Sans ces reprises, nous n'aurions pas pu grandir de la sorte.'

Gérer l'agenda de près

Koen: 'En 2020, nous avons acheté un andaineur à tapis pour andainer l'herbe et cela a été un succès. Cela nous permet d'andainer entre 5 et 8 ha d'herbe par heure. Comme nous nous occupons tant de la fauche que de l'andainage, il est plus facile d'organiser son planning d'ensilage. Nous avons plusieurs clients qui nous disent: nous voulons faucher la semaine prochaine et nous comptons sur vous pour vous occuper de tout. Le tassage des silos avec le bull fait partie de notre offre. Nous nous occupons du tassage chez presque tous les clients et cela détermine le rendement. Le tassage des silos, c'est mon travail. De plus, cela me permet de garder le contrôle et une vue d'ensemble du travail que nous effectuons. Cela me permet par ailleurs d'organiser mon travail sur place tout en conduisant; si je dois descendre du silo, je peux mettre mon agenda à jour. J'organise le travail moi-même parce que l'expérience m'a appris à estimer assez précisément combien de temps un travail précis peut prendre. Ce que nous faisons également, c'est de laisser de la place dans l'agenda; si quelque chose d'inattendu intervient, nous gardons une marge de manœuvre sans que le reste du travail ne soit compromis. Il est plus agréable de demander à un client 'pouvons-nous déjà venir?' plutôt que d'avoir à dire 'nous ne viendrons finalement plus aujourd'hui'. Si cela ne convient

pas à ce client, nous travaillons alors sur nos propres terres. C'est l'avantage de cultiver soi-même.'

L'entretien préventif et des marques attitrées

Koen: 'Les chauffeurs des machines de récolte se débrouillent bien pour résoudre la plupart des soucis techniques. Vous pouvez difficilement envoyer un technicien en déplacement pour chaque petite chose. En outre, je crois fermement à l'entretien préventif; après tout, on ne peut pas tout prévoir, mais l'expérience vous apprendra quelles machines sont les plus sensibles. Nous employons un mécanicien à temps-plein qui a beaucoup d'expérience et nous travaillons maintenant avec quelqu'un qui étudie la mécanisation agricole. Ce dernier vient avant et après ses heures pour la maintenance. Ce dernier est plus à l'aide avec la technologie moderne, tandis que l'autre est un véritable magicien en ce qui concerne la mécanique. Il peut tout réparer. Nous préparons nous-mêmes les ensileuses et autres et à la fin de la préparation, un technicien de chez Claas passe une journée pour peaufiner les réglages et autres.'

Agri Van Damme essaie de rester tant que possible avec les mêmes marques. Cela permet par ailleurs de stocker plus facilement un certain nombre de pièces. Par contre, en multipliant les marques, il est plus difficile de disposer des bonnes pièces, et cela coûte aussi bien plus cher. Bram s'occupe principalement de la plantation et de l'arrachage de pommes de terre, tandis que Sven se concentre sur le maïs et les betteraves.

Koen: 'Nous travaillons principalement avec des chauffeurs qui sont indépendants à titre complémentaire. Cela facilite l'administration pour eux et pour nous. Cela donne également la possibilité de faire plus facilement face aux pics saisonniers. Par exemple, certains passent une partie de l'année à faire des choses complètement différentes en tant que qu'indépendant, puis viennent travailler chez nous à temps-plein pendant les périodes de pointe. Une fois que qu'il y a moins de travail ici, ils retournent à leurs autres activités. D'autres encore sont employés ailleurs et épargnent leurs congés pour pouvoir faire du travail saisonnier. De cette façon, nous travaillons avec des gens qui sont vraiment motivés. Certains choisissent de partir en congé; ceux qui choisissent ce métier suivent leur passion.'

De nouveaux bâtiments en 2020

Koen: 'Nous avons commencé à construire au cours de la 2^{ème} semaine de février 2020 et le 24 avril 2020, nous étions dans nos nouveaux bâtiments. Grâce au confinement au cours duquel de nombreuses grandes entreprises ont fermé, les petits entrepreneurs étaient plus disponibles et en beaucoup moins de temps que d'habitude, et les choses ont donc été vite. Et en effet, le passage de la 'grange' à un véritable atelier facilite grandement l'entretien des machines. Certaines machines étaient remises à 10 km d'ici; maintenant tout est sur place. C'est une bouffée d'air frais. Nos plans ont certainement changé sept fois entre la première conception et ce que nous avons finalement construit.'

Bram Vandamme: 'Le premier plan remonte à il y a 3 ans, avant le permis, et il était beaucoup



Van Damme Agri mise beaucoup sur l'entretien préventif.



Bram s'occupe principalement des pommes de terre.



Koen: 'Nous sommes transporteur agréé pour le fumier.'

plus petit que ce que nous avons maintenant effectivement construit. A l'époque, nous avions besoin de plus d'espace parce que les autres reprises se traduisaient par davantage de machines à remiser.'

Les achats de machines sont réfléchis sur base du niveau de service de l'agent

Koen: 'En ce qui concerne les achats de machines, nous avons toujours choisi les concessionnaires ou les marques qui offrent un bon niveau de service. Cela signifie que nous achetons la marque X pour une machine et la marque Y pour une autre machine, alors que X a également cette machine. En termes de tracteurs, nous misons sur deux marques dont les accessoires tels que les pitons, les bras de relevage, etc... sont facilement interchangeables. Supposons que vous mettiez une marque différente entre les deux, vous devez à nouveau faire des ajustements pour pouvoir atteler la même machine. Il en va de même pour les ordinateurs, boîtiers de contrôle,... Chaque année, nous louons deux tracteurs pour une année entière. Ceux-ci sont ensuite utilisés pour diverses activités.'

TractorPower: 'Vous n'épandez pas de lisier?'

Koen: 'Nous ne le faisons pas et nous n'allons pas commencer. Nous avons récemment acheté un système cargo et il y avait une cuve à lisier. Nous allons l'utiliser pour notre ferme d'élevage. Entretemps, certains clients nous ont demandé d'épandre du lisier après la 1ère coupe. Nous sommes un transporteur d'effluents reconnu parce que nous transportons du fumier, etc... et donc nous avons mis la cuve sur le châssis. Quoi qu'il en soit, nous n'avons pas l'intention de nous développer dans le lisier. Si vous voulez vous concentrer là-dessus, il faut avoir un automoteur, des camions et un entrepreneur est déjà équipé dans ce sens dans la région. C'est la seule façon de ne dépendre de personne. Et en dehors de l'investissement, vous devez encore gérer le travail supplémentaire, et sans que le reste du travail n'en soit affecté. Il en va de même pour l'entretien des machines, ou la papeterie supplémentaire. Cependant, je veux bien épandre un peu de lisier pour un client existant.'



Partenaire principal :



En association avec :



Land- en tuinbouw in beweging



'Chaque année, nous louons deux tracteurs pour une année entière.'



Koen: 'Je suis responsable du tassage des silos. Cela me permet de garder le contrôle et une vue globale des travaux.'



'En 2020, nous avons acheté un andaineur à tapis qui nous permet d'andainer entre 5 et 8 ha d'herbe par heure.'

L'entreprise suit l'évolution des exploitations agricoles de la région

Koen: 'Dans le passé, la région comptait principalement des fermes mixtes avec soit du Blanc-bleu, soit des vaches laitières. Les Blanc-bleu sont tous partis et ils ont été remplacés par des vaches laitières. C'est ainsi que de grandes exploitations laitières ont vu le jour et qu'on nous a demandé de plus en plus de faucher. Et c'est ainsi que d'une chose est venue une autre: ensiler, presser, enrubanner, andainer... au cours de la première saison de fauche, nous parvenions à suivre sans problèmes. L'année suivante, nous avons dû demander l'aide d'un collègue parce que nous ne pouvions pas nous en sortir. Ce collègue, soit dit en passant, aide toujours pour la première coupe. Nous avons également pensé à une faucheuse triple automotrice, mais comme les parcelles ici dans la région sont plutôt petites, cela ne pourrait pas fonctionner de manière rentable.'

Il vaut mieux avoir une machine en réserve

Koen: 'Cela peut sembler un peu blasé, mais j'aime avoir un exemplaire de trop de certaines machines. Si vous avez une panne sérieuse, vous pouvez éventuellement rouler toute la nuit avec la première machine et moyennant certains arrangements, vous ne devrez pas laisser tomber de clients. Par exemple, pour l'ensileuse: nous n'avons que 60% de travail pour la deuxième machine. Mais si vous avez deux machines, un nouveau client appelle au milieu de la saison et vous pouvez y aller. La seconde n'a pas besoin d'être neuve; et vous pouvez soulager la machine de tête. Cela vous invite également à garder une machine un peu plus longtemps et à l'utiliser comme machine de rechange. Dans les betteraves, c'est exactement la même chose: trop de travail pour 1 machine et trop peu pour 2. Nous en avons acheté une d'occasion. Et l'année dernière, la sucrerie avait besoin de betteraves supplémentaires et nous avons travaillé une semaine entière avec 2 machines.'

Nous allons jusqu'à Kluisbergen, puis le cercle vers Gand, puis à Wetteren, jusqu'à avant Alost, Gooik, Kester, Bassilly, Halle et ainsi de suite en Wallonie à Lessines. En raison de ces distances, votre saison s'allonge de quelques jours, par exemple pour la moisson: nous commençons de l'autre côté d'Audenarde sur les sols légers, puis vers Zwalm-Oosterzele, puis Brakel, Lierde et ainsi de suite. 60% de notre travail se fait dans un rayon de 10 km.'

Miser quand même sur la variation continue

TP: 'En 2017, vous étiez de fervents défenseurs des tracteurs powershift, et vous préférez investir de l'argent dans un gps que dans une transmission à variation continue.'

Koen: 'Nous avons acheté un tracteur à variation continue pour faucher. Ce tracteur reste pratiquement attelé toute l'année à la faucheuse. Peut-être que nous ne connaissions pas encore vraiment les avantages de la transmission à variation continue. Tout le monde sait conduire un tracteur powershift. Nous avons 6 tracteurs équipés d'un gps; nous sommes donc restés sur notre position de ce point de vue-là.'

Sven Vandamme: 'La variation continue représente toujours un gros coût supplémentaire. C'est en effet tout un paquet d'équipements que vous achetez, pas seulement cette transmission. Avec cette transmission à variation continue, il y a aussi - selon la marque - tout un paquet d'options en termes de confort. Par exemple, monter sur un silo avec la traction sur la remorque d'ensilage avec un tracteur powershift est un jeu d'enfant. Avec la variation continue, il faut penser à différentes choses: le réglage manuel, le choix de la bonne vitesse... Pour un conducteur qui est habitué à cela, ce n'est pas un souci. Pour un conducteur occasionnel, cela pose par contre souvent des problèmes.'

TP: 'Vous ne faites pas de terrassements pendant la période hivernale?'

Koen: 'Non, toujours pas.'

Bram: 'Nous avons loué une pelleteuse pendant 4 mois juste pour la facilité de travailler pendant la construction de nos nouveaux bâtiments. Mais il n'est pas possible de combiner ces activités avec notre travail d'entreprise au cours de l'année.'

Koen: 'Si nous devons ajouter quelque chose en hiver, par exemple, il serait plus probable que cela aille dans le sens de réparations pour des tiers. Bien sûr, nous avons besoin de plus de techniciens. Mais nous faisons déjà des réparations de temps à autre. Mais nous n'allons pas vendre des machines, sinon nous nous retrouvons avec le service que nous devons donner en plus et nous ne sommes pas équipés pour cela en tant qu'entrepreneur. Nous verrions cela plus tôt comme un revenu supplémentaire en hiver.'

TP: 'Qui fait le travail à la ferme?'

Koen: 'Nous tous. Ma femme reste maintenant aussi à la maison pour s'occuper des poulets et des animaux; nous travaillons la terre entre les deux. Nous avons 145 hectares à cultiver. Je m'assure qu'il y a toujours un tracteur et un conducteur à la maison ou à proximité pour ces travaux. Si je devais défavoriser la ferme par rapport au travail d'entreprise, alors je ferais mieux d'arrêter d'être agriculteur.'

Sven: 'La ferme offre également la possibilité de former un conducteur débutant sans avoir à 's'entraîner' chez un client. Si tout ne se passe pas comme il faut, ce n'est pas une catastrophe, c'est chez nous de toute façon. C'est également pratique pour apprendre à conduire avec le gps. Ici, ils sont autorisés à faire des erreurs, à condition que ce soit pour apprendre.'

Vous n'aviez pas l'ambition de grandir?'

Koen: 'Oups. Nous avons davantage d'ambition que ce que nous pensions à l'époque.'

Sven: 'En fait, le but était de pouvoir travailler à nous trois et de faire appel à un chauffeur supplémentaire pendant les pics saisonniers.'

Koen: 'Entre 2017 et aujourd'hui, j'estime que notre chiffre d'affaires a été multiplié par 6. Je pense maintenant que nous allons le garder ainsi pendant un certain temps. Cela fait aussi un an ou deux que nous ne démarchons plus des clients potentiels pour leur demander si nous pouvons faire leur travail d'entreprise. A l'époque, nous allions présenter notre entreprise après une reprise ou quelque chose du genre. Je crois qu'un agriculteur vous appelle parce qu'il vous veut. S'il doit être convaincu en y retournant régulièrement, il ne restera pas.'

Sven: 'C'est aussi la première année que nous n'avons pas ajouté de travaux supplémentaires à notre assortiment. Les autres années, nous étions beaucoup sur la route pour faire la promotion de ces nouvelles activités.'

TP: 'Quel est le premier problème qui se présente en cas de croissance?'

Koen: 'Trouver assez de bons chauffeurs. Nous trouvons principalement des chauffeurs chez les fils d'agriculteurs, des personnes qui ont déjà été actifs dans l'entreprise agricole, se sont ensuite installées et sont toujours touchées par le microbe,...'

Garder une bonne ambiance de travail

Koen: 'Ma femme Christel prépare un panier-repas pour tout le monde et quand ils rentrent à la maison après une grande journée de travail, ils ont aussi à manger. Nous remarquons que cela renforce grandement l'atmosphère entre eux. Parfois, il y a ceux qui sont à la maison un peu plus vite que les autres et qui nettoient leurs vitres ou leur cabine, par exemple, pour pouvoir manger ensemble. En pleine saison, nous employons parfois plus de 15 personnes et tout le monde s'entend bien.'

Sven: 'Et il nous incombe aussi d'être présents le soir avec eux.' ●

RAISING YOUR STANDARD - KT407, KT276 & KL25.5T

TELEHANDLER
KT407

TELEHANDLER
KT276

TELESCOPIC
WHEEL LOADER
KL25.5T



KRAMER
on the safe side

Technical data

Telehandler KT407	
Power	100 kW / 136 PS
Max. stacking height	7.000 mm
Payload	4.000 kg
Bucket capacity	1,00 – 4,00 m ³

Telehandler KT276	
Power	55,4kW / 75 PS
Max. stacking height	5.730 mm
Payload	2.700 kg
Bucket capacity	0,85 - 1,80 m ³

Telescopic wheel loader KL25.5T	
Power	35kW / 47 PS
Max. tipping load	2.500 mm
Max. stacking	4.030 mm
Bucket capacity	0,65 - 1,10 m ³

**FREE
PREMIUM
DRIVER
PACKAGE**

worth
€ 6.770*

**FREE
PREMIUM
DRIVER
PACKAGE**

worth
€ 4.640*

**FREE
PREMIUM
DRIVER
PACKAGE**

worth
€ 5.420*

Your sales partners in your region:

Abrassart Stephane sprl - 7387 Honnelles
Agriparc bvba - 1540 Herne
Deroo Landbouwmachines nv - 8640 Westvleteren
Ets Keirse - 6941 Izier
Sprimat sprl - 4845 Sart-Lez-Spa / 4141 Sprimont
Ets Toussaint - 5330 Assesse
Bart Verwilt-Raedt bvba - 8700 Kanegem

Agrigeer sprl - 4280 Hannut
Bauche Agri sprl - 5140 Sombrefe/ Ligny
Ets Gravy sprl - 5640 Saint-Gerard
Lowette Agrotechnic nv - 3840 Borgloon
Jozef Tavernier en Zonen nv - 9520 Sint-Lievens-Houtem
Van Haute Landbouwmachines bvba - 9220 Hamme
Ets SWA - 6950 Harsin

Importer:



COFABEL® - www.cofabel.be

Flanders: Patrick Caenepel 0479 99 13 37

Wallonia: Pascal Demartin 0474 94 39 82

*All prices are list prices and excl. VAT and freight costs, only while stocks last, subject to prior sale, GTC apply. The machine equipment in the pictures may differ from the promotional model. Options need to be discussed with the sales agent.



'La passion et la volonté d'entreprendre pour la marque TractorBumper'



Fons, Judith et leur fille.

On les voit de plus en plus sur la route: des tracteurs équipés d'un pare-chocs robuste. Qu'il soit ou non décoré avec le nom de l'entreprise ou avec la marque de tracteur préférée. De plus en plus de passionnés du secteur optent pour la sécurité, plus de protection, plus d'espace de rangement et une décoration supplémentaire de leur tracteur. A Alphen, juste de l'autre côté de la frontière néerlandaise, nous avons rendu visite à Fons Janssens, 35 ans, et à sa femme Judith. Il a fondé la société 'TractorBumper' en 2013 et se consacre depuis entièrement à ce produit. Judith, la femme de Fons, travaille aux côtés de son mari.

Texte : Helena Menten | Photos : Helena Menten et TractorBumper

Comment tout a commencé...

Le père de Fons Janssens était éleveur. Depuis son plus jeune âge, Fons a grandi dans le milieu agricole. Pendant les vacances scolaires, il était souvent chez un entrepreneur des environs. De même, l'aspect technique des machines l'a toujours intrigué. A l'âge de 16 ans, il était convaincu qu'un jour il construirait sa propre machine.

TractorPower: 'Comment avez-vous débuté?'

Fons Janssens: 'Après avoir obtenu mon diplôme technique en génie mécanique, j'ai commencé à travailler chez Kuhn. J'ai occupé la fonction de constructeur technique pendant 6 ans. Ensuite, j'ai voulu développer quelque chose moi-même. Après avoir vu un pare-chocs de la marque 'Peecon' sur un tracteur, je savais qu'il y avait un avenir pour ce genre d'outils. J'ai commencé à esquisser des croquis et à construire des prototypes en plus de mon travail à temps plein. Suite à l'augmentation de la demande, j'ai décidé de me consacrer entièrement à ma propre entreprise. Ce n'était pas évident, d'autant plus que je suis plus concentré techniquement et qu'un tout nouveau monde s'est ouvert pour moi en termes de marketing. Heureusement, aujourd'hui, je reçois l'aide de ma femme Judith qui est très forte dans la mise en place de la conception graphique. Je n'ai pas à me casser la tête à ce sujet. Cela me permet de me consacrer pleinement au développement des pare-chocs.'

TP: 'Vous n'avez pas de salle d'exposition? Comment les clients arrivent à vous trouver?'

Fons: 'Les clients peuvent jusqu'à présent soumettre leur demande via le site. Je leur envoie les prix. Ensuite, ils peuvent décider eux-mêmes ce qu'ils vont faire. Lorsqu'ils donnent leur accord, nous rédigeons le bon de commande et nous nous mettons au travail. Jusqu'à présent, la facturation se faisait souvent par la suite. La confiance est importante de notre part aux clients. Jusqu'à présent, nous avons encore de bonnes expériences avec cette façon de travailler. Je crois vraiment en mon produit et je suis convaincu que les gens avec qui nous travaillons ont également raison. Je mise beaucoup sur la confiance. J'ai



Les pare-chocs sont livrés un peu partout dans le monde.

également reçu un commentaire positif d'un client allemand sur notre méthode de travail. Il appréciait cette confiance. Après la commande, nous ne pouvons généralement pas livrer immédiatement car nous ne travaillons pas (encore) avec un stock important. A l'avenir, nous allons produire quelques modèles à l'avance afin d'être en mesure de livrer plus rapidement.'

TP: 'Pour qui construisez-vous des pare-chocs?'

Fons: 'Nous nous concentrons sur les agriculteurs enthousiastes du monde entier qui sont fiers de leur tracteur, sur les entrepreneurs, les entreprises de terrassement ou encore les communes. D'une part, le pare-chocs est sécurisant et protège vos roues, mais d'autre part, il permet également de personnaliser votre tracteur. Cela ajoute quelque chose de plus.'



Les parties latérales pivotantes brevetées par Fons.



Tous les composants sont soumis à un contrôle approfondi après la livraison.

TP: 'Faites-vous appel à des sociétés externes pour produire vos pare-chocs?'

Fons: 'La production se fait en collaboration avec diverses entreprises. Je sais que nous produisons tous des produits avec la même idée et le même but. C'est pourquoi après 8 ans, je travaille toujours avec les mêmes personnes. Nous faisons l'assemblage et l'inspection finale ici dans notre atelier. En externalisant les pièces, je peux continuer à surveiller et à garantir la qualité moi-même jusqu'à la fin du processus.'

TP: 'Travaillez-vous avec une équipe fixe?'

Fons: 'Nous avons d'une part nos fournisseurs et d'autre part moi-même, mon père et un indépendant supplémentaire. De cette façon, nous pouvons répondre le mieux possible à la demande. Les mois d'été sont généralement un peu plus calmes.'

TP: 'Arrivez-vous à gérer la production en interne?'

Fons: 'Jusqu'à présent, ça marche. Nous avons fait bétonner notre entrepôt existant et nous l'utilisons maintenant comme lieu de montage. Ici, je travaille également sur de nouveaux prototypes. Tant que cela peut être fait ici, c'est une bonne chose.'

TP: 'Judith, vous travaillez aux côtés de votre mari?'

Judith: 'Oui, j'ai toujours travaillé comme photographe indépendant. Mais après l'arrivée de nos bébés et les rénovations, j'ai petit à petit rejoint l'entreprise. J'ai aidé à l'assemblage des pare-chocs moi-même au début. Après avoir donné naissance à notre plus jeune enfant, j'ai très hâte de recommencer. Je suis à la recherche d'un bon équilibre parce que j'ai encore beaucoup à apprendre du marketing, mais tout se passe bien jusqu'à présent.'

Fons: 'C'est très chouette de travailler ensemble. Chacun profite de sa propre liberté et c'est très stimulant.'

TP: 'Quels atouts proposez-vous à vos clients?'

Fons: 'Tout d'abord par une offre large et équitable. Le client peut choisir entre différents modèles avec des poids différents. Chaque modèle a ses propres caractéristiques spécifiques afin que nous puissions aider chaque client avec sa demande spécifique. Nos pare-chocs aident d'abord à la visibilité du tracteur. L'éclairage d'un tracteur n'indique pas toute la largeur d'un tracteur. Le pare-chocs fournit beaucoup de lumière supplémentaire qu'un passant peut remarquer plus rapidement. La sécurité du tracteur lui-même est également une priorité. Le pare-chocs aide à protéger les roues à l'avant et les côtés. En cas de collision frontale ou latérale, la forme profilée du pare-chocs réduit le risque de contact entre les roues avant du tracteur et les autres usagers de la route. Nous avons également réfléchi au côté pratique. Une boîte à outils ou d'autres accessoires peuvent être rangés dans le bac de stockage afin que l'espace reste dans la cabine. De plus, les variantes avec une masse (jusqu'à 2.500 kg) sont immédiatement une masse avant plus sécurisée.'

TP: 'Comment arrivez-vous à vous différencier de la concurrence?'

Fons: 'Nous avons un brevet sur les pièces latérales à charnières de protection afin que le pare-chocs puisse être ajusté de manière optimale à tout type de marque

et de tracteur. Lorsque vous manœuvrez en marche arrière avec le tracteur, votre pare-chocs peut être endommagé. Ici, nous avons une construction spéciale avec un boulon de rupture qui garantit que le pare-chocs se replie vers l'avant. En conséquence, les dégâts restent très limités. Les pièces latérales réglables réduisent également le rayon de braquage et les côtés sont entièrement blindés. Nous produisons avec passion et chaque produit passe entre nos mains. D'une autre manière, toute notre production reste en interne. Nous sélectionnons chaque pièce avec précision et suivons de près le processus afin de livrer un bon produit au client. Nous pensons également qu'il est important de prendre en considération l'environnement et le recyclage. Nous allons réutiliser les matériaux excédentaires que nous jetterions autrement pour alourdir les nouveaux pare-chocs. Nous contribuons donc également à l'environnement.'

TP: 'Vous ne travaillez pas avec des concessionnaires fixes. Comment distribuez-vous votre produit?'

Fons: 'Nous avons des concessionnaires qui proposent nos pare-chocs mais nous essayons de plus en plus de vendre directement. C'est aussi un choix conscient. Nous sommes heureux de prendre soin du contact personnel avec les clients nous-mêmes. En conséquence, vous construisez également une sorte de lien qui permet de fidéliser la clientèle. Le bouche-à-oreille reste très important.'

Judith: 'D'autre part, nous avons également immédiatement ouvert un site internet grâce auquel les clients peuvent passer une commande. En raison des demandes, nous avons franchi le pas vers une boutique en ligne il y a quelques mois. Ici, les clients finaux peuvent commander directement. Nous investissons également beaucoup dans la communication numérique par le biais de divers canaux de médias sociaux. C'est principalement la reconnaissance de notre marque auprès des clients. Nous remarquons que les clients utilisent de plus en plus Facebook, Instagram et internet. Nous voulons également toucher nos clients aussi loin et aussi bien que possible. Nous avons défini nos canaux dans différentes langues afin que nous puissions parler à des clients internationaux. Cela fonctionne très bien. Nous avons ainsi déjà reçu des clients du Japon.'

TP: 'Nous avons vu quelques machines agricoles en arrivant à la ferme?'

Fons: 'En plus de TractorBumper, nous avons également une exploitation de grandes cultures. Jusqu'il y a peu, nous faisons encore beaucoup nous-mêmes. Les travaux d'entreprise sont à présent sous-traités afin de pouvoir se concentrer sur la production de pare-chocs.'

TP: 'Comment voyez-vous l'avenir?'

Fons: 'Voir nos pare-chocs un peu partout dans le monde. Et augmenter encore la capacité. Pour le moment, notre production est réalisable dans notre entrepôt actuel avec mon équipe actuelle. Nous avons redessiné notre étable il y a quelques années afin de pouvoir utiliser l'espace de stockage de la ferme pendant un certain temps. Si nous n'avons pas assez d'espace, nous devrons regarder pour un autre endroit à l'avenir. Mais nous n'en sommes pas encore là.'

Judith: 'En outre, nous avons remarqué que nous avons des clients potentiels en dehors des Pays-Bas, nous faisons donc également un effort supplémentaire pour atteindre ces personnes nous-mêmes.' ●



'Tous nos tracteurs sont des New Holland T7 car ils conviennent tant pour les petits que pour les grands travaux.'

C'est dans la commune de Landen que se trouve l'entreprise agricole de la famille Steenwinckels. L'entreprise est dirigée par Jean et son fils Jeroen. Les deux s'occupent conjointement du travail dans les champs. Ils laissent l'administration avec grand plaisir à Linda, l'épouse de Jean. Nous les avons rencontrés début août dans la zone industrielle de Landen, dans les bâtiments de leur entreprise agricole. A ce moment, et comme la plupart des agriculteurs et des entrepreneurs, ils étaient à l'arrêt en raison des fortes pluies.

Texte: Helena Menten | Photos: Helena Menten & Steenwinckels

Jean Steenwinckels: 'On ne rencontre pas souvent une entreprise agricole dans une zone industrielle, mais notre déménagement ici en 2001 est l'un des meilleurs choix que nous ayons fait ces dernières années.'

Depuis son plus jeune âge

Dès son plus jeune âge, Jean a rapidement goûté à la vie à la ferme. Ses parents avaient en effet une ferme mixte à Hoegaarden.

Jean: 'Dès l'âge de 16 ans, j'ai ressenti plus envie d'être sur le terrain qu'à l'école. J'ai rapidement pris la décision d'arrêter l'école et de travailler sur la ferme de mes parents. De plus, j'allais parfois travailler pendant les pics saisonniers chez un entrepreneur qui était un ami de mes parents. J'ai senti à un jeune âge dans quelle direction je voulais aller. Mon frère a repris la ferme familiale et cela n'en a plus fait une option pour moi. Après la mort de mon frère, la ferme a définitivement cessé ses activités. Depuis mon mariage, j'ai travaillé dans une usine à Landen dans un système de travail en équipés. Mais je prenais aussi des congés sans solde pour travailler chez un entrepreneur local. Plus tard, je reprendrai l'entreprise agricole de M. Lefèvre.'

Jeroen Steenwinckels: 'A l'âge de 8 ans, je passais déjà mes week-ends et mes vacances à l'entreprise. J'ai toujours adoré ce boulot. Dans l'enseignement secondaire supérieur, j'ai suivi les langues modernes et l'économie. Mes parents et moi-même avons pensé qu'il était important de pouvoir ouvrir son horizon. J'ai ensuite étudié à l'université des sciences appliquées de Louvain pour une licence en comptabilité et marketing. Au cours de ma deuxième année, j'ai pris la décision d'arrêter mes études. Il y avait beaucoup de travail à la maison, et j'avais aussi petit à petit perdu l'envie d'étudier.'

TP: 'Quand avez-vous débuté vos activités?'

Jean: 'Officiellement, c'était en 1998. J'avais 40 ans à l'époque. L'entreprise agricole pour laquelle je travaillais après mes heures était à remettre. J'ai alors rassemblé mes économies pour investir et reprendre l'entreprise. L'entreprise était encore petite à l'époque par rapport à aujourd'hui. J'ai commencé avec une arracheuses à betteraves et trois moissonneuses-batteuses. Toutes les machines que j'avais reprises du propriétaire précédent. Deux ans plus tard, une autre entreprise agricole avec deux frères qui ensilaient principalement du maïs cessait ses activités à proximité. C'était l'occasion idéale pour nous de commencer; mais avec vieille ensileuse. Suite aux nombreux investissements à



l'époque, nous avons d'abord travaillé tout un temps avec du matériel d'occasion. Entretemps, nous sommes fiers de la position que nous occupons aujourd'hui à ce niveau.'

Le même travail, mais à un autre endroit

Jean: 'Jusqu'à trois ans après la reprise, j'ai loué un entrepôt à l'ancien propriétaire. Nous étions alors dans le centre de village où il fallait toujours prendre en compte tout et tout le monde. Cela nous a fait déménager dans un parc industriel pour avoir plus d'espace où chacun fait son truc. L'achat de terrains industriels et la construction de l'entrepôt est vraiment la meilleure décision que nous ayons jamais prise. Le seul inconvénient est que notre maison n'est pas à côté du hangar, mais d'un autre côté, c'est aussi un avantage. A la fin de la journée de travail, il vous suffit de fermer la porte et de rouler jusqu'à votre domicile privé et cela donne de la tranquillité d'esprit.'

Des marques et des valeurs fixes

Lorsque nous entrons dans l'entrepôt, nous sommes devant une rangée de 9 impressionnants tracteurs New Holland T7.260 dont 4 sont équipés de la variation continue et 5 d'une transmission powershift. Tout comme pour les autres machines, les Steenwinckels restent fidèles à une marque une fois qu'ils en sont satisfaits.

Jean: 'Nous avons un tracteur qui se démarque un peu plus que les autres en raison de sa couleur Lamborghini particulière. Nous optons toujours pour le T7 de New Holland parce que nous avons notre concessionnaire au coin de la rue et vous pouvez mener tous les travaux à bien avec ce modèle de tracteur, tant des petits que des grands travaux. Nous avons également 4 remorques à ensilage, dont une à trois essieux. Nous ensilons beaucoup de maïs et d'herbe chez les grands producteurs laitiers de la région. Il est donc nécessaire de disposer de matériel adapté afin de pouvoir offrir un bon service.'

Le service après-vente

Jean: 'Pour le service et le support technique,



ice vont de pair à Landen



Jeroen & Jean Steenwinckels: 'Pourquoi aller demander prix partout? Si nous sommes satisfaits, nous restons chez le même agent.'

nous pouvons toujours contacter Van Haute pour notre ensileuse à maïs et les presses à balles rondes. Dewa est notre fournisseur attitré de remorques à ensilage et Keymolen notre fournisseur pour les machines JCB. Pour les moissonneuses-batteuses et les tracteurs, nous faisons confiance à l'agent New Holland Van Ceulebroeck. Le service après-vente est la chose la plus importante, car lorsque vous tombez en panne quelque part au milieu d'une saison, vous voulez pouvoir compter sur votre concessionnaire. Lorsque nous sommes satisfaits quelque part, nous retournons également chez ce concessionnaire pour une nouvelle machine. Nous ne sommes pas le genre d'entreprise qui va discuter du prix partout. Si c'est bon, c'est bon et puis vous n'avez aucun problème à payer juste un peu plus pour cela.'

Une bonne répartition des tâches

Jean: 'Dans l'entreprise, chacun a ses propres forces, et nous misons un maximum là-dessus. Linda, ma femme, s'occupe principalement de l'administration et elle suit les choses de près. Elle y consacre un certain nombre d'heures chaque jour afin que nous ayons une bonne idée de qui a payé et de ce qui doit encore être payé, comme les salaires du personnel, par exemple. En ce qui me concerne, je préfère passer mon temps à l'atelier ou dans les champs. Je m'occupe également du planning, en concertation avec mon fils. Jeroen s'occupe des semis de maïs et de la moisson. Chacun a sa tâche et c'est ainsi que nous nous complétons le mieux possible.'

Les bons accords font les bons amis

Jean: 'Nous remarquons que la nouvelle génération d'agriculteurs structure davantage son exploitation.'



La plupart des travaux de maintenance sont menés à bien dans l'atelier de l'entreprise.

L'époque de 'bonjour pouvez-vous venir maintenant?' est révolue. En règle générale, ils nous appellent une semaine à l'avance et cela nous permet d'établir beaucoup plus facilement un bon planning.'

Le personnel

Jean: 'Nous avons deux ouvriers à temps-plein et un certain nombre d'indépendants qui roulent en saison lorsque c'est nécessaire. Ce qui est génial, c'est que nous pouvons toujours compter sur les mêmes personnes. Certains viennent même chez nous depuis 20 ans. Nous sommes toujours à la recherche d'un bon ouvrier à temps-plein. Trouver un bon élément pose souvent problème, car il faut parfois travailler le week-end ou faire de longues journées en pleine saison. Les bas salaires dans le secteur ne sont pas non plus très intéressants. Le travail d'entreprise est et reste une affaire saisonnière et nous en sommes conscients. En hiver, nous faisons l'entretien complet de nos machines. Ce n'est qu'en cas d'interventions logicielles spécifiques ou de messages d'erreur que la machine est conduite chez le concessionnaire pour effectuer un réglage logiciel ou corriger le message d'erreur. Après tout, il y a leur service après-vente pour ça.'

TP: 'Comment avez-vous vécu ces derniers mois avec la crise sanitaire?'

Jean: 'Nous avons eu la chance que notre secteur continue de fonctionner. Même pour nos pièces de rechange, nous n'avons subi aucun inconvénient. Ce n'est que lors de la commande de notre dernier tracteur T7 que nous avons dû attendre quelques mois de plus que prévu. Nous avons vendu notre tracteur précédent nous-mêmes, donc l'acheteur était venu le chercher immédiatement. Ces derniers mois, nous avons donc dû nous dépanner avec ce que nous avions, mais cela a bien fonctionné.'

TP: 'Avez-vous encore suffisamment de temps pour vous-mêmes à côté de votre activité professionnelle?'

Jean: 'En plus d'être entrepreneur, je suis également président de l'association nationale des entrepreneurs agricoles depuis 20 ans, et je suis responsable de la Flandre. Environ 6 fois par an, nous nous réunissons à des moments fixes de l'année. Nous avions l'habitude d'aller à Bruxelles alors que nous pouvons maintenant tout suivre en ligne depuis un certain temps suite à la crise sanitaire. Je suis également membre d'un club cycliste. Quand il y a assez de temps, je vais faire une balade à vélo. C'est un exutoire pour moi. J'aime vraiment le faire en plus du travail d'entreprise, mais bien sûr, ma propre entreprise passe toujours en premier.'

Jeroen: 'Je suis encore jeune et bien sûr, je veux aussi profiter des côtés amusants de la vie. Parfois, c'est plus difficile, surtout si les gens autour de vous font de belles choses pendant que vous travaillez vous-même. En outre, mon groupe d'amis est principalement composé de personnes qui ne sont pas issues du monde agricole. D'une manière ou d'une autre, ce n'est pas une mauvaise chose, car vous pouvez vraiment laisser votre travail à la maison.'

Tourné vers l'avenir

Jean: 'J'ai déjà 63 ans mais je ne compte pas encore m'arrêter. Je remarque que les amis parlent souvent de la retraite et qu'ils ont vraiment hâte d'y être, mais de mon côté, j'ai l'impression que je peux encore continuer pendant un certain temps. Nous remarquons que de plus en plus d'agriculteurs prennent certaines choses en main. Nous dépendons des agriculteurs dans notre travail. Nous voyons que les choses sont en train de changer à cause des problèmes avec les permis d'exploiter. Mais tant que ce sera possible, je serai heureux de conduire un tracteur.'

Jeroen: 'Le travail d'entreprise détermine en grande partie votre vie. Il n'est pas facile de développer une vie sociale, et encore moins une relation. A ce stade de ma vie, c'est un facteur vraiment important. Je pense que tous les entrepreneurs ont de bons et moins bons jours. Nous sommes curieux de voir comment le secteur va continuer à évoluer, et ce que l'avenir va nous réserver.' ●





Ces dernières années, la concession Wintmolders a considérablement grandi, et la structure de l'entreprise a fortement évolué. Entre-temps, trois collaborateurs supplémentaires ont été embauchés et il existe une structure de communication claire.

La concession Wintmolders: quatre générations au service de la technique

L'agriculture et la culture fruitière sont au cœur de Saint-Trond, le cœur battant de la Hesbaye. C'était un choix logique pour l'entreprise de mécanisation agricole Wintmolders de s'y établir avec non seulement une salle d'exposition impressionnante, mais aussi un magasin spacieux et un atelier bien équipé. L'entreprise est le résultat de quatre générations au service de la technique agricole.

Texte et photos: Dick van Doorn

En 1947, Benoit Wintmolders a jeté les bases de l'actuelle entreprise de mécanisation agricole Wintmolders. Dès le départ, les meilleures marques ont été choisies. Une tradition qui a été poursuivie par Etienne, son fils. Etienne Wintmolders, quant à lui, transmet également son amour pour la qualité des machines agricoles à son fils Pascal, qui prend la relève en 2005. L'année 2009 a été une année très importante pour Wintmolders car l'entreprise a déménagé de Wellen au parc industriel de Brustem, près de Saint-Trond. La superficie est alors passée de 2.000 à 8.000 mètres carrés. En raison de la croissance de l'entreprise, une filiale a été fondée en 2012. Elle a été baptisée TCW, qui signifie Techniek Center Wintmolders. Les marques Weidemann et Tecnofruit y ont leur place permanente. L'avenir est désormais assuré, car Pascal a aussi incité son fils Cédric à poursuivre l'expertise et la passion pour le métier, la quatrième génération.

Des choix réfléchis

Wintmolders a délibérément choisi de ne distribuer que quelques grandes marques. 'Je pense que vous devez vous spécialiser dans les marques que vous vendez. Il faut vraiment avoir toutes les connaissances à ce niveau et aussi être capable de suivre les nouveaux développements, parce qu'ils vont à la vitesse de l'éclair de nos jours.' C'est pourquoi Wintmolders est un concessionnaire complet pour les marques Fendt, Weidemann, Amazone, Joskin et DIBO pour une partie de la région du Limbourg. Un autre point fort de l'entreprise est le service. M. Wintmolders: 'Nous sommes généralement prêts jour et nuit. C'est également nécessaire dans notre métier. Si un client tombe en panne avec sa machine, il ne peut pas attendre des jours pour une réparation.' Grâce à cette approche axée sur le client, la clientèle



Dans la salle d'exposition, il y a des machines spéciales, comme le plus récent Fendt 211V Vario qui a quitté la chaîne de production chez Fendt en avril de cette année.

a été élargie pour inclure des entreprises horticoles, des entreprises industrielles et des entreprises de construction.

Adaptation de la structure d'entreprise

Ces dernières années, Wintmolders Agricultural Machinery s'est considérablement développé. Nous avons planché sur la structure de l'entreprise. Entre-temps, trois collaborateurs supplémentaires ont été embauchés et il existe une structure de communication claire. M. Wintmolders: 'La communication avec le personnel a été grandement améliorée. Nous avons maintenant des moments de consultation fixes et cela donne beaucoup plus de clarté.' Il y a aussi maintenant un responsable d'atelier qui gère l'atelier et établit le calendrier de travail. Cela procure davantage de temps à M. Wintmolders pour se concentrer sur les ventes et la croissance de l'entreprise.



Pascal: 'TCW distribue les machines à cueillir les fruits de Tecnofruit. Ces machines sont fabriquées en Espagne.'



La concession a engagé deux spécialistes Weidemann.

Depuis le 1er avril, l'entreprise travaille avec un nouveau système informatique et un système d'enregistrement du temps. Cela a aidé l'entreprise à optimiser et à automatiser divers processus au sein de la gestion d'entreprise. Il fonctionne maintenant aussi avec des scanners pour tout ce qui entre et sort à nouveau. En conséquence, il y a aussi une meilleure vue des prix de revient. L'enregistrement du temps permet d'avoir plus d'informations sur les heures de travail lors des réparations et de l'entretien. M. Wintmolders: 'De cette façon, nous pouvons intervenir et nous adapter plus rapidement. Mesurer,

c'est savoir, bien sûr.' Un autre point sur lequel M. Wintmolders s'est fortement engagé depuis six mois est le marketing. Par exemple, ils ont commencé à professionnaliser les médias sociaux sur Facebook et Instagram. Les sites Web Wintmolders et TCW ont également été récemment renouvelés.

L'atelier

Ce qui est spécial, c'est que la concession Wintmolders dispose d'un parking couvert d'environ 400 mètres carrés où les clients



**Les temps
difficiles
appellent des
performances
inattendues**



Kubota

M6002 : La meilleure performance dans tous les domaines

Pour les agriculteurs qui apprécient une excellente maniabilité, une excellente visibilité et une ergonomie maximale.

Sous le capot se trouve un puissant moteur V6108 Stage 5 doté des dernières technologies et d'une excellente qualité Kubota.

La cabine spacieuse offre un excellent confort et des commandes optimisées pour assurer une efficacité et une productivité élevées.



Wintmolders dispose d'un atelier très bien équipé et très propre.



Depuis le 1er avril, l'entreprise travaille avec un nouveau système informatique et un système d'enregistrement du temps.

peuvent déposer leurs tracteurs et machines pour une réparation. En conséquence, le travail des techniciens est grandement facilité lorsqu'il pleut ou gèle. L'entreprise dispose également de deux grands ateliers où pas moins de sept tracteurs peuvent être placés côte à côte en même temps. M. Wintmolders: 'Cela garantit un bon flux et donc aucun de nos clients n'a à attendre son tour.' La propreté est l'une des valeurs importantes de l'entreprise. Un atelier propre est donc une belle carte de visite.

La création d'une filiale

Comme mentionné, Wintmolders a fondé sa filiale TCW en 2012. TCW distribue les machines à cueillir les fruits de Tecnofruit et les machines Weidemann avec accessoires. Les machines à cueillir Tecnofruit sont fabriquées en Espagne. Ces machines sont équipées de moteurs diesel Kubota et l'entraînement des bandes transporteuses de prélèvement se fait via des moteurs hydrauliques.

Le secteur de vente de Wintmolders pour les machines de cueillette Tecnofruit traverse les frontières et va jusqu'à Bonn en Allemagne. La société compte aujourd'hui une douzaine de clients allemands et ce nombre ne cesse de croître. Ainsi qu'aux Pays-Bas, où la région de vente s'étend jusqu'en Zélande. Wintmolders distribue les machines de



Une autre remorque d'ensilage très spéciale est la Silo Space 2, type 590T, le plus grand modèle de Joskin.

Weidemann depuis plus de 25 ans. Il a deux spécialistes de Weidemann; un pour la technique et un pour la vente. M. Wintmolders: 'Notre équipe Weidemann est disponible pour les clients 24h/24 et 7j/7. Etre en mesure de rendre ce service est une question d'honneur pour nous. Le fait que Wintmolders soit maintenant l'un des huit centres Weidemann nous rend très fiers!'

Des pièces de collection

Comme mentionné, Wintmolders est un concessionnaire complet pour un certain nombre de marques. Les clients peuvent donc venir chez Wintmolders pour toute la gamme de ces marques. Dans la salle d'exposition, il y a des machines spéciales, dont certaines sont des objets de collection. Par exemple, il y a le chargeur articulé Weidemann 1390 Limited Edition pour la Belgique. Ou le plus récent Fendt 211V Vario qui a quitté la chaîne de production chez Fendt en avril de cette année. Une autre remorque d'ensilage très spéciale est la Silo Space 2, type 590T, le plus grand modèle de Joskin. 'Nous sommes très fiers d'avoir cette remorque d'ensilage ici', souligne M. Wintmolders. ●



Unieke praktijkopleiding
**TECHNIEKER
LANDBOUW-
MECHANISATIE**

meer info op
www.pclt.be

Startdatum:
za 06 nov 2021

PCLT
praktijkopleidingen op maat
051 24 58 84



MADE IN BELGIUM

CX7 & CX8 • CR* • FR • BB PLUS & BB HIGH DENSITY • T7** • T6**



POUR EN SAVOIR PLUS, RENDEZ-VOUS CHEZ
VOTRE CONCESSIONNAIRE, SURFEZ SUR
WWW.NEWHOLLAND.COM OU FAITES
LE TEST EN RÉSERVANT VOTRE DÉMO SUR
WWW.NEWHOLLANDDEMO.COM



Garantie de 7.500 heures et assurance 100% Casco+
3 ans max ***

*Détenteur du record du monde. **L'arbre de transmission du T7 & T6 est produit en Belgique.
***Demandez les conditions à votre concessionnaire.





Un nouveau tracteur et une ancienne remorque: une combinaison dangereuse

Depuis 2018, les nouveaux tracteurs et remorques ont une capacité de freinage plus élevée. Tracter des remorques plus anciennes peut donc conduire à des situations dangereuses. L'institut autrichien de recherche en génie agricole, le BLT Wieselburg, a étudié et clarifié cette question.

Texte: Manfred Nadlinger et Peter Menten | Photos: Manfred Nadlinger

Le 1er janvier 2018, la Tractor Mother Regulation (TMR) pour les véhicules agricoles est entrée en vigueur. Dans la pratique, cela signifie que les tracteurs et remorques doivent être en mesure de mieux freiner: les véhicules neufs freinent mieux à la même pression de freinage que les anciens. Ceci est particulièrement problématique lors du remorquage de remorques existantes dont la force de freinage n'a pas encore été ajustée. De nombreuses exploitations et entreprises agricoles n'en sont pas encore pleinement conscientes et nous voulons changer cela avec cet article.

Le pourcentage de freinage des nouveaux tracteurs est passé de 38 % à 50 %. Cela signifie que la somme des forces de freinage individuelles des roues doit être d'au moins 50 % de la masse totale admissible du véhicule (auparavant 38 %). Les courbes caractéristiques sont déterminées sur le banc à rouleaux.

La TMR fait référence au règlement-cadre (UE) n°167/2013 (visible sur la plaque signalétique sous la cote 'e*167/2013') pour la réception UE par type des tracteurs et des outils montés sur tracteur. Elle s'applique donc aussi aux remorques et aux outils attelés tels que les autochargeuses, les tanks à lisier, les épandeurs de fumier, les presses à balles, etc... Désormais, nous les appellerons également des remorques.

La directive 2003/37/CE précédente (sur la plaque signalétique 'e*2003/37') a donc été remplacée. Cette nouvelle mesure a été adoptée afin de simplifier et de normaliser les procédures de réception par type des tracteurs agricoles et forestiers au niveau européen et d'accroître la sécurité. Mais c'est précisément cette dernière qui fait curieusement défaut. Cette nouvelle directive se



Les deux ont l'air 'nouveaux', mais répondent à des directives différentes: un nouveau tracteur répond à la directive TMR la plus récente tracte une remorque 'relativement' nouvelle (année de construction 2016) répondant à l'ancienne directive (équipe de test 2).

rapprochera des exigences pour les poids lourds. Les systèmes de freinage des véhicules à moteur agricoles et forestiers nouvellement immatriculés et les freins des remorques sont soumis au présent règlement depuis le début de 2018.

Incontrôlable au freinage

L'année dernière, l'institut autrichien de recherche en ingénierie agricole BLT Wieselburg a étudié et documenté les conséquences pratiques de ces nouveaux tracteurs 'qui freinent bien' et de ces remorques existantes 'qui freinent mal'. Les résultats de cette recherche ne se rapportent pas seulement aux marques sélectionnées, mais valent pour toutes les marques de tracteur.

Les ingénieurs de test ont combiné un nouveau Case IH Maxxum 145 avec le nouveau règlement d'homologation (UE) 167/2013 avec une remorque Brantner à deux essieux de l'année 2016 avec contrôleur de force de freinage (ALB) automatique dépendant de la charge et 18 tonnes de poids total. Cette remorque était toujours homologuée conformément à l'ancienne directive 2003/37/

CE. Les décélérations de freinage du tracteur et de la remorque sont donc différentes. Cela signifie que dans ce cas, le tracteur freine plus fortement que la remorque. Il en résulte un soi-disant 'freinage limité' de la remorque. Les conséquences du freinage sont d'importantes forces de dépassement de la remorque sur le tracteur. En pratique, cela signifie que vous devez pousser la pédale de frein environ deux fois plus fort et jusqu'à ce que la pression de contrôle complète de 6,5 bars soit appliquée à la tête d'embrayage jaune du frein de la remorque et que la remorque puisse également freiner de manière adéquate. Il en résulte une répartition inégale de la charge de freinage entre le tracteur et la remorque; le tracteur freine plus et la remorque pousse sur le tracteur. Cela peut entraîner le blocage des roues du tracteur, le sautiller du tracteur et, au pire, son renversement. Il en résulte un processus de freinage incontrôlable. Dans cette situation, le conducteur doit immédiatement desserrer le frein pour empêcher le tracteur de partir en ciseaux.

3 équipes

La figure 1 montre trois ensembles tracteur-remorque différents lors d'un arrêt d'urgence. Dans l'ensemble 1, le tracteur (Case IH Luxxum 100) et la remorque (Brantner 18 t) satisfont aux mêmes exigences en matière de réception, à savoir l'ancienne directive. Les deux systèmes de freinage sont coordonnés l'un avec l'autre. La force de dépassement de la remorque est continuellement nulle après un pic de charge initial. Les roues du tracteur ne se bloquent





VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES



M-Hale
PROGLIDE

PROMOTION
SUR LES
MACHINES
DE STOCK!

Contactez-nous au
0479 88 88 21.



M-Hale
ER 68-7B

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

LEASYGOING



La meilleure technologie de la façon la plus simple et la plus rapide.



LEASYGOING est le service tout compris qui vous permet de choisir un DEUTZ-FAHR de la série 6/7/8/9 et de commencer tout de suite. Nous nous occupons de tout le reste pour vous.



Suivez-nous



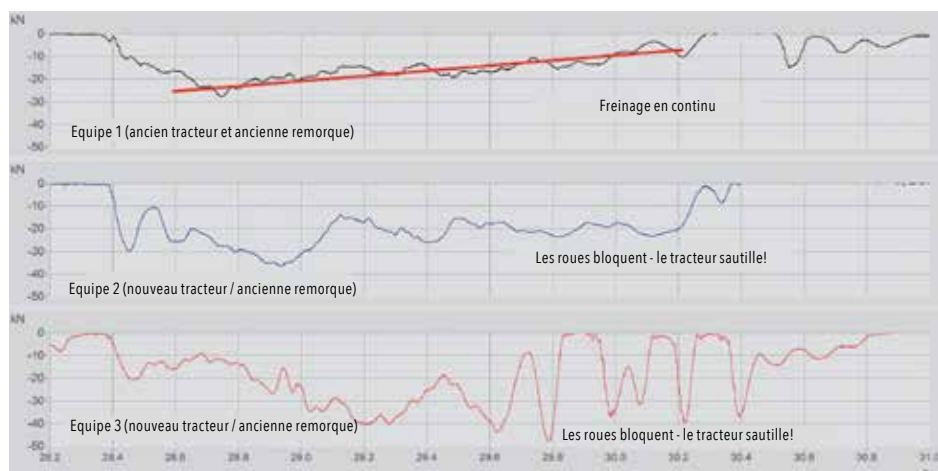
DEUTZ-FAHR est une marque de SDF



pas et il y a un processus de freinage contrôlé et continu.

Les tracteurs de l'équipe 2 (Case IH Maxxum 145 susmentionné) et de l'équipe 3 (un Steyr 6240 CVT) étaient conformes à la nouvelle réglementation et les deux remorques (Brantner 18 t et Stetzel 24 t) étaient conformes à l'ancienne réglementation. Dans les deux cas, le tracteur commence à sautiller parce qu'il freine plus fort que la remorque.

Figure 1: Force de dépassement de la remorque par rapport au tracteur



Equipe 1: Case IH Luxxum 100 (ancienne directive) / Brantner 18 t (ancienne directive, poids de test 8 t).

Equipe 2: Case IH Maxxum 145 (nouvelle directive) / Brantner 18 t (ancienne directive, poids de test 14,5 t.)

Equipe 3: Steyr 6240 CVT (nouvelle directive) / Stetzel 24 t, (ancienne directive, poids de test 12,4 t)

Même avec un ensemble tracteur-remorque ayant le même agrément, c'est-à-dire lorsque les systèmes de freinage sont coordonnés les uns avec les autres, une surchauffe des freins - par exemple, lors d'une longue descente - peut entraîner une réduction de l'efficacité de freinage de la remorque (voir fig. 2). Al'arrêt d'urgence suivant, les forces de remorquage de la remorque augmentent et les roues du tracteur se bloquent. La répartition inégale de la charge de freinage peut être particulièrement dangereuse sur les routes glissantes ou en descente sur le terrain, si le tracteur freine plus tôt ou plus puissamment que la remorque. La remorque glisse de travers et pousse le tracteur en ciseaux.

Figure 2: Freins froids et en surchauffe



Tracteur et remorque (équipe 1, tous deux selon l'ancienne directive) lors d'un freinage à fond avec freins froids et en surchauffe respectivement.

Convertir les remorques?

Que faire si vous ne voulez pas acheter une nouvelle remorque parce que l'ancienne est toujours bien? Il est possible de faire convertir le système de freinage par un atelier spécialisé reconnu. Il s'agit, par exemple, de régler la pression de freinage de la remorque, d'entretenir les tiges de frein et les leviers de frein, éventuellement d'installer des tambours de frein de dimensions différentes ou (si possible) de raccourcir les conduites de frein pour réduire également le temps de réponse des freins. La valeur limite pour ce temps de réaction est de 0,4 seconde selon la nouvelle norme. C'est le temps qu'il faut pour l'air comprimé jusqu'à ce que la pression de freinage touche le cylindre de frein le plus éloigné après avoir activé la tête d'embrayage jaune. Un temps de réaction plus long signifie également une réaction retardée des freins. Pour s'assurer qu'une vieille remorque est conforme à la nouvelle directive (et s'adapte donc au 'nouveau' tracteur), seuls les freins à air équipés d'un système à 2 lignes sont autorisés. Un dispositif d'échappée automatique, qui détecte automatiquement une rupture dans la ligne de direction et évase le 'tuyau d'origine' en deux secondes, est alors également obligatoire. Les remorques jusqu'à 30 km/h doivent freiner 35 % du poids total, les remorques au-dessus de 30 km/h même 50 %. Ces dernières doivent également être équipées de réglages automatiques de la force de freinage dépendant de la charge. Si vous avez une remorque convertie par un atelier spécialisé, il vérifiera également l'efficacité de freinage ajustée sur le banc d'essai pour les freins.

Afin de satisfaire aux exigences plus élevées imposées aux freins de la remorque, des essieux de dimensions suffisantes sont également nécessaires. Toutes les vieilles remorques ne seront pas en mesure de répondre à ces exigences.

De plus, une répartition inégale de la charge de freinage entre le tracteur et la remorque entraîne une plus grande usure des freins du tracteur. Cela entraîne à son tour une contamination possible de l'huile de transmission et une usure supplémentaire. Cela peut également entraîner l'annulation de la garantie du tracteur.

Un ancien tracteur et une nouvelle remorque

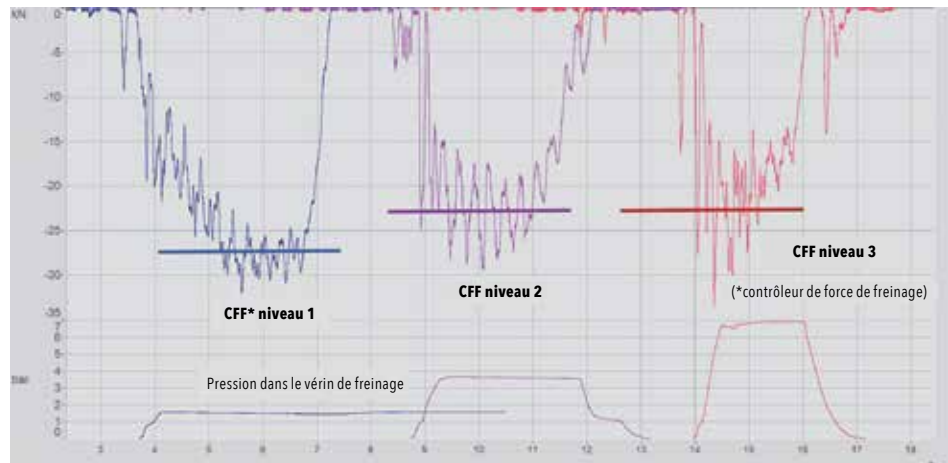
Si vous combinez un tracteur répondant à l'ancienne directive 2003/37/CE avec une remorque de la nouvelle directive (UE) 167/2013, la remorque freine plus fort que le tracteur. Ce n'est pas toujours un inconvénient, puisque la remorque garde toujours l'adhérence à chaque manœuvre de freinage et que la combinaison reste donc 'sous tension'. L'inconvénient est que le 'freinage excessif' constant de la remorque augmente l'usure des freins de la remorque. Si la combinaison est sur une route avec une bonne adhérence, il est très peu probable qu'une situation dangereuse se produise. Lorsque vous conduisez sur les terres, sur une pente ou une route glissante, les roues de la remorque peuvent également se bloquer et des situations de conduite dangereuses peuvent survenir. Il est donc important de veiller à ce que, dans la mesure du possible, seuls les tracteurs et les remorques ayant la même qualification de réception soient combinés. Ou que lors de l'utilisation d'un nouveau tracteur avec une vieille remorque, les freins de la remorque soient ajustés pour répondre aux exigences du nouveau règlement.

Les freins mal entretenus sont tout aussi problématiques que la combinaison d'un tracteur et d'une remorque avec des exigences d'enregistrement différentes. Les accouplements ou tuyaux qui fuient ont pour effet que le potentiel des freins de la remorque ne peut être

exploité et que la décélération nécessaire des freins n'est pas obtenue lors de manœuvres de freinage intenses. Dans votre propre intérêt, l'état du système de freinage doit être vérifié chaque année (ou après chaque saison) et un entretien régulier doit être effectué.

La figure 4 montre comment un système de freinage mal entretenu sur une remorque affecte l'efficacité du freinage. Les différents étages du régulateur de force du frein à main génèrent des pressions différentes dans les cylindres de frein, mais celles-ci ne se reflètent pas dans l'action de freinage de la remorque. Aux niveaux 2 et 3, l'effet de freinage est presque identique.

Figure 3: force de freinage en cas de mauvais entretien



Effet de freinage de la remorque à différentes positions du contrôleur de la force de freinage de la remorque: Freinage complet avec tracteur Case IH Luxxum 100 et remorque tandem Brantner (année de construction 1998 - ancienne directive, poids total 8,4 t, poids d'essai 3 t).

Conclusion

Il est clair que le comportement de freinage des tracteurs et des remorques a changé avec le nouveau règlement (TMR). Il est donc important (bien que non obligatoire, il est fortement recommandé) que vous ne combiniez que les tracteurs et les remorques avec le même règlement d'homologation. Si vous souhaitez continuer à utiliser des remorques existantes avec de nouveaux tracteurs, il est conseillé de mettre à jour les freins de la remorque par un atelier spécialisé agréé afin de les rendre conformes aux exigences du nouveau règlement. Indépendamment des différentes combinaisons tracteur-remorque, il est également essentiel que vous entreteniez régulièrement les systèmes de freinage des remorques afin de garantir la sécurité de la conduite dans toutes les situations. ●

Dans le prochain numéro de TractorPower, nous parlerons du freinage avec les tracteurs équipés de la variation continue.



Plus la 'vieille' remorque est grande (et lourde), plus le risque de situations de conduite dangereuses avec le 'nouveau' tracteur est important (équipe de test 3).



I ♥ MY AGROJOB

Trouver un emploi après votre sortie de l'école n'est pas toujours facile pour tout le monde. Il y a des questions dans votre tête telles que 'Est-ce que la vie professionnelle va me convenir?' ou 'Est-ce que mon expérience sera suffisante?' Nous avons reçu un oui retentissant de la jeune Ine Meersman qui est récemment devenue active en tant que responsable marketing et communication au Lely Center Vlaanderen.

Texte et photo : Helena Menten



Ine Meersman est responsable marketing et communication chez Lely

Nous rencontrons Ina sur la ferme de Bart Heyvaert, l'un de ses collègues et aussi l'un des fiers utilisateurs de leurs produits. Elle n'a que 24 ans mais après un an, elle connaît déjà sa place dans le secteur agricole. Nous sommes curieux de connaître l'évolution d'Ine au sein du Lely Center Vlaanderen.

TractorPower: 'Ine, comment décrirais-tu ton boulot?'

Ine Meersman: 'Disons que le marketing & la communication est une fonction très large et variée. Par exemple, mes tâches consistent à m'occuper, entre autres, de la communication avec les clients. Il peut s'agir de rédiger des bulletins d'information, de maintenir nos canaux de médias sociaux et d'organiser des événements clients. Mais également donner des formations à nos nouveaux utilisateurs. En ce qui concerne le site internet et les médias sociaux, je crée principalement du contenu amusant, comme mener des entretiens avec des clients, faire une belle



Nom: Ine Meersman
Domicile: Merelbeke
Age: 24 ans
Travaille chez: Lely Center Vlaanderen
En service : depuis septembre 2020
Etudes: Sciences commerciales avec un master en gestion commerciale à l'Université de Gand

vidéo et publier des photos de la mise en route chez un nouveau client. Enfin, pour mettre nos produits à l'honneur, je consulte mes collègues pour des actions intéressantes et nous organisons des événements. En raison du coronavirus, c'est principalement en ligne pour le moment.'

TP: 'Quelle a été la raison ou la motivation pour exercer cette fonction?'

Ine: 'Après mes études, j'ai commencé à chercher un bel emploi en marketing. Mon cousin travaille comme technicien de service chez Lely Vlaanderen depuis un certain temps et il m'a informé qu'un poste vacant était ouvert en tant que responsable marketing. Après une conversation au Lely Center, j'ai immédiatement remarqué que c'était une chouette entreprise avec des produits innovants. L'innovation s'inscrit dans la façon dont je vois l'avenir. Le secteur agricole ne m'est pas étranger et c'est pourquoi je me suis immédiatement intéressée au secteur laitier. Après un an, je peux confirmer que ma première impression correspond à la réalité: une très belle ambiance de travail et une équipe jeune et motivée avec de très bons collègues! Je ne l'ai pas regretté une seconde.'

TP: 'Y a-t-il des choses que tu aimes moins faire? Et d'autres que tu préfères faire?'

Ine: 'Je ne peux pas immédiatement trouver quelque chose que je n'aime pas faire, mais les événements en direct et le contact avec les gens me manquent encore. Le travail forcé à domicile est maintenant un peu décevant. J'espère que cela sera bientôt derrière le dos. Qu'est-ce que j'aime faire? Le package total d'un travail très varié, où les jours ne se ressemblent pas! J'aime aussi beaucoup créer du contenu intéressant.'

TP: 'A quoi aurait ressemblé ton environnement professionnel si tu n'avais pas exercé ce boulot?'

Ine: 'J'aurais probablement été engagée dans une autre entreprise pour un poste de marketing. Lely était mon premier choix et c'était un succès immédiat, donc je n'ai pas vraiment eu le temps de réfléchir à un autre plan.'

TP: 'As-tu des rêves ou des projets d'avenir?'

Ine: 'Bien sûr, je ne travaille au Lely Center que depuis septembre de l'année dernière. J'ai donc encore beaucoup d'années pour faire progresser mes compétences dans ce que je fais. Dans mon poste, il n'y a pas de profil junior car j'exerce cette fonction seule. Donc, l'évolution est plus difficile parce que dans la plupart des entreprises, vous travaillez avec un profil senior ou junior. Dans le domaine du marketing, il y a encore beaucoup à apprendre et surtout à appliquer. Pour moi, l'accent sera principalement mis sur le développement et une meilleure connaissance du secteur.'

TP: 'Aimerais-tu aborder certaines choses autrement et voudrais-tu en faire part à certaines personnes qui sont dans la même situation?'

Ine: 'Dans un premier temps, trouvez une entreprise avec une activité et/ou un produit qui vous intéresse. Si le produit ne signifie rien pour

vous, il est difficile d'inclure d'autres personnes dans votre histoire. Il est également important que les valeurs de l'entreprise soient en ligne avec ce que vous trouvez important. Pour moi, c'était l'innovation, le respect et la passion. C'est aussi ce à quoi Lely attache une grande importance. Gagner en confiance et surtout être autorisé à faire des erreurs reste essentiel pour pouvoir continuer à grandir dans votre métier. Après tout, l'expérience vous aide à apprendre à gérer beaucoup de choses à l'avenir.'

TP: 'Que conseillerais-tu à quelqu'un qui se lance dans le secteur?'

Ine: 'Comme je n'occupe ce poste que depuis une année, je ne peux que conseiller d'essayer des idées et d'acquérir de l'expérience dans ce secteur intéressant. Les possibilités d'innovation sont grandes.'

TP: 'Qu'aimerais-tu voir changer dans le secteur à l'avenir?'

Ine: 'Personnellement, je pense qu'il y aura beaucoup d'innovation à l'avenir dans le secteur laitier. Grâce à une automatisation accrue, il est possible d'améliorer l'efficacité du travail et la santé animale!' ●



Nouvelle génération de remorques ensileuses JUMBO : la prochaine référence

- Totalement réinventée pour des performances comparables à une ensileuse automotrice
- Entraînement du rotor par courroie avec renvoi d'angle planétaire : un principe innovant pour une transmission maximale de puissance jusqu'à 3 000 Nm et tracteurs jusqu'à 500 ch
- Paroi frontale intelligente, automatisée et brevetée avec volet de compression réglable



Localisez le concessionnaire le plus proche en flashant le code avec l'appareil photo de votre smartphone ou entrez l'adresse www.pottinger.at/go/contact-BE dans votre navigateur internet.





Le Kramer KT407

Le Kramer KT407 est un télescopique compact qui, avec sa hauteur de levage de 7 mètres et ses 4 tonnes de force de levage, convient à tous les travaux de la ferme, du champ et de ce qui se trouve entre les deux. Oui, même sur la route, son caractère unique émerge. Ce dernier modèle dans la gamme agricole de Kramer est entraîné hydrostatiquement, ce qui le rend adapté à un travail rapide et de précision. Pour l'entraînement, le constructeur utilise le moteur à quatre cylindres Deutz TCD 3621 robuste avec lequel il répond à la norme d'émission Stage V. La ligne de machine et la cabine ont l'air moderne; quelque chose que nous voyons sur tous les modèles récents de télescopiques.

Texte et photos : Peter Menten

Sur la route

Nous avons le télescopique Kramer KT407 avec sa capacité de levage de 4 tonnes de poids de levage et sa hauteur de levage de 7 en démonstration. Notre premier contact était un déplacement d'une heure et demie sur les routes flamandes pas si bien entretenues. Avec un godet grand volume à l'avant et à une vitesse d'un peu plus de 40 km/h, nous avons expérimenté le confort de conduite de ce télescopique avec bras à suspension hydraulique. Les trous dans la route, les plaques de béton affaissées et les routes en pavés défoncées n'ont pas réussi à la décourager. Par ailleurs, la suspension peut être réglée en continu ou à une vitesse prédéfinie. En combinaison avec le siège à suspension, cette 407 se conduit avec plaisir sur la route.

L'étape suivante était son habitat naturel: la ferme. Là, nous avons chargé quelques bacs de pulpe surpressée dans l'installation de distribution et nous avons également fait quelques travaux typiques de chargement. Malgré le bac grand volume, la vue sur le travail est bonne en toutes circonstances. L'électronique de la machine offre certains réglages pour que le bras et la fonction du bac fonctionnent partiellement automatiquement. Cela permet un travail précis et sûr. Le travail avec la fourche à palettes comme le chargement de big-bags ou le déplacement de palettes est un jeu d'enfant. Le changement d'outils et le déverrouillage de l'attache se fait en combinant un bouton sur le joystick pour le bras de levage avec un interrupteur sur le côté gauche du tableau de bord. Le bouton sur le joystick active la troisième fonction en utilisation normale.

Pour voir quelle force le KT407 a en réserve et à quel point il se comporte lorsqu'il va à l'encontre de ses limites, nous avons



Avec un bac qui pèse environ 900 kg à vide et une capacité d'environ 2500 litres, nous étions bien au-dessus de notre poids de levage de 4 tonnes.

également chargé de la terre. Avec un bac qui pèse environ 900 kg à vide et une capacité d'environ 2500 litres, nous étions bien au-dessus de notre poids de levage de 4 tonnes. Lorsque la sécurité est activée, le bac peut toujours être vidé.

Qu'est-ce qui rend le KT407 attrayant?

Régime moteur bas à la vitesse maximale

Le véhicule est entraîné hydrostatiquement et la transmission comporte 3 gammes: escargot, tortue et lièvre. La version 40 km/h permet une vitesse maximale de 7, 15 et 40 km/h respectivement. Le passage d'un groupe à l'autre se fait en roulant. L'interrupteur marche avant-marche arrière est sur le levier de commande droit et fonctionne de manière fluide et intuitive; au travail, on peut ainsi se concentrer sur le bras de levage et l'outil attelé.

Notre machine d'essai était équipée de l'Ecospeed et du Smart Drive.



Kramer a opté pour un moteur Deutz TCD 3621 afin de répondre aux normes Stage V.

En pratique, cela signifie qu'à une vitesse maximale de 40 km/h et à charge constante, le régime du moteur tombe à 2.000 t/min. Sur les télescopiques plus lourds, le régime moteur descend à 1.600 t/min.

4 modes de direction

Il existe 4 modes de direction: essieu avant, quatre roues, crabe- et ce que Kramer appelle la direction à 2roues avec essieu arrière bloqué en crabe. Ces quatre modes de conduite peuvent être utilisés dans les deux premières gammes de vitesse. Sur la version 40 km/h, seule la direction sur les roues avant est activée en mode lièvre. L'option 'essieu arrière bloqué en crabe' n'est activée que jusqu'à 15 km/h.

Les fonctions hydrauliques et électroniques

Le contrôle du débit de l'huile peut être réglé via le menu. Les valeurs définies sont affichées. Si le moteur est arrêté, les paramètres d'usine sont de nouveau activées. Avec l'ordinateur de bord, nous avons pu régler le débit hydraulique de deux fonctions sur cette machine de test. Elle n'était pas équipée du dispositif automatique de 'secouage' du bac. Cependant, il peut être activé en option, en modifiant les paramètres du logiciel.

Kramer utilise un accélérateur à main électronique. Il suffit d'enfoncer l'accélérateur au pied jusqu'à ce que le régime moteur souhaité soit atteint, puis de pousser l'accélérateur à main tout en avant pendant une seconde. Une fois ce régime réglé, vous pouvez également conduire en position 'escargot'. En appuyant sur le gaz de la main, le régime du moteur peut être augmenté par pas de 100 t/min. Lorsque la pédale d'accélérateur est relâchée, le régime à nouveau effacé ou repasse au point mort.

Le bouton bleu peut être utilisé pour limiter la vitesse d'avancement maximale. Cette fonction est utile pour avoir un débit hydraulique suffisant en travaillant avec le bras de levage ou une troisième fonction indépendante de la vitesse d'avancement. Comme par exemple lors de l'utilisation d'une balayeuse.



Une cabine luxueuse et facile d'accès

La cabine de ce Kramer est dotée d'une ouverture au niveau du plancher, ce qui facilite grandement l'accès à la cabine.

Travailler avec le bras de levage

Le bras télescopique a trois modes de travail: mode manuel, mode godet et mode empilage.

En mode manuel, la vitesse de levage et de descente est automatiquement contrôlée et en cas de surcharge, le bras n'est pas étendu davantage.

Le mode godet assure un réglage automatique de la vitesse de levage et de descente et la rétraction automatique du bras lors de son abaissement.

En mode empilage, le réglage de la vitesse de levage et de descente se fait automatiquement. Le bras télescopique est automatiquement rétracté lorsqu'il est abaissé et soulevé. En cas de surcharge, le bras ne peut pas télescoper davantage.

La protection en cas de surcharge peut être pontée -à deux mains- et pour un maximum de 1 minute. Cela doit garantir que le conducteur est conscient que la machine est en surcharge. Le bras peut ainsi être remis en position de sécurité.

Pour l'accouplement d'outils entraînés hydrauliquement, le système hydraulique peut être mis hors pression de la cabine ou de l'extérieur sur la gauche avec un bouton-poussoir. ●



*"Des machines
qui sont synonymes
de perfection et
d'efficacité"*

Plus d'informations ?
www.homburg-belgium.com
Tél. 0472 942 821



Une femme à la tête d'une entreprise agricole

De plus en plus de femmes trouvent leur chemin dans le secteur agricole. L'une naît avec le microbe agricole tandis que l'autre transforme complètement sa vie à une date ultérieure. Au mois d'août, nous nous sommes rendus chez Agroservice Maes à Rossem, près de Meise. Il n'est pas facile de tenir son rang dans ce monde, mais Sonja Maes le fait depuis 1988 avec beaucoup d'enthousiasme, de passion et surtout par essais et erreurs. Parce que l'apprentissage quotidien est ce qui vous rend plus fort en tant qu'entrepreneur.

Texte: Helena Menten | Photos: Helena Menten & Agroservice

TP: 'Comment avez-vous débuté votre activité?'

Sonja Maes: "En 1988, j'ai épousé mon ex-mari et je me suis retrouvée dans le monde de l'entreprise agricole. Il avait grandi avec son père qui était entrepreneur et j'étais la fille d'un jardinier. A cette époque, la société était connue sous le nom de Lauwers. En 1992, notre entreprise agricole déménage à l'emplacement actuel. Peu de temps après la naissance de mon plus jeune fils, nous avons ensuite divorcé, et d'un commun accord, il a été décidé que j'allais continuer l'entreprise agricole seule."

Sonja a ensuite changé le nom en Agroservice Maes. Au cours de la période qui a suivi l'acquisition, l'accent a été mis principalement sur le travail agricole, mais cela a exercé beaucoup de pression sur l'entreprise. Après deux ans de travail intensif, elle prend la décision de supprimer certains services et de se concentrer sur d'autres. La pression était trop importante, d'autant plus lorsqu'on roule encore soi-même et qu'il faut élever de jeunes enfants. Cela explique le passage au para-agricole.

Une entreprise para-agricole

Sonja: "Nos tâches consistent à injecter du lisier avec notre propre approvisionnement. De plus, nous semons du maïs que nous récoltons et transportons ensuite. Par ailleurs, nous nous spécialisons dans le transport de légumes de plein champ: nous amenons des pois et des haricots du champ au lieu de transformation. Les pommes de terre et les chicons vont du champ au port d'attache du client. Nous transportons des betteraves du champ à la sucrerie. Bref, tout ce qui peut être transporté dans l'une de nos remorques sera transporté avec plaisir. J'ai choisi d'être le moins dépendant possible de transporteurs externes. Cela permet de travailler plus facilement en interne pour l'injection du lisier et pendant la récolte du maïs. C'est à cela que je voulais arriver avec l'entreprise."

TP: 'En quoi consiste votre parc de machines?'

Sonja: "Nous injections du lisier avec un Vervaet Hydrotrike à 5 roues équipé d'un injecteur à disques Evers ou d'un injecteur pour prairies de Schuitemaker."

Pour la récolte de maïs, nous utilisons une moissonneuse CR de New Holland. Le transport se fait avec des camions Volvo, une remorque à fond mouvant Kraker, des citernes Magyar, Jansky et Kässbohrer et des bennes basculantes Stas. Nous disposons aussi d'un tracteur New Holland T7.250 pour les semis de maïs et le transbordeur. Comme chez la plupart des entrepreneurs, il y a toujours quelque chose qui est remplacé ou autre chose qui est acheté. Si je compare avec il y a quelques années, la part des machines agricoles a considérablement diminué."

Une équipe solide

Sonja: "Notre équipe est composée de 5 collaborateurs permanents. Pendant les pics saisonniers, je travaille occasionnellement avec des indépendants. En conséquence, j'ai une équipe soudée avec la même passion pour l'agriculture. Nous nous efforçons d'avoir une année bien remplie afin que les collaborateurs ne se retrouvent presque jamais en chômage technique. Au début, je conduisais aussi un camion, mais comme je dois gérer toute l'administration, je roule de moins en moins. Je suis la personne de contact qui doit toujours être disponible 24h/24. Mon téléphone portable est mon meilleur allié."

TP: 'Les évolutions dans le secteur ont également fait bouger les choses chez vous?'

Sonja: "Le secteur agricole a subi beaucoup de changements. La loi devient de plus en plus stricte et plus précise, de sorte qu'il faut s'occuper de beaucoup de paperasserie avant de pouvoir commencer. La législation



Tout le monde travaille avec la même passion pour le monde agricole.



La lagune permet d'augmenter le rendement de l'injecteur de lisier.

sur le lisier est un bel exemple et doit faire l'objet d'un suivi approprié. Nous travaillons avec des effluents animaux et végétaux. Pour cette raison, j'ai pris la décision il y a un an de construire une lagune où je peux stocker d'autres produits. Nous pouvons fournir ces amendements en dehors de la période d'épandage, de sorte que nous avons toujours des stocks pendant la saison du lisier. Les producteurs sans stockage sont aidés à cet égard et nous avons des stocks.'

TP: 'Avez-vous - tout comme les jeunes agriculteurs - des problèmes avec la prolongation ou l'approbation de vos permis?'

Sonja: 'Malheureusement, oui. Ce ne sont pas seulement les jeunes agriculteurs, mais aussi les exploitations existantes qui doivent endurer

beaucoup. Notre secteur est considéré comme polluant et nuisible par le monde extérieur. Pour donner un exemple: j'ai obtenu mon permis pour la lagune sans problème de la part de la commune, après quoi certains habitants ont fait appel. Comme j'ai décidé de construire sur la base du permis obtenu, cela leur posait problème. L'année dernière, nous avons dû faire face à un problème d'odeur en raison de la chaleur extrême. Avant la première plainte pour ces odeurs, nous étions déjà occupés à installer un biofiltre. En attendant, cela fonctionne de manière optimale et le tout est supervisé par Olfascan.'

'Mon permis pour la lagune que la commune avait d'abord approuvé a été récemment rejeté par la même commune. Plusieurs conditions m'ont été imposées jusqu'à l'absurde. Par exemple, j'ai été obligé de prendre



Vos concessionnaires Manitou

FADEUR

1360 Perwez
071 65 52 72 - didierfadeur@gmail.com

MARCHANDISE

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

GEVAGRI

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

GOEDERT MANUTENTION

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

LOISELET ET FILS

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

COMFORT
PERFORMANCES
RENTABILITÉ
MANITOU





'Nous utilisons une New Holland CR pour la récolte du maïs-grain.'

un coordinateur environnemental alors que nous sommes une petite entreprise. Le résultat? Des factures salées, beaucoup d'énergie perdue et puis en bout de compte une décision négative de la commune. A la longue, vous vous demandez de quoi il s'agit vraiment. Cela fait 30 ans que nous sommes ici, et ils se rendent soudainement compte qu'il y a des machines, des tracteurs et des camions qui circulent. J'ai remarqué qu'une histoire déformée circule auprès de la population; une histoire qui est basée sur l'ignorance totale et qui est à des kilomètres de la

réalité. Quelques résidents compréhensifs sont venus se renseigner afin de savoir de quoi il s'agit. Il ne s'agit pas d'un problème isolé; j'entends de plus en plus d'histoires de ce genre au sein de notre secteur.'

TP: 'Les problèmes ont donc commencé avec la construction de la lagune?'

Sonja: 'En effet, nous avons commencé l'année dernière avec des bonnes résolutions envers les riverains parce qu'il y avait des objections des gens qui avaient fait appel. Après avoir partiellement rempli la lagune, mes propres collaborateurs m'ont signalé qu'il y avait une odeur d'effluent dans un certain rayon autour de la lagune à certains moments. Je l'ai également remarqué moi-même et j'ai immédiatement contacté une autorité compétente pour trouver une solution et limiter les nuisances olfactives. Par la suite, les riverains se sont liés sur internet au lieu de s'adresser à moi personnellement. La moindre odeur dans le quartier est d'office imputée à Agroservice. Nous sommes ici dans une zone agricole où, pendant la saison d'épandage de lisier, tous les agriculteurs fertilisent leurs champs. Certains voisins sont dans leur tunnel donc ils ne peuvent plus faire la distinction. Si on vous pointe constamment du doigt et que c'est injustifié, cela commence à bien faire après un certain temps.'

Le biofiltre

TP: 'Comment fonctionne ce biofiltre?'

Sonja: 'Il est d'abord complètement respectueux de l'environnement. La lagune a des événements qui sont connectés au filtre via des tuyaux. Les tuyaux sont tous réunis dans un tuyau central qui est connecté au filtre. Ce dernier se compose d'un récipient rempli de racines d'arbres, d'écorce, de noix de coco et d'une couche supérieure d'écorce fine. Il y a des gicleurs sur le conteneur car pour maintenir les bactéries en vie, il est important d'humidifier continuellement. C'est ce qu'on appelle un biofiltre, grâce aux bactéries actives qui apparaissent automatiquement dans le filtre. Pour le gouvernement, c'est ce qu'on appelle les MTD (meilleures techniques disponibles). Comme mentionné précédemment, des mesures sont régulièrement prises et j'ai un contrat avec Olfascan, qui suit le contrôle du bon fonctionnement.'

La mesure la plus récente indiquait ce qui suit: 'Selon l'analyse sensorielle, le biofiltre fonctionne de manière optimale. L'odeur est généralement faible, neutre et pas gênante. Elle est décrite comme un mélange de sol forestier, de lignine et de compost.'

Sonja: 'Je suis heureux de voir que certains voisins ont déjà remarqué le changement et l'indiquent également. A ma connaissance, il n'y a pas une seule lagune équipée d'un tel filtre chez un entrepreneur agricole en Flandre.'

TP: 'Grâce à cette lagune, nous pouvez donc travailler de manière plus efficace qu'auparavant?'

Sonja: 'Dans le passé, plusieurs sacs à lisier étaient réapprovisionnés la nuit et vidés en fin de journée. Nous avons nos temps de conduite et de repos obligatoires. En saison, et après plusieurs transports longue distance, nous pouvons continuer à fournir du lisier au départ de la lagune. Cela augmente le rendement de l'automoteur d'injection. Avec les longues distances, nous n'avons parfois plus la possibilité de faire un autre transport. Grâce à la lagune, nous pouvons maintenant

transporter du lisier tout au long de l'année. Comme cela se fait en dehors de la saison, cela crée aussi de l'emploi pendant les périodes creuses. La lagune permet de mieux étaler les transports.'

TP: 'Remarquez-vous que la société a évolué?'

Sonja: 'Nous vivons dans une société qui ne tolère plus grand-chose, c'est-à-dire rien. D'une certaine façon, j'ai l'impression que les gens de notre secteur sont méprisés. Mais ils oublient que nous prenons soin du morceau de viande dans leur assiette, du sucre dans leur café et des frites dans la friteuse. En ce qui me concerne, ils vont planter des arbres partout, mais que vont-ils alors manger?'

TP: 'Comment envisagez-vous l'avenir?'

Sonja: 'Avec un peu d'anxiété, tout comme nos jeunes agriculteurs. Garder une entreprise rentable, c'est investir et surtout l'améliorer pour que tout fonctionne plus facilement et plus efficacement. Nous nous sentons délaissés par la commune, le gouvernement et surtout l'environnement immédiat. Mes chauffeurs n'ont par ailleurs pas facile tous les jours: être constamment critiqué pour son travail n'est certainement agréable pour personne, cela ne rend personne heureux. En tant que conducteur, agriculteur ou entrepreneur, nous méritons le respect et un peu de tolérance.' ●



Pour maintenir les bactéries en vie, il est important d'humidifier continuellement. C'est ce qu'on appelle un biofiltre, grâce aux bactéries actives qui apparaissent automatiquement dans le filtre.

PENDISLIDE BASIC

LE MIX PARFAIT ENTRE TAILLE, PERFORMANCE ET POLYVALENCE



Facilement adaptable sur de nombreux tonneaux



Répartiteur vertical variable (SCALPER®)



Relevage anti-goutte intégré (système Twist)



Automate avec boîtier de contrôle intégré en standard



SCAN ME



138B

JOSKIN

joskin.com



MAGNON : PERFORMANCES D'UNE AUTRE DIMENSION

Volume de chargement de 43 à 53 m³ DIN - Pick-up de 2,30 m - Couteaux réversibles - Pneumatiques jusque 30.5" - Conforme à l'homologation « UE »



Paroi frontale oscillante



Doigts de ramasseur flexibles



Sécurité de couteaux inégalée et brevetée



CFS (Continuous Flow System)



straumann

DistriTECH

511B

JOSKIN



Rue de Wergifosse 39, 4630 Soumagne
www.distritech.be | 04 377 35 45



Les 'contrats de culture' suivant la nouvelle loi sur le bail à ferme !

Nous recevons de nombreuses questions sur la validité d'un 'contrat de culture'.

Malheureusement nous constatons que beaucoup de contrats de culture ne sont pas correctement établis. Quelles sont les conditions pour pouvoir parler d'un contrat de culture correcte ?

Un contrat de culture

Dans la pratique, nous avons constaté que le contrat de culture est effectivement la tentative la plus populaire pour essayer de contourner les règles concernant le bail à ferme ! Mais ceci n'est pas évident car si les conditions ne sont pas remplies, il n'y a pas un contrat de culture correcte et le juge peut alors requalifier ce contrat vers un contrat de bail à ferme !

Les conditions pour un contrat de culture

L'article 2, 2° de la nouvelle loi stipule toujours que : 'Ne sont pas soumis aux dispositions de la présente section, les conventions dont l'objet implique une durée d'occupation inférieure à un an et par lesquelles **l'exploitant agricole** de terres et de pâturages, après avoir effectué les travaux de préparation et de fumure, en accorde, contre paiement, la jouissance à un tiers pour une culture déterminée.'

Le législateur a juste adapté le terme 'l'exploitant des terres' de l'ancienne loi dans 'l'exploitant agricole' pour stipuler clair et net que les deux parties doivent être des exploitants agricoles.

Les conditions sont donc :

- Les deux parties (bailleur et preneur) doivent être des agriculteurs pour que le contrat de culture soit valable. Il est nécessaire que la personne qui accorde le contrat de culture (le propriétaire ou le preneur), soit lui-même un agriculteur. Pour être considéré comme un exploitant/agriculteur, la personne doit posséder et exploiter une entreprise agricole effective, à titre d'occupation principale ou secondaire.
- Le contrat de culture ne peut être conclu que pour une période inférieure à un an. Si la durée est plus longue, un bail à ferme sera établi auquel s'appliquera la loi sur le bail à ferme ! La durée est alors 9 ans.
- Les travaux de préparation et de fertilisation doivent être effectués au préalable par la personne qui met le terrain à disposition. Par ces travaux préparatoires, on entend que le sol doit être travaillé et complètement préparé afin que

le preneur saisonnier puisse procéder aux semis et/ou aux plantations. Celui qui met le terrain à la disposition du preneur saisonnier, peut faire réaliser ces travaux par un entrepreneur, mais à ses propres frais.

- Il doit s'agir d'une culture spécifique, c'est-à-dire la culture d'un produit agricole (par exemple, le blé, des pommes de terre, etc...). Il est important que le contrat de culture mentionne toujours la culture exacte.
- seuls les terrains peuvent faire l'objet d'un contrat de culture, les bâtiments sont exclus.

Attention !

Pour le reste rien a été changé aux conditions, sauf que l'article 30, §2, prévoit aussi qu'à peine de nullité des contrats de culture, le preneur notifie au bailleur le projet d'un contrat de culture au moins trois mois avant le début du contrat.

Est-il possible de rompre un contrat de culture ?

Si un contrat de culture est conclu, les règles strictes de la loi sur le bail à ferme ne s'appliquent pas. Comme le contrat de culture n'est pas soumis à ces règles, les parties concernées sont libres de décider du contenu, pour autant qu'elles respectent les conditions du contrat de culture. Normalement, les parties contractantes peuvent convenir un délai de préavis, par exemple trois mois, ce qui est beaucoup plus souple que les délais de préavis stipulés par la loi sur le bail à ferme !

En outre, les deux parties contractantes peuvent mettre fin au contrat de culture. Toutefois, si celui qui met à la disposition une parcelle par un contrat de culture à un preneur saisonnier, il devra lui laisser assez de temps pour récolter la récolte, même si un certain délai de préavis a été convenu.

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be

Pour un conseil juridique par téléphone:

tél 0902/12014 (€1,00/min)

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

Le nouvel ARION 400. VAINQUEUR d'un test* comparatif avec 6 concurrents!



Troisième génération: encore plus complète

- de 85 à 155 ch: des 4 cylindres StageV, à empattement long
- exclusivité CLAAS: PANORAMIC-cab
- transmissions intelligentes avec le choix entre 4 ou 6 powershift
- commande par Joystick du relevage, de la transmission, du régime moteur, de fonctions supplémentaires et du chargeur frontal
- choix entre 3 configurations hydrauliques (jusqu'à 150 l/min)
- confort inégalé avec la suspension de la cabine et du pont avant

* Source: magazine 'TREKKER' 02/21 et 03/21 et 3 magazines de mécanisation scandinaves.
arion400.claas.com

#arion400fan





BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX

