



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





4,5 %
DE RENDEMENT
EN PLUS*

DONC, JE ROULE AVEC UN **AZURIT.**

Thilo Jäger

Acheteur chez
AGRARSERVICE VIBO GmbH

Venez découvrir le concept de semis
DeltaRow de LEMKEN lors d'Agribex
sur notre stand 6202 dans le palais 6.

azurit.lemken.com

 **LEMKEN**
The Agrovision Company

Le plus haut résultat d'essai atteint par ha de maïs à 33% MS, densité de semis 90.000 grains/ha en comparaison à un semis conventionnel sur une seule ligne.



	Editorial	Il est presque l'heure de voir la vérité.	4
	Grandes cultures	La famille Ryckaert de Sint-Laureins : 'Nous faisons vraiment tout nous-mêmes sur notre exploitation de grandes cultures'.	6
	Elevage	L'éleveur Jonathan De Cock de Wolvertem relève tous les défis.	10
	Entreprises agricoles	L'entreprise agricole Antoine de Steenkerque a restructuré son activité pour mieux servir ses clients.	14
	Technique	M-Trac de Zwalm brille largement.	18
	Entreprises agricoles	La liberté et faire ce qu'on a envie. 	20
	Concessions	A Leuze-en-Hainaut, VDP Meka tire résolument la carte de Kubota.	22
	Technique	La variation continue et ses incidences sur les systèmes de freinage.	26
	I love my agrojob	Aurélien Cattin est technicien pour le service après-vente chez Horsch.	30
	Technique	Le porte-outils multifonctionnel EOX-175 entre en production.	32
	Les hommes derrière les machines	'Lokaalmarkt': garder la valeur ajoutée locale (et ludique).	34
	Droit	Votre propriété fait-t-elle partie du domaine public depuis le 1er septembre ?	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



Il est presque l'heure de voir la vérité

La vérité de la saison

Il ne s'agit pas de dire la vérité à l'autre personne, il s'agit de révéler votre propre vérité.

(Byron Kathleen Reid -Byron Katie-, auteur et coach américain, 1942)

Que voyez-vous dans ce dessin ?
Une belle jeune femme qui détourne le regard par-dessus son épaule droite ou la vieille sorcière laide avec un foulard et une verrue sur le nez?



La caricature ci-dessus dit qu'il n'y a pas de vérité, il n'y a que des gens avec un point de vue différent. En fonction de l'angle suivant lequel nous envisageons les choses, nous avons tous une vision différente du monde. Chacun pour soi.

Différents points de vue mènent à la créativité

Et c'est ce qui le rend fascinant. Si nous pouvons comparer nos différents points de vue et visions, nous obtenons une meilleure vision du monde qui nous entoure. Ensuite, nous voyons des solutions plus créatives, puis nous voyons ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Se convaincre mutuellement de 'notre point de vue', c'est-à-dire transporter l'eau jusqu'à la mer.

Les gens créatifs sont moins dociles

Mais ce n'est pas ce que beaucoup de 'dirigeants mondiaux' aiment voir se produire. Parce que les personnes créatives peuvent aussi être des personnes difficiles. Moins dociles. Elles voient beaucoup de choses qui ne sont pas justes et osent commencer à poser des questions. Cependant, chaque être humain dans le monde a le créatif en lui. Nous le constatons lorsque nous partons en reportage chez des agriculteurs et chez ceux qui sont actifs dans l'agriculture. Peu importe à quel point les 'choses' vont bien ou mal dans l'agriculture, ils trouvent toujours des solutions ou une manière différente. D'autres sentent et savent que les choses ne vont pas bien mais n'osent pas prendre de mesures. Ces agriculteurs tracent leur propre chemin lorsque cela est possible.

Le monde a besoin de créativité

La créativité est un mot qui est souvent utilisé à mauvais escient pour faire sentir aux gens qu'ils peuvent s'exprimer et faire ce qu'ils ont à faire. Très souvent, c'est un bel emballage avec peu dedans. Pour vraiment amener le monde à un niveau supérieur, nous n'avons pas vraiment besoin de gens obéissants, mais de penseurs créatifs, de gens qui peuvent penser en dehors des schémas normaux (qui ne travaillent plus et se retrouvent avec le même problème encore et encore) et de gens qui n'ont pas peur de donner leur avis si nécessaire.

Ceux qui sont au pouvoir veulent étouffer la créativité

Cela semble contradictoire, mais 'nos dirigeants dans les coulisses' (à différents niveaux: gouvernements, ONG, multinationales,...) veulent que nous soyons des moutons dociles. Ils font semblant qu'ils sont ouverts à la 'rétroaction', mais bientôt cette rétroaction entre en conflit avec la structure du pouvoir. Et le message est étouffé dans l'œuf, de différentes manières. Il suffit de jeter un coup d'œil en 2021. Et cela nous rappelle la déclaration de Steve Jobs, le fondateur éveillé d'Apple: 'Nous recherchons et payons beaucoup d'argent aux personnes très instruites pour faire ce que nous voulons qu'elles fassent au lieu de les laisser élaborer leurs idées.'

Rétrécir le champ de vision en gonflant la peur: diviser pour mieux régner

Un moyen efficace de rendre les gens dociles est de rétrécir leur champ de vision; de les hypnotiser, pour ainsi dire. Comparez-le à la conduite avec un pare-brise gelé que vous avez désembué un tout petit peu. Conduire est difficile parce que l'on a perdu tout sentiment environnemental. Vous voyez moins de possibilités et surtout de problèmes - qui ne sont pas nécessairement là, parce que vous avez perdu toute perspective. Si vous poussez les gens dans la peur, vous obtenez le même effet que de conduire avec un pare-brise gelé. Les gens ne voient

plus ce qui se passe autour d'eux, ils regardent au même point et deviennent de plus en plus anxieux. Pour amener les gens à le faire, les médias grand public sont ensuite 'utilisés'. La peur et la sensation sont jetées autour, ce qui fait que les gens perdent tout sens de la logique et ne sont plus capables de penser par eux-mêmes. A partir de ce moment, vous pouvez envoyer les gens (effrayés) dans toutes les directions. Vous pouvez alors commencer par une politique de 'diviser pour régner': noir ou blanc, riche ou pauvre, intelligent ou stupide, malade ou en bonne santé, obéissant ou dissident, pro agriculteur ou contre-agriculteur, Flamand ou Wallon, militant climatique ou réaliste climatique, etc... Les médias doivent donner une image de ce en quoi les gens devraient croire. Ils 'font' l'actualité.

Et quelqu'un qui a peur accompagne l'histoire qui est suspendue. Par exemple, dans le passé, des amis dans la vie quotidienne ont été montés les uns contre les autres plusieurs fois. Et pour les gouvernements défailants, c'est un moyen de détourner l'attention des politiques défallantes. Est-ce que c'est la faute au gouvernement? Non, la cause réside dans la personne qui a l'habitude d'être retenue dans sa zone de confort; après tout, le gouvernement veillera à ce que tout se passera bien. Quand les choses ne fonctionnent pas, ce sera toujours la faute de quelqu'un.

Un changement d'ère: les choses commencent à changer

Ce qui précède est le cas depuis des décennies et ces représentations théâtrales ont pris un réel élan ces derniers mois. La crise sanitaire avec le citoyen ordinaire comme cause, la crise climatique avec l'agriculteur comme principal coupable, la crise financière, etc... Et le dénominateur commun est toujours le gouvernement défallant. Pourquoi le gouvernement échoue-t-il? Parce que nous avons mis notre pouvoir créatif entre les mains de ce même gouvernement. Beaucoup de choses qui étaient des 'valeurs sûres' sont maintenant remises en question. Le gouvernement et le secteur financier ne savent plus quoi faire et se plient maintenant en quatre pour maintenir le navire en train de couler à flot. Nous avons écrit l'année dernière que nous sommes dans une période très excitante ces années-ci, unique dans l'histoire. Nous vivons non pas dans une ère avec des changements, mais dans un changement d'ère. Les gouvernements, même européens dans leur tour d'ivoire, n'ont plus de prise sur la question et montrent leur impuissance en jouant encore plus de jeux de pouvoir. A titre d'exemple en agriculture, on remarque que 'l'agriculteur' est dépeint au grand public comme cause de la crise de l'azote, comme pollueur des cours d'eau, comme utilisateur de produits chimiques, etc... Aux Pays-Bas, le gouvernement le menace une fois de plus d'expropriation. Dans notre pays, les permis sont retardés ou refusés et l'opinion publique pense que c'est tout à fait normal. Des firmes d'ingénierie chèrement rémunérées font des études commandées par les gouvernements (inter)nationaux pour tout proposer de manière à ce qu'il y ait une crise climatique et de l'azote. Tout en oubliant qu'il y a environ 50 ans, le commissaire néerlandais à l'agriculture, Mansholt, a divisé les agriculteurs européens. A l'époque, l'intention n'était plus d'avoir de famine en Europe. Un noble objectif. Mais est-il nécessaire que le Benelux devienne l'un des plus grands exportateurs agricoles au monde dans sa petite région?

Miser sur la culpabilité et la honte via la peur

Et cela va encore plus loin. Le moyen le plus puissant d'amener les gens dans une certaine direction est de jouer sur leur culpabilité. Plus une personne a confiance en elle, moins elle peut être manipulée. Parler à quelqu'un d'un sentiment de honte fonctionne encore plus fortement.

Par exemple: 'Les agriculteurs sont à l'origine de la crise climatique. C'est à cause des émissions d'azote du bétail que nous avons maintenant une crise climatique.' Continuez à répéter cette déclaration et l'opinion publique se retourne contre l'agriculteur parce que les médias écrivent que l'agriculteur pollue. De plus, l'agriculteur utilise ensuite des engrais qui nuisent également à l'environnement. En bref, cet agriculteur menace la survie de notre planète. Soudain, on parle d'environnement et non de climat. A quel point cela peut-il être déroutant? Mais nous avons un bouc émissaire: c'est l'agriculteur qui pollue. Et il est blâmé pour beaucoup de choses qui tournent mal. *Soit dit en passant: alors que le nombre d'animaux doit être réduit ici et aux Pays-Bas, en Espagne, ils vont détenir davantage de porcs.*

Miser sur la culpabilité pour instaurer un nouveau modèle

C'est la faute des gens si nous sommes en crise sanitaire depuis près de deux ans, malgré les mesures prises par le gouvernement. Tout comme c'est la faute des gens que les mesures n'ont aucun effet, et c'est aussi la faute des agriculteurs si nous sommes toujours dans une crise climatique. Et maintenant, nous voulons aussi transformer les 'données climatiques' en un modèle d'affaires. En plus de l'agriculteur, nous allons aussi faire en sorte que le consommateur se sente coupable. Nous oublions un instant que nous émettons des masses de CO2 par avion. Mais si nous pouvions forcer tous ceux qui ont une voiture à conduire de manière électrique, alors nous pourrions gagner plusieurs fois de cela. Et la nouvelle industrie avec des batteries polluantes, mais nous l'oublions un instant. La technologie de la batterie est en pleine évolution, donc ce sera bien. Le traitement ultérieur ne nous concerne pas encore. La voiture est neutre en CO2 parce que nous produisons de l'électricité avec des panneaux solaires et avec des éoliennes dans nos pays peu ensoleillés et venteux. Très bien, nous oublions un instant comment nous allons générer ces masses de puissance supplémentaire la nuit et par temps sans vent. Heureusement, nous avons toujours nos centrales au gaz respectueuses de l'environnement. Pendant ce temps, en 2021, de nouveaux oléoducs et gazoducs ont été mis en service dans le monde entier et sont toujours en construction. C'est la réalité que vous ne lisez pas dans les médias.

Mais revenons à l'histoire: heureusement, 'nos dirigeants' ont conçu un modèle de revenus

intelligent et nous l'emballons maintenant dans le cadre du 'Green Deal'. Un grand plan, conçu par les personnes les plus pratiques du monde. Et heureusement, ces gens ont trouvé cela pour nous. Parce que nous sommes tous les pollueurs maintenant, mais l'agriculteur un peu plus. Et le gouvernement a un beau plan prêt, à quel point nous sommes gâtés.

Heureusement, beaucoup d'agriculteurs en Europe connaissent cette histoire. Le fait qu'ils manifestent nous semble être une réaction assez naturelle. Mais ce qui est encore plus puissant que de sortir dans la rue, c'est que les agriculteurs s'unissent. D'abord au niveau régional, puis au niveau national, puis européen. Une manifestation peut être un signal les uns aux autres pour réaliser que nous sommes tous dans le même bateau. Le gouvernement ne va peu ou pas capter ce signal, parce qu'il est immunisé contre tout ce qui menace 'le grand programme' depuis un an et demi.

Diviser pour régner

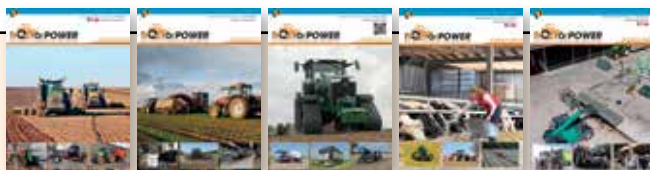
Les agriculteurs étaient des entreprises circulaires à l'époque et ils pariaient sur plusieurs chevaux. Et cela a bien fonctionné. La leçon de la famine des années de guerre avait incité l'Europe à devenir plus autosuffisante. Il y a un peu plus de 50 ans, le commissaire néerlandais Mansholt, qui était lui-même un gentleman farmer, a proposé d'augmenter la taille des exploitations et de se spécialiser. Avec cela, de nombreuses entreprises circulaires ont commencé à se spécialiser et le secteur agricole a été divisé pour toujours. La spécialisation les a également rendus plus dépendants de l'industrie de grande taille et leur influence s'est affaiblie.

En résumé

NOUS sommes responsables de ce que nous pensons. Pas les médias.
 NOUS sommes responsables de ce que nous faisons. Pas notre patron.
 NOUS portons la responsabilité de notre santé. Pas l'OMS.
 NOUS portons la responsabilité de ce qui se passe dans notre pays. Pas le gouvernement.
 NOUS sommes responsables de nos actions et de leur impact. Mais 'nous' ne sommes pas tous des agriculteurs...

Manifestation des agriculteurs européens les 13 et 14 décembre 2021

Farmers Defence Force, l'organisation où de nombreux agriculteurs néerlandais se sont unis, veut organiser une manifestation à Bruxelles les 13 et 14 décembre. Avec cela, ils veulent protester contre le Green Deal (Agenda conscient 2030) et F2F (Farm to Fork) qui, selon eux, met non seulement en danger la survie de leurs fermes, mais aussi la sécurité alimentaire en Europe. Ils veulent être à la table pour attirer l'attention sur les effets néfastes sur leurs fermes. Pour la première fois dans l'histoire de l'Europe, les agriculteurs européens s'uniront. Ils combattent le mythe selon lequel le Green Deal est bon pour l'environnement, pour les agriculteurs, pour les Européens. Ils veulent une politique qui garantisse que les agriculteurs peuvent gagner un revenu décent, raisonnable et durable. Entretemps, des dizaines d'associations agricoles européennes ont rejoint le DFF et annoncé qu'elles seraient également présentes à Bruxelles. Davantage d'informations: www.farmersdefenceforce.nl
 Regardez la vidéo sur <https://www.youtube.com/watch?v=Uc1rXAC0ScM>
 Ou <https://www.youtube.com/watch?v=yORGEYukMoo>



TractorPower reflects the passion for agriculture

Depuis 2013, nous livrons gratuitement TractorPower à plus de 10.000 adresses professionnelles en Flandre et en Wallonie. Cela a été rendu possible grâce au soutien des différentes entreprises qui ont mis de la publicité dans notre magazine ces dernières années.

Il s'agit d'un exercice d'équilibriste année après année pour équilibrer les coûts et les avantages, mais nous avons toujours réussi. Nous avons continué à le faire parce que nous aimons le faire, que nous sommes passionnés par le secteur agricole et que nous avons remarqué que TractorPower est très apprécié.

Notre nouveau site internet (www.tractorpower.eu) et nos canaux de médias sociaux que nous avons lancés l'année dernière fonctionnent bien et comptent d'innombrables nouveaux visiteurs, souvent plusieurs par jour. Nous recevons également toujours des demandes d'entrepreneurs professionnels du secteur pour recevoir le magazine. Nous aimerions répondre à cela, mais avec les revenus provenant des publicités seules, nous ne pouvons pas le faire.

Entretemps, huit ans plus tard, les frais de port ont augmenté de près de 40 % par rapport aux premières années et les coûts d'impression sont 25 % plus élevés. En raison de la rareté des matières premières, nous nous attendons à ce que ces derniers coûts ne diminuent certainement pas.

C'est pourquoi nous sommes obligés de distribuer TractorPower en ligne ou de répercuter les frais de port sous la forme d'un abonnement. Donc, pour être sûr que vous obtenez TractorPower dans votre boîte aux lettres ou sur votre écran quatre fois par an, surfez sur www.tractorpower.eu et cliquez sur l'onglet 'abonnements'. Là, vous pouvez indiquer le choix gratuit en ligne (si vous fournissez votre adresse e-mail) ou un abonnement payant (pour les frais de port et d'impression).

A partir du 1er janvier 2022, nous proposerons deux options à nos lecteurs: un abonnement via Bpost ou un abonnement en ligne

Abonnement au magazine TractorPower via Bpost



Un abonnement en ligne à TractorPower



- 1) Surfez sur www.tractorpower.eu/abonneren
- 2) Choisissez le mode de paiement approprié
- 3) Confirmez votre abonnement

- 1) Surfez sur www.tractorpower.eu
- 2) Allez à l'onglet 'Demander le magazine en ligne'
- 3) Remplissez vos coordonnées



Pour limiter la propagation des maladies, un plan de rotation de 1/6 avec des plants de pommes de terre, des graminées, des oignons, des céréales et du lin a été choisi avec diverses variétés et classes de plants de pommes de terre. Ils cultivent 25 hectares de graminées, également parce que cela améliore la structure du sol argileux lourd.

La famille Ryckaert de Sint-Laureins : 'Nous faisons vraiment tout nous-mêmes sur notre exploitation de grandes cultures'

L'exploitation agricole Ryckaert de Waterland-Oudeman (Sint-Laureins) dispose d'un parc de tracteurs et de machines relativement vaste. C'est parce qu'ils effectuent presque tous les travaux sur les terres eux-mêmes. Ils gardent leurs tracteurs et leurs machines assez longtemps. Bart Ryckaert est actif en tant que président du groupe de travail sur les cultures arables au Groene Kring.

Texte et photos : Dick van Doorn

La famille Ryckaert de Waterland-Oudeman (Sint-Laureins) vit à l'emplacement actuel depuis des décennies. Le grand-père de Bart Ryckaert, Frans, a fondé une exploitation mixte à Waterland-Oudeman en 1952. A cette époque, il travaillait une trentaine d'hectares. Les principales cultures étaient les betteraves sucrières, les pommes de terre de consommation et les légumineuses. Des cultures pour une bonne rotation des cultures ajoute Dirk, le père de Bart.

En 1984, Dirk a repris la ferme arable qui couvrait déjà soixante hectares. La moitié de la superficie se trouvait aux Pays-Bas, l'autre moitié en Belgique. Le plan de cultures était à peu près le même, seules les légumineuses avaient été remplacées par des céréales et des graminées. Des cultures que la famille cultive encore. Selon Dirk, la famille avait presque toujours de bons prix, en particulier pour les pois, les betteraves sucrières et le blé et certains produits avaient bien sûr également le soutien de l'UE à cette époque.

En 1987, la famille Ryckaert a commencé avec des plants de pommes de terre. Dirk : 'Quand j'ai repris l'exploitation de mon père, j'avais déjà l'idée de commencer par les plants de pommes de terre. Surtout la satisfaction que vous puissiez déposer un beau produit chez un autre agriculteur.' La famille a également le bon type de sol pour cela, avec un argile de mer lourd et la terre est en dessous du niveau de la mer. Trois ans plus tard, Dirk a commencé avec cette culture. D'abord à contrecœur avec un hectare, mais lentement cela s'est étendu.

L'air salé contre les pucerons

Un grand avantage de la culture de plants de pommes de terre à une distance relativement courte de la mer est que vous êtes moins dérangé par le plus grand ennemi des plants de pommes de terre: les pucerons. Les pucerons n'aiment pas l'air marin salé. Et sans pucerons, qui transmettent des maladies, vous avez évidemment des plants de pommes de terre de bien meilleure qualité. Parce que Bart est maintenant prêt à reprendre l'entreprise de son père, l'entreprise s'est considérablement développée ces dernières années. La superficie se compose maintenant de 125 hectares, dont 75 hectares en propriété. Le reste est loué en



De gauche à droite Bart, Agnes, Liesbeth et Dirk Ryckaert. Les épouses de Bart et Dirk, Liesbeth et Agnes, aiment aussi rouler en tracteur pendant leur temps libre. En conséquence, la famille n'a pas besoin de beaucoup de personnel.

location saisonnière. Bart: 'Nous avons beaucoup de baux saisonniers de divers agriculteurs aux Pays-Bas. Nous cultivons les plants de pommes de terre sur ces terrains.'

La famille travaille avec pas moins de six obtenteurs néerlandais, à savoir Agroplant, Agrico, Stet, Schaap, Select Potato et Potato Specialist. En outre, une partie des plants de pommes de terre sont également vendus librement.

La majorité des plants de pommes de terre de semence sont stockés dans des palloxes et sont refroidis. La partie destinée à l'exportation bénéficie de l'aération forcée. Selon la famille, ils ont relativement peu de capacité de stockage. Ils produisent 2.500 tonnes de plants de pommes de terre et ne peuvent en mettre



Pas moins de onze variétés de pommes de terre sont cultivées sur 70 hectares. Les six variétés les plus importantes cette année sont Agria (15 ha), Bintje (10 ha), Spunta (7 ha), Fontane (8 ha), Lady Rosetta (6 ha) et Bartina (4 ha).



La famille a acheté une arracheuse de pommes de terre et d'oignons Amac ZM2. Cette machine relativement légère d'un poids total de 7 tonnes permet de préserver la structure du sol.



La famille Ryckaert n'opte pas pour les derniers tracteurs et machines. Bart: 'Je pense souvent: ce tracteur plus ancien fait le travail aussi bien qu'un nouveau, tant qu'il est parfaitement bien, alors pourquoi devrais-je en acheter un nouveau?'

que 1.000 tonnes au frais. En outre, ils peuvent stocker environ 500 tonnes en vrac et ranger 1000 tonnes en aération forcée. Ces 1000 tonnes doivent donc être vendues rapidement.

Ce qui est spécial, c'est que la famille Ryckaert multiplie les plants de pommes de terre issus de la culture de souches. Il s'agit d'un processus de 8 ans où tout commence par les mini-tubercules qui sont plantés avec une incrustation. Lors de la récolte, les tubercules sont placés sur la bande puis ramassés à la main dans des plateaux de germination. Le matériel de départ de la première année est stocké dans le tirage de l'entrepôt frigorifique. Dans les années suivantes, les plants de pommes de terre sont récoltés mécaniquement.

Les plants d'oignons sont stockés dans le hangar des machines qui est utilisé comme stockage temporaire en vrac. A cette époque, les tracteurs et les outils sont temporairement remisés chez d'autres agriculteurs.

Un label BE et une origine NL

Le fait qu'ils soient proches de la frontière avec les Pays-Bas a l'avantage d'être proches de bons sols de polders néerlandais, mais il présente également un inconvénient majeur. La plupart des plants de pommes de terre sont cultivés aux Pays-Bas, mais sont triés et emballés dans la ferme à Waterland-Oudeman (en Belgique). En conséquence, il y aura une étiquette BE sur l'emballage, mais avec l'origine des Pays-Bas. Les clients autour de la Méditerranée et en Afrique du Nord trouvent cela étrange, ce qui rend malheureusement les ventes plus difficiles.

En ce qui concerne les méthodes de culture et les machines, la famille Ryckaert est la plus étroitement liée à la culture néerlandaise (plants de pommes de terre). Ils trient avec une machine de tri Schouten et emballent avec une machine d'emballage Visser. Les plants de pommes de terre sont soigneusement emballés pour l'exportation dans des sacs de 10, 25 et 50 kilos ou dans des big bags.



Accès uniquement avec le Covid Safe Ticket (Certificat COVID numérique de l'UE)



Smart farming!



AGRIBEX 2021

8 > 12 DEC 2021
BRUSSELS EXPO

WWW.AGRIBEX.BE

09.12.2021
Ladies' Day

facebook.com/Agribex @agribexbrussels

Organisation
fedogrim

PALM

ING 08.12.2021
Hospitality Day



Ils trient avec une machine de tri Schouten et emballent avec une machine d'emballage Visser. Les plants de pommes de terre sont soigneusement emballés pour l'exportation dans des sacs de 10, 25 et 50 kilos ou dans des big bags.



Un investissement récent est un pulvérisateur Beyne Python de 40 mètres avec une cuve de 4200 litres de 2017.



La moissonneuse New Holland 8070 donne encore satisfaction.

Comme propagation des risques, un plan de rotation de 1/6 avec des pommes de terre pour plants, des graminées, des oignons, des céréales et du lin a été choisi avec diverses variétés et classes de plants de pommes de terre. Bart rit: 'Mon grand-père avait dix cultures, moi j'ai dix variétés de pommes de terre.' Tout miser sur des pommes de terre fritables n'est pas non plus intelligent selon Bart. Pas moins de onze variétés de pommes de terre sont cultivées sur 70 hectares. Les six variétés les plus importantes cette année sont Agria (15 ha), Bintje (10 ha), Spunta (7 ha), Fontane (8 ha), Lady Rosetta (6 ha) et Bartina (4 ha). Bien que la culture de plants de pommes de terre soit certainement numéro un, les autres cultures sont également importantes. Ils cultivent 30 hectares de blé pour l'industrie de l'alimentation animale à un prix qui est bon cette année, selon la famille. Ils cultivent également 25 hectares de graminées, ce qui assure également une meilleure structure du sol argileux lourd. Ils cultivent aussi 5 à 10 hectares de plants d'oignons et entre 5 et 10 hectares de lin, qui est utilisé dans l'industrie des fibres.

'Nous faisons tout nous-mêmes'

Dirk et son fils Bart Ryckaert disposent d'un grand parc de tracteurs et de machines car ils effectuent tous les travaux en interne. Tout sur les cultures, du semis à la récolte, en passant par l'emballage et les travaux de maintenance des machines. C'est pourquoi il était difficile de prendre rendez-vous pour le reportage, ont plaisanté le père et le fils. Il n'y a pas grand-chose de plus récent en ce qui concerne les tracteurs et les machines, mais c'est aussi un choix conscient. Bart: 'Je pense souvent: ce tracteur plus ancien fait le travail aussi bien qu'un nouveau, tant qu'il est parfaitement bien, alors pourquoi devrais-je en acheter un nouveau? Nous sommes super fidèles à notre marque. Je dis toujours: mon arrière-grand-père a commencé par un 'bleu' et je finirai par un 'bleu'. La famille a trois New Holland, deux tracteurs Ford et un Fordson Dexta de 62 ans qui est encore utilisé pour planter les mini tubercules. Dans le passé, ils changeaient parfois le moteur des tracteurs. Dans un Ford 6600, ils ont mis un moteur de 7600 et dans un Ford 7600 un moteur de TW25.

La famille Ryckaert possède une moissonneuse-batteuse 8070 de New Holland et une arracheuse de pommes de terre et d'oignons Amac ZM2. Dirk: 'Ce qui est bien, c'est que la famille qui a fondé la société Amac fait partie d'une famille liée à la nôtre.' La famille continue de sécher les oignons en andains de manière traditionnelle à la récolte et ne les sèche pas, comme le font déjà certains agriculteurs, sur des digues. Ils ont également une fraise butteuse, une fraise frontale et un broyeur de fanes Baselier, de même qu'un cultivateur et une charrue Steeno. Les investissements les plus récents sont un pulvérisateur Beyne Python de 40 mètres avec une cuve de 4200 litres qui a été acheté en 2017. De plus, une charrue Steeno 4 socs achetée en 2020 et un remplisseur de big-bags de KMK en 2019. La famille Ryckaert préfère consciemment soutenir ses fidèles concessionnaires en raison du bon service.

Président du Groene Kring

Depuis 2009, Bart travaille à temps plein sur l'exploitation familiale. Auparavant, il a travaillé chez CNH New Holland à Zedelgem. Ici, il a travaillé dans le département d'essais sur le terrain pour tester les prototypes. En 2017, il a repris la grande majorité de l'exploitation. Il est associé à son père Dirk. Bart aime

partager sa passion et sa vision de l'agriculture arable avec d'autres agriculteurs. Il est donc actif au sein du Groene Kring, la plus grande organisation faîtière de jeunesse du secteur agricole et horticole flamand. Et depuis 2017 également président du groupe de travail Arable Farming. Bart: 'En tant que groupe d'intérêt, nous débattons avec les politiciens. Des consultations sont régulières avec les représentants de chaque province flamande afin de parvenir à un consensus. Il s'agit souvent de faire des compromis.' Les sujets de discussion sont, par exemple, l'utilisation de l'azote ou du nitrate. En outre, le Groene Kring débat, par exemple, de la numérisation de la comptabilité et de l'administration. Selon Bart, la montagne de papier devient de plus en plus grande et tout doit être fait de plus en plus dans un délai plus serré. 'Cependant, ce n'est pas notre tâche principale en tant qu'agriculteur. Notre mission est de cultiver des aliments de haute qualité avec une qualité parfaite. Nous devons faire attention à nos plantes, pas à la montagne de papier.'

En ce qui concerne le fait d'être autorisé à utiliser de moins en moins de moyens (chimiques), la famille Ryckaert s'appuie principalement sur la science agricole. Ils espèrent que la science agricole développera des méthodes permettant aux agriculteurs de travailler sans maladies et sans ravageurs. Selon Bart, moins de ressources signifie qu'ils doivent mettre plus d'énergie dans la culture afin de pouvoir maintenir les mêmes produits de qualité. Les dernières années avec un temps extrêmement sec et chaud ou extrêmement de pluie rendent cela encore plus difficile. Surtout par temps très chaud, les producteurs de plants de pommes de terre de semence souffrent d'une pression élevée de pucerons. Ces dernières années, la famille a pulvérisé principalement la nuit en raison du temps chaud. Cet été, selon père et fils, le temps dans les polders a été assez 'normal', mais ici et là un peu humide.

'J'aime rouler en tracteur'

Les épouses de Bart et Dirk, Liesbeth et Agnes, aiment aussi s'asseoir sur le tracteur pendant leur temps libre. Elles aident lors des pics de travaux. En conséquence, la famille n'a pas besoin de beaucoup de personnel. La famille Ryckaert ne veut pas devenir beaucoup plus grande avec la ferme arable pour le moment. Dirk: 'Il faudrait alors embaucher plus de personnel, ce qui n'est pas propice à la qualité du travail et de nos produits.' Selon Bart, l'accent est désormais principalement mis sur la consolidation de l'entreprise et la qualité des produits, sans prendre de gros risques. Cependant, la famille pense toujours à construire un grand hangar. Un stockage spécial pour tous les plants de pommes de terre.

Bien que la famille n'ait pas encore de RTK-GPS, elle ne pense pas encore à l'acheter. Dirk rit: 'Bart peut conduire très droit. Et de plus, vous ne remboursez pas un tel système avec le prix de vos produits, alors pourquoi investir?' Cependant, la famille a opté pour la coupure de sections sur le tout nouveau pulvérisateur Beyne Python. Elle s'appuie également sur les analyses de sol effectuées par le Bodemkundige Dienst België (BDB). Sur la base de ces analyses de sol, la fertilisation est effectuée. Ils n'ont pas encore de systèmes automatiques de pression des pneus sur les tracteurs et les outils, mais ils ajustent la pression des pneus en fonction des conditions. Ils travaillent également avec différents types de roues, pour chaque tracteur, ils ont pas moins de trois jeux de roues. Ils font également attention au poids des tracteurs, des moissonneuses-batteuses et des outils lors de l'achat. C'est pourquoi ils ont opté pour l'arracheuse relativement légère Amac d'un poids total de sept tonnes. ●

VISEZ 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



L'éleveur Jonathan De Cock de Wolvertem relève tous les défis

Les éleveurs sont de plus en plus acculés par les nouvelles règles CO₂ annoncées en Belgique. Récemment, le nouveau plan climatique annonçait une réduction de 40% du nombre de têtes de bétail, un choc pour les agriculteurs qui font leur travail tous les jours avec passion et amour. De nombreux agriculteurs se sentent pointés du doigt tandis que d'autres secteurs échappent apparemment à la danse. Comment un jeune agriculteur regarde-t-il l'avenir?

Texte & Photos: Helena Menten

Pour ce reportage, nous avons rendu visite à Jonathan De Cock, un éleveur de bétail de Wolvertem dans le Brabant flamand. Il a délibérément choisi de ne pas grandir trop vite et est actuellement engagé dans l'élevage durable d'une race où le lait et la viande de qualité peuvent être livrés comme produit final.

TractorPower: 'Comment est née votre passion pour l'agriculture?'

Jonathan De Cock: 'Je dirais que je suis né avec. Mes grands-parents - tant du côté de mon père que de ma mère - ont toujours eu une ferme. A l'âge de 18 ans, mon père a repris la ferme de son père et plus tard, il a rencontré ma mère dont les parents avaient aussi une ferme. Ensemble, ils ont ensuite repris l'activité d'élevage de la ferme du côté de la mère. Peu de temps après la prise de contrôle, mon père est tombé malade pendant longtemps. Au cours de ma deuxième année à l'Université des sciences appliquées, mon père est décédé. Ma mère et moi avons toujours exploité des deux côtés par la suite. Je l'ai fait avant et après mes heures pendant mes études et mon autre travail. En 2007, j'ai obtenu mon diplôme en gestion d'entreprise avec une spécialisation en comptabilité. J'ai travaillé pendant les cinq premières années en tant que consultant/comptable agricole chez SBB. Ma femme et moi travaillions sur des projets de construction et de famille à l'époque, ce qui rendait impossible la combinaison de ce travail avec la ferme. J'ai ensuite pris la décision de quitter mon



Une mélangeuse avec pailleuse intégrée pour limiter le travail manuel.

emploi chez SBB et de me concentrer entièrement à la ferme. En 2014, j'ai ressenti le besoin d'être plus parmi les gens. Je sentais que je me limitais un peu et que j'avais besoin d'un nouveau défi.'

TP: 'Et qu'avez-vous alors fait?'

Jonathan: 'Je travaille en tant qu'indépendant pour la société 'Isagri' depuis 2014. Il s'agit d'une entreprise spécialisée dans les logiciels agricoles. Mon travail consiste principalement à donner des cours aux nouveaux utilisateurs. A cette époque, la société avait encore une présence limitée en Belgique, maintenant nous sommes avec un groupe de 11 indépendants néerlandophones et 6 indépendants

francophones qui soutiennent le département des ventes de 5 personnes. Je me suis retrouvé chez eux en achetant un de leurs produits. L'avantage est qu'en tant que client, vous n'avez que de consultants qui sont des utilisateurs expérimentés du produit. Le fondateur est également le fils d'un agriculteur qui a commencé avec un logiciel agricole à partir d'un projet universitaire. Il y a 6 ans, ils ont également lancé une station météorologique. Cela m'a attiré à travailler pour cette entreprise. Quelqu'un qui sait comment fonctionne notre secteur.'

Un engagement pour le monde agricole

Jonathan: 'De plus, vous m'avez trouvé ces dernières années au Groene Kring en tant que président du groupe de travail 'bovins laitiers'. Ma tâche était, entre autres, de représenter les jeunes producteurs laitiers au sein du groupe du secteur laitier de Boerenbond. En attendant, malheureusement, je suis trop vieux pour rester au Groene Kring. Mais j'ai d'autres engagements syndicaux parce que j'aime être mieux informé et je suis convaincu que nous devons nous faire entendre si nous voulons changer quelque chose.'

TP: 'Nous avons vu que vous travaillez principalement avec votre mère. Votre propre famille est-elle intéressée par le secteur?'

Jonathan: 'Bien sûr, ils me soutiennent, mais ils ne m'aident pas vraiment. Ma femme est dans l'enseignement et a vraiment plus que de quoi faire. C'est elle qui prépare tout dans les moindres détails, même le week-end, de sorte que son temps libre est déjà limité. Nos enfants Felien (9) et Floris (6) sont encore un peu jeunes pour vraiment prendre en charge les tâches à la ferme. Mais de temps en temps, ils travaillent avec moi et ils se retroussent aussi les manches. Il est particulièrement important pour moi que lorsqu'ils font quelque chose, ils aiment le faire. Chacun doit suivre son propre chemin. Si j'ai besoin d'aide ou de remplacement, je demande l'aide de 'Werkers agrobédrijfshulp.'

Werkers agrobédrijfshulp

Jonathan: 'Beaucoup d'agriculteurs ou de travailleurs indépendants ont une assurance pour un revenu garanti, mais en tant qu'agriculteur, vous devez vous assurer que votre équipement de production continue de fonctionner et que le capital vital de votre ferme ne souffre pas de votre absence. Le préjudice financier que vous pourriez alors subir est un multiple d'un revenu familial ordinaire. Chez Werkers-Bedrijfshulp, vous pouvez, pour ainsi dire, assurer la continuité de votre entreprise. Une équipe d'agriculteurs de remplacement motivés est alors prête à vous aider en tant qu'entrepreneur.'

TP: 'Comment fonctionne exactement ce système?'

Jonathan: 'Il existe 2 types d'aide, à savoir l'aide sociale à tarif réduit (remplacement en cas d'absence pour cause de maladie ou de vacances) et l'aide flex qui sert davantage à compenser les pics de travail. Dès que je sais que j'ai besoin d'aide pour l'une des raisons précédentes, je le signale et le planificateur de travail fait tout son possible pour répondre à mes souhaits. C'est un avantage de demander de l'aide à 'Werkers' sur une base plus ou moins régulière,



Dernièrement, Jonathan a acheté un pédiluve semi-automatique.

car de cette façon, ils connaissent votre entreprise et, en tant que gestionnaire, vous pouvez leur laisser votre entreprise en votre absence en toute tranquillité d'esprit.'

TP: 'De plus en plus d'éleveurs investissent dans un robot de traite. Est-ce un investissement qui vous tente?'

Jonathan: 'Pour être honnête, je rêve de robots de traite depuis un certain temps, mais les coûts et la mise en œuvre dans l'étable existante ne vont pas de soi. J'ai fait plusieurs petits investissements



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

Que pouvons-nous faire pour vous?

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



La salle de traite a entretemps 21 ans et devra être changée à l'avenir.



'J'aime bien ensiler par couches successives.'

dans le passé pour limiter le travail physique à la ferme. Je pense en particulier au souffleur de paille qui est monté à l'arrière de la mélangeuse, afin que nous puissions facilement pailles les jeunes bovins et les vaches tariées dans les boxes. Ou un pédiluve semi-automatique avec les barrières d'accompagnement. Par exemple, nous pouvons désinfecter régulièrement les sabots des vaches de manière simple, pour éviter les problèmes de Mortellaro. D'autres aides stables sont une tondeuse à gazon convertie pour nettoyer les caillebotis, un épandeur pour saupoudrer un mélange de pailles de lin et de poudre désinfectante dans les logettes et aussi un mixer de lait sur roues pour nourrir facilement les veaux avec du lait en poudre.'

Le confort des vaches

Jonathan: 'Nous choisissons de ne faire paître les vaches que dans une mesure limitée, en ne leur donnant que quelques heures de temps en prairie. Mais vous ressentez immédiatement les effets négatifs, tels que la diminution de l'efficacité alimentaire et de la teneur du lait lors du pâturage. Les raisons les plus importantes de laisser les vaches à l'extérieur sont -en plus de l'image du secteur- le confort de la vache. 'Nos vaches sont logées dans une étable traditionnelle de plus de 20 ans qui n'offre plus le maximum de confort aux vaches. Il y a toujours place à l'amélioration, mais cela demande du temps et de l'investissement. Prenez les températures élevées des étés passés. Ensuite, en plus de l'installation de ventilateurs dans l'étable, j'ai également installé des asperseurs sur le toit qui arrosent complètement le toit environ 5 fois par jour pendant environ 20 minutes, ce qui fait chuter la température d'environ 3 à 4 degrés. Un toit isolé aiderait également, mais c'est un investissement très important. J'essaie toujours de progresser avec de petites interventions sans toujours faire de gros investissements.'

Dis-moi ce que tu manges, je te dirai qui tu es

TP: 'Vous produisez une grande partie de la ration en interne?'

Jonathan: 'Oui, nous travaillons avec des matières premières simples, en collaboration avec un 'moulin itinérant'. C'est une entreprise qui vient nous voir environ une fois par mois pour faire un mélange avec nos céréales. Nous stockons les céréales chez lui et il les aplatit puis les mélange avec du soja et des minéraux. Ensuite, nous soufflons ce mélange dans le silo et nous pouvons mettre la quantité requise

dans la mélangeuse tous les jours. Ces derniers jours, nous avons également rempli un silo avec du MKS, des drêches et de la pulpe surpressée comme ingrédients. Ce sont des journées très chargées pour tout faire, mais vous êtes ensuite tranquille pendant un an. Normalement, vous avez trois silos séparés tandis qu'en les stockant ensemble dans un seul silo, vous avez moins de pertes et besoin de moins d'espace de stockage. Vous devez bien réfléchir aux proportions à l'avance car vous ne pouvez plus les changer. Nous utilisons également ce système depuis 10 ans avec l'herbe préfanée et le maïs. Au printemps, nous remplissons la moitié du silo avec la première coupe des prairies et le ray-grass qui précède le maïs. En automne, nous remplissons le silo avec du maïs ensilage. En conséquence, nous n'observons jamais d'échauffement dans notre silo à préfané. Si la ration n'est pas complètement à notre goût, nous le complétons avec des ballots de préfané.'

TP: 'Votre exploitation compte-t-elle uniquement des vaches laitières?'

Jonathan: 'En plus des vaches laitières, nous avons aussi des cultures arables. Nous avons les céréales traditionnelles, les betteraves sucrières et laissons d'autres agriculteurs mettre des pommes de terre et des choux de Bruxelles sur nos champs sous contrat de culture afin d'optimiser la fertilité de notre sol et la rotation de culture. En ce qui concerne les céréales, par exemple, je cultive de l'épeautre depuis plusieurs années. Initialement pour mon propre usage. Si l'épeautre est vraiment très cher et qu'il existe une alternative moins chère, j'ose vendre. Nous faisons nous-mêmes une grande partie du travail sur le terrain, mais pour le transport de lisier vers des parcelles un peu plus éloignées, je fais appel à l'entrepreneur. Les semis de betteraves et toutes les opérations de récolte sont également confiées à des entrepreneurs. Nous avons aussi le maïs, qui est actuellement notre plus grande culture. Le maïs est principalement ensilé pour former la base de la ration avec le préfané. Je récolte les hectares restants de maïs en partie sous forme de MKS, afin de faire des économies de concentrés. Le reste est livré sous forme de maïs-grain à un négociant. Je reprends la pulpe surpressée de la sucrerie, tandis que les drêches proviennent d'une brasserie régionale. C'est ainsi que nous faisons de l'agriculture circulaire. J'y attache également de l'importance. Si possible, je coopérerai certainement pour faire ma part afin de cultiver de manière plus durable, tout comme avec mes vaches.'

TP: 'Elargissez-vous également l'approche durable à vos animaux?'

Jonathan: 'Certainement. J'avais un rêve d'arriver à des vaches mixtes modernes. Nous sommes partis de notre troupeau Holstein pie noir en le croisant avec du Fleckvieh, et nous obtenons une vache forte qui produit à la fois du lait et de la viande de qualité. Nous misons sur un véritable croisement Fleckvieh-Holstein afin de produire du lait et de la viande de manière durable. Où nous avons de la viande de haute qualité comme produit résiduel de la production laitière. Je pense que c'est la viande la plus durable. Pour la découpe et la vente, je travaille actuellement avec mon cousin qui est boucher de formation. Je lui fournis environ 10 vaches par an. Il vend ensuite la viande dans son étal à la ferme maraîchère de ses parents et de son frère. Ils ont un magasin à la ferme 'Seizoensmaak' à Londerzeel. En plus des légumes, ils élèvent également des porcs et des poulets. En plus de leur boutique à la ferme, ils vendent également sur les marchés de producteurs, une boutique en ligne et divers projets de chaînes courtes.'

TP: 'Comment réagissez-vous aux critiques qui touchent le secteur agricole?'

Jonathan: 'Votre cœur est dans l'agriculture si vous cultivez avec passion. Bien sûr, à long terme, vous y liez votre portefeuille parce que vous voulez vous assurer que tout ira de mieux en mieux. Mais la législation devient tellement absurde. Par exemple, j'ai une zone

'ven' à côté de mon entreprise. Il y a les amis de Natuurpunt. Pour le moment, ils ne l'examinent pas encore, mais combien de temps faudra-t-il avant de le faire? Avec la législation actuelle sur l'azote, vous ne pouvez plus rêver en tant qu'agriculteur. Vous n'en serez que plus déçu.'

Agrobashing

Jonathan: 'En tant qu'agriculteur, vous lisez souvent des messages sur les réseaux sociaux. Plus vous les regardez, plus cela vous rend stupide. Vous voyez aussi qu'il y a beaucoup de manque de connaissances chez beaucoup de gens qui répondent au sujet. Les gens oublient que de nombreux produits résiduels de l'industrie sont recyclés par nos vaches. Nous sommes dans un environnement fortement peuplé où il est fantastique que vous puissiez offrir des produits de grande valeur aux consommateurs.'

TP: 'D'un point de vue agricole, avez-vous encore beaucoup confiance dans le gouvernement?'

Jonathan: 'Honnêtement dit, pas beaucoup. Dans la société, il y a un petit groupe qui crie très fort et les politiciens l'écoutent fort. Le contre-mouvement devra faire le même bruit parce qu'avec le temps, le petit groupe écrasera les agriculteurs. Cela crée beaucoup d'agitation dans notre secteur, ce qui signifie que la confiance dans la politique est en veilleuse pour de nombreux agriculteurs. Vous ne pouvez pas non plus leur dire qu'ils ont tort.' ●



**Votre
publicité
dans notre
magazine?**

Contactez-nous par mail: pub@tractorpower.eu

The image shows a magazine titled 'TRACTOR POWER' with the tagline 'REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE'. The cover features a tractor in a field. The magazine is shown at an angle, overlapping a smartphone displaying a website interface. The background is a soft-focus field of golden wheat stalks.



L'entreprise agricole Antoine de Steenkerque a restructuré son activité pour mieux servir ses clients

Dans la région de Braine-le-Comte, l'entreprise agricole Antoine est un nom familial. Jérôme Antoine, l'actuel gérant, a rejoint l'entreprise de son père en 2011. Après une réelle augmentation de taille, il a décidé l'année dernière de se séparer d'une partie de ses machines afin de mieux servir ses clients. Nous sommes allés le voir après la récolte du maïs.

Texte: Christophe Daemen | Photos: Entreprise agricole Antoine

Aimé Antoine, le père de Jérôme, a fondé l'entreprise agricole en 1981. En tant que fils d'agriculteur, il voulait rester occupé dans le secteur et il a donc acheté sa première arracheuse de betteraves. L'année suivante, le battage est venu compléter l'offre. En 1985, son frère rejoint le travail d'entreprise. Il s'occupe de l'ensilage de maïs, de l'épandage de fumier solide et du pressage. Ces deux sociétés resteront séparées jusqu'en 2007. Jérôme rejoint alors l'entreprise pour aider son père et reprend les activités de son oncle. Une nouvelle entreprise est créée afin de tout regrouper. La famille Antoine est principalement active dans un rayon d'environ 30 km autour de l'entreprise. Jérôme poursuit: 'Bien que de nombreuses exploitations se soient fortement développées au fil des ans, la plupart de nos clients restent des exploitations familiales, tout comme nous. En conséquence, nous nous comprenons assez bien et il y a une compréhension mutuelle de ce que fait l'autre personne. D'une manière générale, nous avons aussi une clientèle fidèle. Je m'occupe également de la majeure partie de l'administration, avec mon père. Jusqu'à présent, nous travaillons toujours avec des calepins dans chaque machine, de sorte que chaque conducteur peut facilement écrire ce qu'il a fait ce jour-là. Ensuite, tout est transcrit au bureau afin que nous ayons une vision claire de ce que nous avons fait.'

Des travaux classiques pour la région

La vaste région autour de Braine-le-Comte compte de nombreuses fermes mixtes, en partie avec des bovins laitiers et en partie avec des bovins viandeux. Jérôme: 'Logiquement, notre activité la plus importante est l'ensilage de maïs et de préfané. De plus, nous épandons également beaucoup de fumier solide. Pendant les mois d'été, l'activité principale reste le battage des céréales et le pressage de la paille. En automne, nous récoltons également des betteraves. Les semis de betteraves et de maïs font aussi partie de l'assortiment, et depuis cette année nous battons du maïs-grain.' Quatre ans après que Jérôme ait rejoint l'entreprise, il décide de reprendre les 3 ensileuses d'une entreprise agricole voisine. En



Trois générations: Aimé, Jérôme et Robin Antoine

conséquence, l'entreprise se développe considérablement d'un seul coup et devient également active dans un rayon plus large autour de Braine-le-Comte. Jérôme: 'A cette époque, c'était la bonne étape pour offrir un avenir à notre entreprise. C'était une période mouvementée. Nous avons ensuite roulé avec 5 ensileuses pour pouvoir récolter une superficie considérable de maïs. Nous avons fait cela pendant dix ans, mais petit à petit, l'idée a grandi de faire les choses différemment, toujours dans le but de fournir un meilleur service à nos clients.'

La restructuration des activités

Au début de cette année, Jérôme a décidé de restructurer son entreprise agricole. Il poursuit: 'C'est en fait un concours de circonstances. Un de mes ouvriers était parti, je ne voulais pas le remplacer immédiatement et par ailleurs, l'entreprise était devenue trop grande, donc je n'avais plus



L'ensilage reste la grande spécialité.

de vie. En fait, je voulais revenir un peu à l'essentiel. Toutes les activités ont été conservées, mais deux des quatre ensileuses ont été vendues. Des deux récolteuses de betteraves, il en reste une. En ce qui concerne les moissonneuses-batteuses, nous nous sommes séparés de nos Laverda et elles ont été remplacées par des New Holland CX. D'autre part, j'ai également conclu une sorte de partenariat avec l'entreprise agricole Agri-Minon de Braine-le-Château. Par exemple, ils viennent donner un coup de main pour ensiler le maïs ou pour récolter des betteraves, si nous ne pouvons pas suivre. Cette collaboration est encore récente mais me donne beaucoup de satisfaction et de paix, tandis que je suis maintenant en mesure de servir encore mieux mes clients existants. Donc tout le monde y gagne.






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

49878451254
49878451348
49878451485
75416798125
97845141325
65487452123
35787671485
56789143564
54919123125
88740123454
12345678912
90123456789
10123456789



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





Rendements et densités de pressage élevés ?

Découvrir la technique simple et robuste de la VariPack Plus .

- Quatre courroies plates
- 26 couteaux de série
- l'utilisation de 0 - 13 - 13 - 26
- Ouverture et fermeture en moins de cinq secondes



'Nous connaissons également nos machines sur le bout des doigts, ce qui est bien sûr toujours un plus.'



'Le plus important reste, tout comme pour chaque entreprise, de connaître ses propres limites et de mettre les clients à la première place.'



L'épandage de fumier est une valeur sûre pour l'entreprise.

Miser sur des machines fiables

L'entreprise agricole Antoine reste fidèle aux marques bien connues. Jérôme: 'En ce qui concerne les tracteurs, nous comptons toujours sur New Holland. Comme nous étions clients Fiat à l'époque, nous avons fait peindre les quatre derniers T7 en brun terracotta. Les ensileuses proviennent traditionnellement de Claas, les moissonneuses-batteuses sont maintenant toutes des New Holland, tandis que les presses sont des Claas et des New Holland. Nos trois bulls sont de marque JCB et en ce qui concerne les semoirs, nous comptons toujours sur Monosem. Les quatre derniers tracteurs achetés sont équipés d'une transmission à variation continue. Nous n'en avons pas vraiment besoin, mais j'ai pensé que cela offrait une valeur ajoutée, surtout pour le pressage. Et si vous achetez du neuf, vous faites mieux de recourir aux dernières technologies. Ces tracteurs sont principalement utilisés pour transporter le maïs, presser de la paille et épandre du fumier solide, et n'utilisent donc quasi jamais le relevage arrière. Pour des raisons pratiques, nous avons donc démonté les bras de relevage. D'autre part, les systèmes GPS n'offrent aucune valeur ajoutée à notre entreprise. Ce n'est que pour les semis de betteraves et de maïs que cela pourrait représenter de la valeur ajoutée, mais comme nous n'épandons pas d'engrais et que nous ne faisons pas de pulvérisations, un tel investissement n'est pas vraiment rentable pour nous.'

Le service est important

La famille Antoine travaille principalement avec trois concessionnaires de la région: Lieds, Cornil et Keymolen. Pour Jérôme il est important de ne pas avoir à se déplacer trop loin et d'avoir un bon service. 'Le service après-vente devient de plus en plus important avec les machines actuelles et je dois dire que ces trois concessionnaires font vraiment de leur mieux. En

ce qui nous concerne, nous essayons d'agir le plus correctement possible. Ce que nous pouvons gérer nous-mêmes, bien sûr, nous le faisons en interne et pour le reste, nous faisons appel à eux. Après les ensilages, par exemple, les ensileuses à maïs sont nettoyées et démontées. Nous préparons ensuite tout soigneusement et le concessionnaire vient jeter un coup d'œil pour voir quelles pièces d'usure doivent être remplacées. Nous commandons ensuite les pièces de rechange nécessaires et essayons d'assembler autant que possible nous-mêmes. Le concessionnaire revient pour voir en cas de problème. Cette façon de travailler me donne satisfaction et permet aussi de limiter les coûts. En attendant, d'autre part, nous connaissons également nos machines sur le bout des doigts, ce qui est bien sûr toujours un plus.'

Entreprendre de manière plus intelligente

Quand on demande à Jérôme comment il voit l'avenir, il est d'avis que le travail d'entreprise a encore de l'avenir. Il poursuit: 'Cela a toujours été un métier difficile, mais quand je vois dans ma propre région que beaucoup d'entrepreneurs n'ont pas de successeur à long terme, je pense que notre avenir sera plus brillant que ces dernières années, à condition que vous osiez calculer et connaître vos coûts. Au cours des 15 dernières années, de nombreux grands entrepreneurs ont cessé leurs activités ici dans la région, bien qu'ils aient tous eu beaucoup de travail. Comme dans toute entreprise, le plus important reste de connaître ses propres limites et de veiller toujours à la satisfaction des clients! Chaque année, nous organisons par ailleurs une journée portes ouvertes au mois de juin. De cette façon, nous pouvons accueillir tous nos clients et rester en contact avec tout le monde dans une atmosphère décontractée. Au fil des ans, c'est devenu un rendez-vous incontournable pour beaucoup de gens, et nous l'attendons toujours avec impatience!' ●



'Nous commandons ensuite les pièces de rechange nécessaires et essayons d'assembler autant que possible nous-mêmes.'



Des deux arracheuses de betteraves à sucre, il n'en reste qu'une.



'En ce qui concerne les semoirs, nous faisons toujours confiance à Monosem.'

LE NOUVEL OPTUM AFS CONNECT

POUR LES VRAIS **PROS**

RENDEZ-NOUS VISITE
À AGRIBEX DANS
LE PALAIS 5



**INSCRIVEZ-VOUS SUR NOTRE SITE WEB
POUR OBTENIR UN BONNET AVEC
LAMPE LED INTÉGRÉE !***

DÉCOUVREZ LE NOUVEL OPTUM AFS CONNECT

- Nouvel accodoir Multicontroller avec moniteur AFS Pro 1200
- Déverrouillage sans clé + protection antivol
- Solutions télématiques AFS Connect (service, diagnostics et mises à jour logicielles à distance)



(*) Jusqu'à épuisement des stocks






Maxim Van den Dorpe de M-Trac: 'Nous nous sommes retrouvés avec Kramp parce que pratiquement toutes les pièces de rechange peuvent être fournies. Ici, ils protègent au mieux leurs concessionnaires et cela nous donne également confiance. Et en termes de service, l'entreprise est imparable.'



M-Trac de Zwalm brille largement

M-Trac de Zwalm distribue des machines pour les parcs et jardins et pour l'agriculture depuis 2010. Assez rapidement, il a été étendu aux engins de terrassement, une étape logique que de nombreuses entreprises de mécanisation prennent.

Mais le directeur Maxim Van den Dorpe voit les choses de manière plus large: en juin de cette année, un magasin de bricolage de la région a été repris et déplacé dans le nouveau bâtiment de Zwalm. Ce bâtiment est la carte de visite de M-Trac depuis 2017 et a été la raison d'être le premier en Belgique à installer un magasin Powered by Kramp (PBK) complet. Dans la boutique PBK, le client peut découvrir la gamme Kramp, de l'éclairage aux systèmes de caméras.

'Vous êtes dans un excellent endroit visible ici, est-ce pour cela que vous avez un si grand magasin?'

Maxim Van den Dorpe: 'Nous sommes ici depuis 2017. En 2010, avec ma femme et mes beaux-parents, j'ai repris l'agence agricole de Johan Maes à Maarkedal. En 2018, j'ai repris l'entreprise entièrement moi-même et depuis lors, je continue seul.'

'Lorsque nous avons construit ici en 2017, nous avons investi dans un magasin spacieux. Avant de reprendre le bricolage, nous négocions déjà avec Kramp au sujet d'un magasin Powered by Kramp (PBK). En collaboration avec les conseillers retail de la marque, nous avons dessiné le magasin. Nous avons commencé avec les articles de Kramp et en juin de cette année, nous avons repris un magasin de bricolage à proximité et nous avons déménagé ici. Nous sommes partis sur cette base et après la reprise de la quincaillerie, nous avons commencé à organiser davantage l'espace. La quincaillerie fonctionne en fait entièrement seule et est complètement séparée des affaires agricoles et horticoles. La vente au magasin est en grande partie gérée par Nathalie.'

'Qu'est-ce qui vous a incité à ouvrir un magasin?'

Maxim: 'Si vous devez faire l'investissement que nous avons fait pour l'agriculture seule, vous n'y arriverez pas. C'est pourquoi nous avons ajouté les parcs et jardins, et puis le magasin. Le week-end, nous recevons beaucoup de particuliers ici, dans la semaine, ce sera davantage des travailleurs de la construction de grandes entreprises qui viennent ici pour acheter leur matériel.'

'Comment êtes-vous entré en contact avec Kramp?'

Maxim: 'Nous avons travaillé avec Kramp depuis le début. Nous nous sommes retrouvés chez Kramp parce qu'ils peuvent fournir pratiquement toutes les pièces de rechange. Ici, ils protègent leurs concessionnaires et cela nous donne également confiance. Et en termes de service, l'entreprise est imparable. Ils ont un super service: vous commandez aujourd'hui, c'est livré demain matin. Kramp est et reste unique à cet égard. Parce que nous avons ouvert notre magasin, nous avons également entamé des discussions sur le concept de vente au détail: le magasin Powered by Kramp, en abrégé magasin PBK.'

'Qu'est-ce qui pousse les clients à choisir l'éclairage LED Kramp?'

Maxim: 'Ce qui distingue Kramp des autres, c'est le niveau de service et la solidité des produits. Vous pouvez compter sur les deux aspects les yeux fermés. Les lampes, par exemple, qui sont distribuées sous l'étiquette de Kramp sont vraiment de première qualité. Elles sont d'un bon rapport qualité-prix, les gens en sont satisfaits, nous continuons à les vendre, et les gens reviennent aussi pour ces lampes. D'ailleurs, je n'ai que des lampes Kramp: ça donne confiance aux gens. Elles sont disponibles dans toutes les tailles et intensités légères, en bref: une gamme très large. Et elles se vendent comme des petits pains. Grâce à la boutique PBK, nous attirons également des clients qui, autrement, ne nous auraient pas trouvés. Nous avons des clients qui ont effectué des recherches sur le site internet de Kramp, puis qui appellent ici. Le site internet fournit en effet des visiteurs physiques. Ils appellent avec les numéros de commande du site de Kramp pour récupérer leur commande ici. Cela arrive tous les jours.'

Kramp Online Service

Chez Kramp, peu importe que vous achetiez chez le revendeur dans le magasin ou que vous commandiez en ligne. Les différents points de vente font partie de l'offre Kramp. Kramp aide les concessionnaires à configurer leurs magasins grâce au concept Powered By Kramp. Le magasin est configuré de manière à ce que les clients puissent toujours trouver les produits dont ils ont besoin. Le client peut également créer un compte Kramp avec le service en ligne



Un gadget est la lampe de travail rechargeable avec plat magnétique qui peut être cliqué sur n'importe quelle surface métallique.



Avec les caméras, le client a le choix entre un écran de 7 ou 10 pouces avec 2 ou 4 caméras.

Kramp par l'intermédiaire du revendeur. Si la commande est passée avant 18h30, elle sera livrée le lendemain au revendeur ou au domicile du client.

TractorPower: 'Tous les agents Kramp n'ont pas un shop Kramp?'

Maxim: 'Non, pour avoir un magasin Kramp, il doit aussi y avoir un magasin physique. De plus, nous avons beaucoup en stock et c'est aussi notre force. Les gens savent que nous avons beaucoup en stock, ce qui signifie qu'ils viendront vite ici s'ils ont besoin de quelque chose. Ils viennent chercher quelque chose, doivent attendre ou avoir le temps, et ils emportent quelque chose avec eux. C'est comme ça que ça se passe, hein. Nous avons plusieurs clients qui viennent ici pour la qualité Kramp, pour l'éclairage par exemple. Ils ont l'expérience qu'ils achètent de la qualité et cela les fait revenir. Parce que nous avons tellement de choix en termes d'éclairage, nous avons toujours une lampe qui convient.'

'Depuis combien de temps distribuez-vous la marque Kramp?'

Maxim: 'Depuis le moment où l'éclairage est sorti sous leur marque privée. Quand je regarde en arrière dans les anciens dépliants, je pense en 2018, avec l'arrivée des premiers gyrophares. Trois bonnes années. En ce qui concerne le 'Powered by Kramp-shop', nous avons été les tout premiers concessionnaires à commencer cela. Un choix audacieux, car c'était un peu une inconnue pour les deux parties.'

'Quel est votre degré de satisfaction pour les produits Kramp?'

Maxim: 'Le rapport qualité-prix est le numéro un. Le service est impeccable. En termes de garantie, il n'y a pas de discussion. Ce sont des arguments qui font revenir les clients et rendent agréable de travailler pour nous.'

'Comment se déroulent les contacts avec les spécialistes produits, et les gens qui travaillent chez Kramp?'

Maxim: 'Ils sont orientés vers le client et savent ce que la pratique exige. Les questions techniques et autres

sont répondues rapidement. Ils ont une très large gamme, il existe donc une solution adaptée à chaque client ou problème. Pour le dire franchement, il y a peu de choses qui m'ont dérangé ces dernières années. Ce que je trouve fort, ce sont les informations techniques que vous pouvez trouver via la base de connaissances Kramp. Cela signifie que le client qui vient acheter des produits peut techniquement s'informer à l'avance et mieux savoir ce dont il a besoin. Cela nous permet également de rechercher plus facilement une solution avec ce client.'

'Retournons la situation: y a-t-il quelque chose que Kramp n'a pas?'

Maxim: 'Au niveau agricole, il manque très peu de choses dans leur gamme. Les spécialistes des produits suivent de près le marché et sont à la hauteur de chaque tendance. Nous pouvons généralement répondre aux questions de ce secteur en un rien de temps.'

L'éclairage

Kramp mise fortement sur les pièces de cabine, en mettant en évidence les produits qui relèvent de la marque privée (produits sous son propre nom).

La pratique le prouve: les lampes de travail et les gyrophares à technologie LED remplacent les anciennes lampes halogènes. C'est un véritable marché en croissance; autant en demande qu'en offre. L'expérience montre que ceux-ci sont souvent montés sur des tracteurs et des machines de 2 ans ou plus. Selon les spécialistes de Kramp, les lampes d'un joueur premium comme Hella, par exemple, ont un prix plus élevé, mais vous avez également la crème de la crème. Sous la marque privée Kramp, vous trouverez des alternatives plus abordables qui donnent au concessionnaire plus de rotation. Le choix se fait finalement par le client et son budget.

Ludo Struys, le spécialiste produits 'Pièces véhicule' chez Kramp: 'L'éclairage LED et les gyrophares deviennent une tendance. Combien de clients complètent leurs tracteurs avec des lumières LED et des klaxons à air? La LED est également plus résistante aux chocs et suppose un minimum de 50.000 heures de fonctionnement. Un autre avantage de la LED est que ces lampes peuvent être utilisées entre 10 et 30 Volts. La nouvelle gamme de lampes est plus et mieux déparasitée; ou nous proposons également des bobines de déparasitage.'

'De plus en plus de marques de tracteurs et de machines proposent également des systèmes de caméras départ usine. Qu'est-ce que Kramp propose dans cette gamme?'

Ludo: 'Avec les caméras, le client a le choix entre un écran de 7 ou 10 pouces avec 2 ou 4 caméras. Ceux-ci peuvent même être installés et connectés sans fil. Il y a aussi une lampe avec caméra intégrée. Et de nouveaux produits et options de configuration sont ajoutés chaque jour.'

'Et en ce qui concerne les délais de livraison?'

Ludo: 'Commander aujourd'hui avant 18h30 signifie livré la nuit prochaine à l'adresse du client ou chez le concessionnaire. Nous avons plusieurs canaux où nous pouvons acheter nos produits afin que nous puissions toujours approvisionner nos clients.' ●



La fraise Prinoth permet de broyer les racines et restes de plantes et de les enfouir dans le sol.

Tim Tierens est une personnalité bien connue dans sa région. Un homme qui, en plus de faire des affaires, a également une opinion tranchée sur les règles absurdes qui sont de plus en plus introduites dans l'agriculture et l'horticulture. Tim est le petit-fils d'un agriculteur et ce sang coule encore dans ses veines. Un entrepreneur avec le cœur au bon endroit.

Texte: Helena Menten | Photos: Helena Menten, Tim Tierens & Ferre Verschuieren

TractorPower: 'Pourquoi être passé du statut d'employé à celui d'indépendant?'

Tim Tierens: 'J'ai travaillé dans la chimie et la mentalité dans les grandes entreprises chimiques ne me convenait plus. Il y a environ 6 ans, j'ai eu de plus en plus l'envie de démarrer ma propre entreprise. Je sentais que je ne pouvais pas fonctionner dans un travail où j'avais peu ou pas de choses à dire. Être capable de dire et de faire ce que vous voulez est très important pour moi. Au début, j'ai débuté par des petits travaux de jardin et des petites machines. Mais j'ai senti qu'après trois ans, j'avais beaucoup plus d'intérêt à travailler davantage avec les plus grandes machines. C'est pourquoi j'ai décidé il y a 3 ans de rouler aussi en terrassement. L'alternance entre le terrassement et les activités liées à l'agriculture offre une bonne variété de travaux.'

TP: 'D'où vient l'ambition de démarrer en tant qu'indépendant?'

Tim: 'Mon père vient d'une famille d'agriculteurs. Un oncle cultive en France, un autre travaille pour une entreprise qui vend des races de vaches et un autre oncle a travaillé pour un entrepreneur dans la région où j'avais l'habitude de rouler en haute saison. Deux de ces oncles avaient une entreprise agricole au début des années 80, alors on va dire que c'est dans notre ADN. Je suis aussi heureux de pouvoir trouver cette passion et surtout cet intérêt chez mes fils. Cela fait de moi un père fier. Surtout s'ils ont hérité de la même préférence pour la même marque de tracteur.'

TP: 'Qu'avez-vous fait avant de devenir indépendant?'

Tim: 'J'ai travaillé pendant environ 17 ans dans diverses entreprises chimiques du port d'Anvers. A un très jeune âge, vous recevez un salaire attrayant dont vous ne pouviez que rêver à ce moment-là et je n'ai donc pas hésité longtemps à commencer. A cette époque, je travaillais principalement par tours de garde, ce qui se traduisait par de longues nuits ou journées à un très jeune âge. A l'époque, j'économais déjà la plupart de mes congés pour rouler en entreprise en haute saison. Ce n'est donc pas vraiment arrivé soudainement, mais c'est plutôt un cheminement d'une passion à un métier.'

TP: 'Avez-vous également fait des études dans ce sens ou est-ce une véritable passion?'

Tim: 'J'ai étudié l'électronique pendant mes jeunes années. Mais très vite, j'ai senti que les bancs de l'école ne me rendraient ni plus intelligent ni plus heureux. Je



Tim est petit-fils d'agriculteur et il reste passionné par le secteur agricole.



décomptais alors le temps qui restait jusqu'à la haute saison pour pouvoir rouler à nouveau dans le maïs ou l'herbe. C'était vraiment agréable pour moi. Depuis que je suis petit, je n'ai eu qu'un intérêt majeur et ce sont les machines agricoles. Les machines ont toujours été une passion dans tous les formats. Si vous regardez dans la vitrine de mon salon, vous pouvez trouver presque tout ce avec quoi j'ai travaillé, bien que dans un modèle à taille réduite.'

TP: 'Qui est votre clientèle et travaillez-vous au niveau local ou plutôt dans toute la Belgique?'

Tim: 'Au début, l'accent était davantage mis sur l'entretien du jardin et les travaux de construction. Vous emmenez un certain nombre de clients avec vous, mais la taille des travaux se traduit par un changement de votre groupe cible. Malgré cela, la clientèle s'est sérieusement élargie. En terrassement, ce sont principalement les grands constructeurs de routes. Nous effectuons des travaux de broyage pour les forestiers, les agriculteurs, les fruiticulteurs, les jardiniers et les particuliers. La zone de travail pour le broyage s'étend sur toute la Belgique jusqu'à une partie des Pays-Bas et du nord de la France. C'est un métier spécifique qui nécessite également une connaissance des choses.'

TP: 'Comment touchez-vous vos clients?'

Tim: 'Au début, vous travaillez principalement avec la bouche à oreille. De plus, je travaille régulièrement avec d'autres collègues de l'industrie forestière. Quand un chantier est plus proche pour moi, on me conseille ces clients. Inversement, bien sûr, je le fais aussi. Si vous pouvez également vous aider les uns les autres à grandir sans vous concurrencer, alors ce client reviendra même parce qu'à ce moment-là, vous pensez en fonction du client et non de votre propre portefeuille. Nous générons également de nombreux clients grâce à notre page Facebook, en particulier ceux qui vivent plus loin de chez moi. Les 'suiveurs' reconnaissent nos tracteurs noirs lorsque nous travaillons quelque part, ce qui est à son tour de la publicité supplémentaire et crée régulièrement de nouveaux clients. J'essaie également de garder le site internet à jour, bien que dernièrement j'ai l'impression qu'attirer de nouveaux clients via ce canal n'est plus vraiment un but en soi.'

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

Tim: 'Pour le moment, mon activité principale consiste principalement à broyer et

'La zone de travail pour le broyage s'étend sur toute la Belgique jusqu'à une partie des Pays-Bas et du nord de la France.'



'J'ai développé un style très reconnaissable avec des accents noirs et gris.'

cela sous différentes formes. Je travaille avec un broyeur forestier avec lequel je nettoie principalement les parcelles, je prépare des terrains à bâtir et industriels et je nettoie des plantations fruitières. J'utilise ensuite la fraise profonde pour préparer des parcelles arrachées pour la plantation ou le semis. Récemment, j'ai acheté une fraise enfouisseuse de 6 m sur laquelle un semoir est également monté. Cela me permet de resemer une prairie en un seul passage, de semer des engrais verts ou de préparer des terres pour semer du maïs, des betteraves ou planter des pommes de terre. Enfin, j'ai acheté un système porte-conteneurs avec lequel je peux effectuer à la fois le transport de terre sur les chantiers de construction et le transport agricole pour le maïs, les céréales, les chicons ou encore les pommes de terre.'

TP: 'Comment peut-on vous reconnaître sur la route?'

Tim: 'Il y a quelques semaines, j'ai accueilli mon deuxième Black Beauty. Actuellement, j'ai deux tracteurs Fendt 900. Pour le travail que je fais, j'ai besoin de beaucoup de puissance et la série 900 s'y prête parfaitement. J'ai développé un style de maison très reconnaissable avec des accents noirs et gris. Plus c'est propre, mieux c'est. Des autocollants que vous ne rencontrerez pas si rapidement. Pour le fraisage, nous avons une fraise forestière de Canceleda, une fraise profonde Prinoth, la fraise enfouisseuse et le décompacteur de Valentini. Le système porte-conteneurs est de la marque néerlandaise VGM.'

TP: 'Pourquoi avoir opté pour Fendt?'

Tim: 'J'ai toujours eu un penchant pour la marque Fendt. Dès mon plus jeune âge, j'ai grandi avec, ce qui me le rend familier. En termes de confort de conduite et d'espace de cabine, il n'y a pas d'autre marque pour moi qui se rapproche de la qualité que vous obtenez avec un Fendt. C'est du moins mon expérience avec la série 900. En ce qui concerne les autres marques, je ne peux pas vraiment m'exprimer pour le moment. C'est un énorme avantage que vous puissiez préprogrammer toutes les fonctions de la machine avec votre GPS. Cela vous permet de tout utiliser avec un seul bouton et pendant de longues journées, ce qui rend le travail vraiment facile. Même si vous prenez la décision d'en acheter un autre, la valeur de remise d'un Fendt est



Juste livré lors de notre reportage: La fraise enfouisseuse avec semoir intégré permet de resemer une prairie en un seul passage ou de semer de l'herbe ou un engrais vert après la récolte.

considérablement plus élevée qu'avec d'autres marques. Enfin, j'ai un très bon service chez mon concessionnaire Quintyn, ce qui est très important aujourd'hui. Lorsque vous êtes immobile, vous ne pouvez pas travailler. Mais en attendant, les coûts fixes continuent bien sûr. Parfois, il est préférable de payer un peu plus cher lors de l'achat que d'aller pour le moins cher et de devoir payer les conséquences après.'

'Pour les fraises, je dépends de différents revendeurs et marques. Toutes les marques ne peuvent pas offrir la bonne machine, vous devez donc rechercher plus loin géographiquement. Cela rend les choses plus difficiles à mes yeux et quelque part aussi regrettables. Si vous êtes satisfait d'un concessionnaire, vous aimez aussi y retourner. Cela crée une bonne relation. Si vous avez un problème ou si vous avez un besoin urgent il est plus facile de passer un seul appel téléphonique plutôt que d'avoir à téléphoner partout.'

TP: 'Où sont logées vos machines?'

Tim: 'Je loue actuellement un entrepôt non loin de chez moi. J'habite moi-même dans un quartier résidentiel donc on se retrouve rapidement dans une culture où il faut que tout soit calme à partir de 22h. Si vous travaillez tard, il peut être difficile de s'y tenir. J'ai donc l'intention d'avoir mon propre entrepôt à long terme. Je ne pense pas que ce sera dans ma région. Les prix sont élevés, surtout pour un entrepôt qui propose un certain espace de stockage. Déménager dans une autre région est peut être l'avenir. Et surtout un hangar à la maison et où vous pouvez encore faire quelque chose tranquillement.'

TP: 'Comptez-vous engager du personnel à l'avenir?'

Tim: 'Si vous regardez les coûts salariaux, le personnel supplémentaire n'est pas vraiment rentable et surtout pas dans ce secteur. Les prix de dumping dans le terrassement garantissent que vous ne gagnez rien si vous devez travailler avec du personnel. Pour moi, il est plus intéressant de travailler avec des indépendants. Le travail de fraisage s'accompagne souvent de pics. Vous pouvez absorber les pics de cette façon, mais dans les périodes plus calmes, vous n'avez pas à chercher du travail à tout prix pour occuper tout le monde.'

TP: 'Comment voyez-vous l'avenir de votre secteur?'

Tim: 'Il deviendra de plus en plus difficile de travailler avec les nombreuses règles et normes (environnementales) que les gens continuent d'imposer dans le secteur. Dans la politique de la circulation et en particulier dans la réforme des infrastructures, il n'a guère été tenu compte des machines agricoles et des tracteurs. Les panneaux d'interdiction, restrictions de poids de 3,5 t et rétrécissements de la route. Les routes deviennent de plus en plus étroites tandis que les machines deviennent plus grandes. Il est compréhensible que les fabricants ne puissent pas construire des machines plus petites pour un petit pays comme la Belgique.'

'Je remarque également qu'il y a de plus en plus de contrôles de police sur le matériel de notre secteur. En cas de problème, les amendes et pénalités sont disproportionnées par rapport à ce que nous gagnons. Ce bénéfice va devenir de plus en plus petit puisque vous travaillez avec de petites marges. Pendant ce temps, le prix du diesel et des machines augmente de manière exponentielle, mais vous pouvez difficilement augmenter vos propres prix pour les services effectués.'

'Plusieurs fois par an, je rends visite à des collègues allemands. Là, vous voyez une façon différente de travailler; il y a plus de reconnaissance et de respect pour le travail. Peut-être que la société et le gouvernement de notre pays peuvent encore apprendre quelque chose?' ●



A Leuze-en-Hainaut, VDP Meka tire résolument la carte de Kubota

VDP Meka, la concession de Florent Vandeputte et de son épouse Céline, devient progressivement un nom familier dans la vaste région autour de Leuze-en-Hainaut. Florent travaille à son compte depuis maintenant 8 ans. Ce qui a commencé avec quelques réparations sur les camions et les machines agricoles est maintenant devenu une véritable concession. Florent n'a pas l'ambition de grandir démesurément, mais bien de pouvoir servir ses clients de manière optimale. Nous étions curieux de connaître sa motivation.

Texte: Christophe Daemen | Photos : Christophe Daemen et Maxime Colinet

Après des études de mécanique automobile avec une spécialisation en électronique, Florent Vandeputte a d'abord travaillé pendant un certain temps pour un concessionnaire agricole de la région. Il poursuit: 'J'avais effectué mes stages là-bas et j'ai ensuite été immédiatement engagé. J'y ai travaillé pendant un certain temps, puis je me suis tourné vers les camions. Le concessionnaire Volvo local recherchait des techniciens et pour moi, c'était également pratique car les heures de travail étaient clairement définies, ce qui me permettait d'aider ensuite sur l'exploitation familiale. Au bout d'un moment, il y a eu de moins en moins de travail. L'idée de faire quelque chose sur une base indépendante m'occupait l'esprit depuis un certain temps et c'est ainsi que je me suis lancé. J'ai d'abord été indépendant complémentaire pendant deux ans et depuis, je suis indépendant à titre principal depuis plus de 6 ans.'

Au cours des premières années, Florent ne s'occupait que des réparations et des entretiens. 'A cette époque, je travaillais à la fois sur des camions et des machines agricoles et mon travail était extrêmement varié. Je réparais à peu près tout. Petit à petit, les clients m'ont aussi demandé si je voulais leur vendre une nouvelle machine. Je n'y avais jamais vraiment pensé car mon idée de base concernait plus le service après-vente. Après tout, je n'ai pas vraiment l'esprit commercial. Mais c'est ainsi que le commerce a débuté. Aujourd'hui encore, je préfère être dans l'atelier ou sur un chantier parce que cela reste véritablement mon métier. Je ne cherche pas à vendre à tout prix, mais j'essaie de répondre le mieux possible aux attentes clients qui se renseignent sur le prix d'une nouvelle machine.'



Florent et Céline: 'Avec Kubota, nous disposons d'une vaste gamme de machines et de tracteurs.'

Le secteur de VDP Meka s'étend dans un rayon d'environ 40 km autour du siège social. Florent souligne immédiatement qu'il n'a pas toujours le temps de passer au peigne fin tous les recoins de son secteur et que la plupart des clients l'appellent ou viennent s'ils ont un investissement en tête. Aujourd'hui, la moitié du portefeuille de clients est composée d'agriculteurs et l'autre moitié d'entrepreneurs agricoles, d'entrepreneurs divers et de paysagistes.

En tant que fils d'agriculteur, Florent a toujours vu les mêmes marques à la maison. 'Mon père a toujours travaillé avec Volvo, Valmet et Valtra. Quand je me suis installé à mon propre compte, je me suis d'abord intéressé à cette marque de tracteurs. Mon père a toujours acheté du matériel d'occasion et au fil des ans, avec lui, j'ai beaucoup bricolé sur ces machines, et il m'a donc semblé logique de me renseigner



Les arracheuses de betteraves Agrifac sont venues compléter l'offre récemment.



'Les meilleures ventes restent les combinés de semis, même si je ne m'y attendais certainement pas.'

d'abord. A cette époque, cependant, Valtra restructurait le réseau de concessionnaires en Belgique, et de ce fait, il était impossible que je distribue la marque. Au début, nous avons travaillé avec le concessionnaire Valtra Johan Dubois. Depuis 2019 nous sommes revendeur officiel des tracteurs Kubota, mais aussi de la gamme complète de machines de fenaison et de travail du sol, des semoirs, des épandeurs et des pulvérisateurs. Je dois dire que ces machines

sont bien accueillies par les clients. Après tout, ce sont des modèles bien connus de la gamme Kverneland qui sont mis aux couleurs Kubota. Les machines sont identiques à celles de Kverneland et cela inspire la confiance auprès de nombreux clients. Entretemps, j'ai déjà vendu toute une gamme de machines. Les meilleures ventes restent les combinés de semis, même si je ne m'y attendais certainement pas.'



Les temps difficiles appellent des performances inattendues



Visitez-nous
Brussels Expo
Hall 5 stand 5208

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.



Florent distribue les bennes Deroo...



...tout comme la gamme VDMJ.

Le service avant tout

Pour Florent, le service reste au centre des attentions. Suite à la croissance de l'entreprise, un premier mécanicien a été engagé il y a environ 5 ans. Un second a suivi il y a 2 ans. De plus, Céline travaille également à temps partiel pour le suivi de l'administration. Florent: 'Nos deux mécaniciens doivent être à l'aise dans toutes les situations car nous effectuons toutes sortes de réparations et de travaux d'entretien. Ils doivent donc connaître une large gamme de machines. Petit à petit, nous augmentons notre stock de pièces de rechange, mais comme nous travaillons sur une large gamme de machines, il n'est pas possible d'avoir toutes les références en stock. Heureusement, nous travaillons en étroite collaboration avec des fournisseurs tels que Kramp, Granit ou Bepco. Ce que nous commandons aujourd'hui est en principe livré le lendemain, bien qu'il devienne de plus en plus difficile de respecter ce délai en raison du manque de certaines pièces de rechange dans l'industrie.'

Limiter le nombre de marques

Florent Vandeputte estime qu'il est important de limiter le nombre de marques qu'il distribue. Il poursuit: 'Avec Kubota, nous disposons d'une vaste gamme de machines et de tracteurs. De plus, nous n'avons pas l'intention de développer une sorte de supermarché avec des dizaines de marques. J'ai complété l'offre existante avec les remorques agricoles Deroo. Je cherchais une marque de bennes, j'accordais la préférence à un constructeur belge, mais aussi une marque que l'on ne trouve pas à tous les coins de rue. C'est comme ça que je me suis retrouvé chez Deroo. Ensuite, je cherchais un constructeur belge de bacs, griffes à fumier, pailleuses, etc... et j'ai contacté VDMJ. C'est aussi une marque que l'on ne trouve pas partout et de cette façon je peux me distinguer davantage. Récemment, Agrifac m'a demandé si je voulais fournir un service après-vente pour les arracheuses de betteraves vendues dans la région. Cette question est venue de manière inattendue, mais entretemps, nous avons vendu une arracheuse d'occasion à un client et c'est un bel ajout à la gamme existante. Nous avons déjà plus qu'assez de travail avec toutes ces marques et d'autres marques ne sont pas une option à mon avis pour le moment.'



Les machines Kubota sont identiques à celles de Kverneland et cela inspire de la confiance aux clients.

Entreprendre sur de bonnes bases

A l'avenir, Florent envisage également de compléter son offre par la gamme parcs et jardins de Kubota. Il poursuit: 'Nous vendons déjà occasionnellement une tondeuse autoportée professionnelle ou des choses similaires à des entrepreneurs de jardin qui viennent chez nous pour l'entretien et les réparations depuis longtemps et cela représente peut-être une valeur ajoutée d'inclure vraiment cette gamme. D'autre part, je ne veux pas trop me concentrer sur les particuliers parce que mes clients existants ont toujours la priorité. Par ailleurs, je crois que nous devons saisir les opportunités qui se présentent, mais sans vouloir trop grandir. La chose la plus importante à mes yeux est que mes clients existants restent toujours satisfaits, c'est ma raison d'être en tant qu'indépendant. Nous avons déjà un permis pour agrandir les bâtiments, ce qui se fera également tôt ou tard. Avec le temps, Céline rejoindra probablement aussi l'entreprise à temps plein pour organiser, suivre et planifier encore mieux les choses, afin que je puisse consacrer davantage de temps pour le service et les ventes.' ●



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.





La variation continue et ses incidences sur les systèmes de freinage

Freiner un tracteur équipé de la variation continue et une remorque avec le seul levier de conduite peut être dangereux. Une solution pour cela sont les freins extensibles. BLT Wieselburg a donc étudié le comportement de freinage des tracteurs à variation continue équipés de freins de semi-remorque.

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

De quoi s'agit-il ?

Nous n'avons pas de mot français exact pour cela et pour travailler facilement, nous l'appellerons frein de remorque. Un 'frein étirable' ou frein de remorque est un frein qui ne fonctionne que sur la remorque ou la semi-remorque et via les freins pneumatiques. En conséquence, le frein fonctionne indépendamment du véhicule tracteur ou de son système de freinage. Le 'frein extensible' est actionné dans la cabine via son propre levier de commande progressif.

Si la vitesse d'avancement d'une combinaison de tracteur à transmission à variation continue et de remorque est freinée avec le levier de conduite ou la pédale d'accélérateur, la remorque (benne basculante, autochargeuse, tonne à lisier, épandeur de fumier, presse à balles, etc.) pousse sur le tracteur sans freiner. Il y a un risque que l'ensemble tracteur-remorque se place en ciseaux, ce qui peut entraîner des accidents. La vitesse à laquelle la remorque pousse dépend de la décélération de la transmission du tracteur. La décélération peut être pré réglée sur la plupart des tracteurs à variation continue. Si la transmission du tracteur freine très fortement, les roues du tracteur peuvent se bloquer et la remorque peut pousser le tracteur en ciseaux. L'impact de ceci est étroitement lié à la charge sur la remorque, la surface de la route et la manœuvre de conduite. Pour éviter ce problème, les fabricants de tracteurs proposent diverses solutions de système de freinage de remorque.

Trois types de systèmes de freinage de remorque pour tracteurs à variation continue

Trois façons de garder le tracteur et la remorque en ligne. L'un



Les chercheurs ont étudié comment les tracteurs à variation continue se comportent lors de l'utilisation des freins de remorque.

des moyens de maintenir l'ensemble tracteur-remorque bien aligné est de réduire automatiquement la **décélération de la transmission du tracteur** lorsque la remorque pousse sur le tracteur. L'effet de freinage du tracteur est alors réduit et le conducteur est invité à freiner avec les freins de service lorsque le tracteur commence à rouler plus vite.

Une autre façon de freiner l'ensemble tracteur à variation continue et remorque en continu en ligne consiste à actionner la pédale de frein et l'**accélérateur 'simultanément'**. Ici, le conducteur doit maintenir la vitesse constante avec la pédale d'accélérateur ou accélérer un peu et en même temps appuyer sur le frein avec l'autre pied. En outre, le tracteur - contre les freins de la semi-remorque - essaie de maintenir une vitesse constante, de sorte que l'ensemble tracteur-remorque reste en ligne. Cela ne fonctionne que si le conducteur est correctement formé pour cette façon de travailler. Pour les conducteurs inexpérimentés ou non formés, la manœuvre de freinage est impossible ou difficile à effectuer. Après

tout, le temps de réaction est trop long et le dosage de la force de freinage avec le 'pied gauche' nécessite beaucoup de pratique.

Une autre possibilité de garder le contrôle de la combinaison est le frein automatique de la **remorque**. Il fonctionne indépendamment du frein de service du tracteur et n'affecte que le système de freinage de la remorque. Une unité de commande distincte vérifie les signaux du moteur et de la transmission et détecte 'si la remorque pousse le tracteur'.

Si tel est le cas, le système envoie un signal à la soupape de frein de la remorque du tracteur et freine progressivement la remorque. De cette façon, l'ensemble tracteur-remorque est maintenu en ligne, le fonctionnement non freiné de la remorque sur le tracteur est empêché et le tracteur et la remorque ne vont pas se mettre en ciseaux. Ce frein automatique de remorque peut également être installé sur des tracteurs avec différentes variantes de transmission, c'est-à-dire également sur des transmissions manuelles.

Le frein de la remorque ne peut être que automatique

Le Tractor Mother Regulation (ou règlement UE 167/2013) stipule que le frein de la remorque ne peut être appliqué que automatiquement et indépendamment du tracteur. Les dispositifs de freinage mécanique, qui étaient courants dans le passé, seront interdits à l'avenir. Un frein automatique de remorque est utile dans les situations de conduite suivantes: conduite en descente (l'accélération involontaire est évitée), virage aux intersections,



Il existe trois possibilités pour les freins de remorque pour les tracteurs à variation continue. Les constructeurs proposent différentes solutions à ce niveau.

entrée dans les ronds-points, conduite hors route sur la pente et donc en descente.

Si la remorque est constamment ralentie par le frein automatique lors de longs trajets en descente, les freins peuvent surchauffer et l'effet de freinage diminuera. Ce problème est résolu par les fabricants de tracteurs en abaissant la pression de freinage ou en pulsant le frein de la remorque. Cela signifie que le frein de la remorque est serré à des intervalles de cinq secondes. Cela provoque un retard, mais empêche les freins de surchauffer.



DRAKKAR

NE BENNE PAS, NE POUSSE PAS, TRANSPORTE !

 <p>ENSILAGE</p>			
<p>Multi-usage pour toutes les matières agricoles</p>	<p>Utilisation simple et efficace</p>	<p>Stabilité = votre sécurité au déchargement</p>	<p>Porte arrière à grand dégagement même avec rehausses</p>







48B

JOSKIN

joskin.com



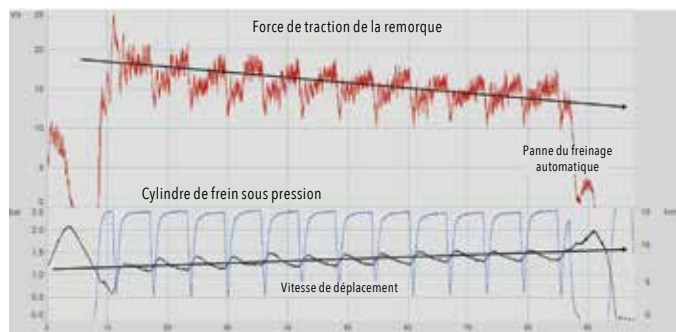
Un frein de remorque a-t-il un sens?

Dans le cadre d'une étude, deux systèmes de freinage de remorque différents ont été testés. Un frein automatique de remorque et le prototype d'un frein de remorque automatique combiné à un fonctionnement manuel supplémentaire. Bien que le fonctionnement manuel du frein ne soit pas autorisé conformément au règlement UE 167/2013, ce fabricant a combiné le manuel avec le fonctionnement automatique à des fins d'essai. L'avantage de l'utilisation manuelle est que le conducteur peut réagir intuitivement à la situation de conduite pertinente et peut déjà 'serrer' le frein avant d'entrer dans le rond-point, avant le virage prévu ou avant la descente pour 'redresser' la combinaison de manière préventive. Cela peut être fait sans risque que la remorque ne pousse le tracteur ou que la combinaison ne se mette en ciseaux.

Ce frein automatique de remorque avec commande manuelle supplémentaire n'est pas encore approuvé, mais lors des essais, il s'est avéré offrir des avantages considérables par rapport au frein de remorque purement automatique.

Sur la Fig. 1, le frein de la remorque était engagé en permanence à la main au moyen d'un interrupteur à bascule sur une chaussée plane. Après douze manœuvres de freinage d'intervalle de cinq secondes chacune, le processus de freinage a été automatiquement interrompu.

Fig. 1: Force de poussée de la remorque lors d'un changement d'intervalle du frein de la remorque



Dans ce scénario d'essai, le dispositif de freinage est engagé manuellement en permanence sur une route plate au moyen d'un interrupteur à bascule (freins à intervalles).

Successivement, le conducteur doit considérer la pédale de frein comme freinant. Ce n'est qu'alors que le frein d'urgence peut être réactivé pour 12 opérations de freinage. Le freinage par intervalles et l'arrêt du processus de freinage après un certain nombre d'opérations de freinage réduisent le risque de surchauffe des freins de la remorque.

La Figure 1 montre indirectement que les freins chauffent à mesure que le temps de freinage augmente; cela se remarque par une diminution de la force de freinage de la remorque et une augmentation de la vitesse de conduite. Si la remorque freinait de façon permanente et que le frein n'était pas relâché par intermittence, les freins surchaufferaient en très peu de temps et l'effet de freinage diminuerait considérablement.

La force de freinage de la remorque dépend de la pression de freinage dans le système de freinage et du type de commande

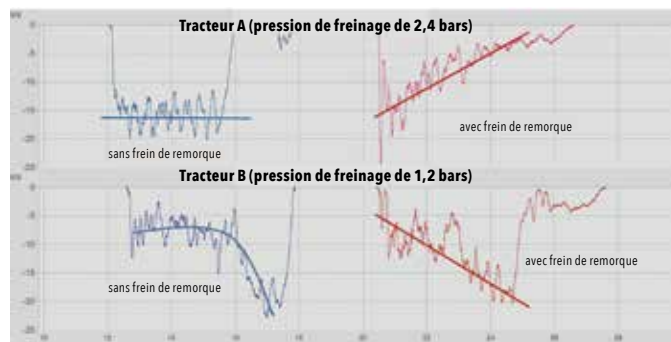
de la force de freinage (commande ALB ou contrôleur de force de freinage réglable manuellement).

Le niveau de décélération défini de la transmission n'est dans la plupart des cas pas remarqué par un autre conducteur lors du changement de conducteur. Les niveaux de décélération plus élevés pour certains tracteurs signifient qu'ils ont une décélération particulièrement progressive de la transmission et donc un fort effet de freinage à des vitesses inférieures à environ 10 km/h. Cela peut se produire, par exemple, lors de la conduite sur des pentes en mauvais terrain, provoquant le blocage des roues.

Les différences entre les tracteurs

L'effet de freinage du frein automatique de la remorque dépend de la pression réglementaire du tracteur à la remorque. Dans les tracteurs d'essai, le tracteur A avait une pression réglementaire de 2,4 bar et le tracteur B était à 1,2 bar. Les deux ont été réglés avec le niveau de retard de transmission 3. Malgré le même niveau de décélération de la transmission, l'effet de décélération des tracteurs ne doit pas nécessairement être identique. Cela se voit dans la force de pression de la remorque sur le tracteur (voir fig. 2). Le tracteur A (sans frein de remorque) a eu un effet de décélération constamment élevé et uniforme dès le départ. Le tracteur B (sans frein de remorque) a montré une faible décélération au début et une décélération progressive de plus en plus forte vers la fin du processus de freinage. Le frein automatique de la remorque avec une pression de commande de 2,4 bar (tracteur A) a donné un effet de freinage nettement meilleur que celui avec 1,2 bar (tracteur B).

Fig. 2: Force de poussée de la remorque dans les virages



Les forces maximales enregistrées de la remorque avec tracteur A et B sans et avec frein de remorque, lors du freinage à l'aide du levier de conduite dans les courbes.

Conclusion

Les freins automatiques de la remorque sont un bon moyen de minimiser les forces maximales involontaires de la remorque sur les tracteurs à variation continue ou d'empêcher la combinaison de finir en ciseaux. Selon les résultats des essais, le fonctionnement manuel du frein de la remorque serait un ajout utile pour accroître la sécurité, mais cela n'est pas autorisé par le règlement UE 167/2013. L'efficacité du freinage automatique dépend de la pression de freinage de la remorque et de la décélération de la transmission du tracteur. ●



ACTION CONCEPT
6 modèles de 100 à 205 cv

SUPER conditions - Tracteurs COMPLETS

NOUVEAU: CLAAS Financial Services et des solutions flexibles d'extension de garantie jusqu'à 5 ans !



Pour le champ et la ferme

ARION 420 (100 cv) et 440 (120 cv). 4 PwrShift, suspension avant, inverseur EH, relev. électr, clim, 3 DE, 3 régimes de pto et plus

ARION 420 & 440 CONCEPT



Pour le travail plus lourd

ARION 530 (145 cv), 6 PS auto. susp cabine et pont, 3 DE, climatisation
ARION 630 (165 cv), 6 Pwr-Shift auto, 40 ou 50km/h, 4 DE, SmartStop, clim

ARION 530 & 630 CONCEPT



... et au dessus des 200 ch

ARION 660 (205 cv) à variation continu, écran couleur CIS+, 150 ltr/min, 4DE
AXION 800 (205 cv) 6 PS-automat., relev. avant CLAAS, 150 ltr/min, 4 DE

ARION 660 & AXION 800 CONCEPT

www.ag-tec.be



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

CLAAS

I ♥ MY AGROJOB

A travers cette rubrique, nous rencontrons chaque fois quelqu'un d'actif dans le secteur (vendeur, technicien, magasinier, chauffeur, consultant...) qui nous donne un peu plus d'explications sur son boulot, ses motivations et la façon dont il voit les choses. Pour ce numéro, nous avons rencontré Aurélien Cattin, qui est 'technicien SAV' pour le constructeur Horsch en France et en Belgique.

Texte et photo : Christophe Daemen



Aurélien Cattin est technicien pour le service après-vente chez Horsch

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

Aurélien Cattin: 'En tant que technicien pour le service après-vente, mon rôle consiste à accompagner les concessionnaires Horsch pour l'aspect pratique du service après-vente, de même que pour les dépannages. Mon boulot englobe également une partie administrative et de suivi par ordinateur, comme pour l'encodage des demandes de garantie, par exemple. Par ailleurs, ma présence



Nom: Aurélien Cattin
Domicile: Bettrechies (France)
Age: 35 ans
Travaille chez: Horsch France
En service : depuis novembre 2018
Etudes: Licence en agro-équipement

est également requise pour les salons, les portes ouvertes chez les concessionnaires ou encore les démonstrations. Je m'occupe de la Belgique et de la partie littoral nord en France. Dans ce secteur, je suis responsable après-vente pour l'entièreté de la gamme Horsch, donc tant les machines de travail du sol que les semoirs ou encore les pulvérisateurs.'

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

Aurélien: 'Depuis tout petit, je suis passionné par le monde agricole. Enfant, je rêvais déjà de devenir agriculteur et je me voyais passer mes journées dans les champs. Comme mes parents ne sont pas issus du secteur, il est quasi impossible de reprendre une exploitation. Je me suis donc tourné vers la mécanisation agricole, qui me passionne tout autant. Avant de travailler pour Horsch, j'ai travaillé pour un constructeur français de pulvérisateurs, également en tant que technicien pour le service après-vente.'

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

Aurélien: 'Il n'y a jamais de routine. Comme je m'occupe de toute la gamme, je peux mettre un semoir en route et puis dépanner un pulvérisateur ensuite. J'aime le contact avec les clients et être dehors plutôt que de passer mes journées dans un bureau. En saison, le téléphone sonne aussi le samedi et le dimanche en cas de besoin, et il n'est pas toujours possible de planifier grand-chose, mais cela me plaît. Il faut avoir la bonne mentalité au départ et être dévoué pour sa marque, mais en ce qui me concerne c'est une évidence. Passer chez les clients pour leur expliquer une nouvelle machine ou les dépanner

en cas de besoin me procure une grande satisfaction. C'est une sorte d'enrichissement personnel.'

TP: 'Et les moins chouettes?'

Aurélien: 'Par définition, il n'est pas possible de prévoir l'imprévu et il faut donc accepter qu'on ne maîtrise pas son planning. D'autre part, on est soumis aux aléas climatiques, et il est bien entendu moins agréable de travailler dehors quand il pleut. De même, les traits de caractère de certains agriculteurs sont parfois à prendre avec des pincettes. Je ne suis pas fan de l'administratif, mais cela fait partie d'un tout. Horsch met cependant de nombreux outils informatiques à disposition, ce qui nous permet de gagner un temps précieux, et donc d'être plus facilement à la disposition de nos clients et concessionnaires.'

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

Aurélien: 'Honnêtement dit, je n'en ai aucune idée. Cela a toujours été une évidence pour moi de travailler dans le secteur agricole, et j'ai beaucoup de mal à m'imaginer ailleurs.'

TP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Aurélien: 'Comme je l'ai déjà mentionné plus haut, mon plus grand rêve serait de devenir agriculteur. Les animaux ne m'intéressent pas

trop, mais je me verrais bien aux commandes d'une exploitation de grandes cultures avec, par exemple, une spécialisation dans la pomme de terre. Peut-être qu'un jour mon rêve se réalisera, mais en attendant, je me consacre pleinement à mon boulot.'

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

Aurélien: 'Il faut d'abord bénéficier de bonnes bases à l'école. Ensuite, les stages en entreprise sont à mes yeux une étape incontournable. De même, la connaissance de l'anglais est très importante, certainement quand il s'agit de travailler pour un constructeur de machines agricoles. Il est en effet très important de pouvoir se faire comprendre. Ensuite, je suis d'avis qu'il faut être polyvalent et libre. Il ne faut pas avoir peur de bouger pour se faire ses premières armes et apprendre. Enfin, il est important de continuer à se former en permanence, car le secteur de la mécanisation agricole évolue très vite. En ce qui me concerne, je suis chaque année des formations sur les nouveaux matériels chez Horsch en Allemagne. Ensuite, je donne cours aux techniciens des concessions, afin de les former à leur tour, ce qui permet d'assurer ensemble un service après-vente de qualité pour tous nos clients. N'oublions pas que la première machine est toujours vendue par un commercial, tandis que la seconde dépend souvent de la qualité du service offert.' ●

SFT (SUPER FLEXION TYRE)

CAPACITÉ DE CHARGE MAXIMALE
POUR ENGIN PUISSANTS



Des solutions actuelles, adaptées au monde de demain : Mitas travaille sans relâche chaque jour pour fournir aux agriculteurs une large gamme de pneumatiques adaptés au rythme d'un monde dynamique. Qualité et fiabilité font la force de la marque. Mitas : des pneus fiables fabriqués en Europe depuis 1932.

<https://mitas-tyres.com/fr-bx>

Mitas



Le porte-outils multifonctionnel EOX-175 entre en production

L'EOX-175 de la société néerlandaise H2Trac est un tracteur hybride qui roule en grande partie de manière électrique. En outre, le tracteur porte-outils. Dispose également d'un moteur diesel FPT Stage 5 de 175 ch qui alimente les batteries. La chose la plus spéciale à propos de l'EOX-175 est la transmission électrique et le réglage de la largeur de la voie, qui figuraient déjà sur les prototypes précédents.

Texte et photos : Dick Van Doorn

Le développement du H2Trac EOX-175 a débuté en 2013. A cette époque, la machine s'appelait Multi Tool Trac. Paul van Ham est le développeur de ce porte-outils spécial. Il a étudié à Wageningen et son grand-père maternel était un horticulteur, ce qui explique son amour pour le secteur vert. En 2013, le premier modèle, le Multi Tool Trac, avait été développé en collaboration avec un groupe de sept agriculteurs, répartis sur l'ensemble des Pays-Bas. Après des années de développement, cependant, ce prototype s'est avéré trop grand et trop lourd. C'est pourquoi M. Van Ham a développé une toute nouvelle machine avec une transmission électrique, tout en maintenant le réglage de la largeur de la voie et la très bonne vue sur les outils.

Maintenant, après trois ans de développement intensif, l'EOX-175 est prêt à être commercialisé. A partir de novembre de cette année, cinq machines seront produites dans l'usine H2Trac d'Arnhem.

Selon M. Van Ham, ce tracteur est né à partir du secteur agricole lui-même. 'Si ces agriculteurs du premier projet n'avaient pas partagé leurs idées et n'avaient pas été enthousiastes, alors ce tracteur n'aurait tout simplement pas existé', a déclaré le développeur. Il y a deux ans, son frère Peter-Jan est également entré dans l'entreprise. Il s'occupe des affaires financières.

Le moteur diesel alimente les batteries

L'EOX-175 est un tracteur, mais peut faire beaucoup plus, et est similaire à un porte-outils. Les moteurs électriques dans le groupe motopropulseur électrique sont alimentés par une batterie et un moteur diesel. Sur chaque roue, on retrouve un moteur de roue électrique d'une puissance nominale de 20 kW et maximale de 40 kW. Les batteries lithium-ion NMC ont une capacité de 35 kWh et sont chargés en trois heures. Avec une charge de batterie complète, vous pouvez conduire de manière entièrement électrique pendant 45 minutes sur la route. Pour le travail sur les terres, cela dépend bien sûr du type de travail et de la charge. La vitesse maximale sur la route est maintenant de 30 km/h.



Sur chaque roue, on retrouve un moteur de roue électrique d'une puissance nominale de 20 kW et maximale de 40 kW.

La capacité du réservoir de diesel est de 150 litres, la capacité du réservoir d'AdBlue est de 24 litres. Le tracteur pèse 7,2 tonnes avec un relevage et une prise de force avant. Le débit d'huile du système hydraulique est de 120 l/min, pour une pression de service de 210 bar. Le tracteur est équipé à l'avant et à l'arrière d'une prise de force électrique et d'un relevage trois points. La puissance maximale de la prise de force électrique est de 100 ch. Le régime est réglable à l'infini entre 100 et 1.000 t/min. Le tracteur a une transmission intégrale permanente avec différentiel. La largeur de voie des roues est réglable en continu de 2,25 à 3,25 mètres. Selon M. Van Ham, le tracteur est alors également fait pour l'avenir. 'Dans cette configuration, il convient certainement aux jardiniers, aux agriculteurs, aux producteurs de légumes de plein champ, mais aussi pour les entrepreneurs verts et les entreprises d'infrastructures.'



L'écran digital permet notamment de contrôler la position des 4 roues.

Travailler de manière entièrement autonome

L'une des particularités de cette machine est qu'elle a toutes sortes de positions de roue spéciales. La direction normale sur 2 roues, le mode 4x4, la marche en crabe et le mode pirouette dans lequel l'EOX tourne autour de son propre axe. En position 4x4, le rayon de braquage n'est que de 9,6 mètres (contre 12,5 mètres environ pour un tracteur classique). Les pneus de l'EOX-175 sont des pneus VF hauts. La garde au sol est de 68 cm et la hauteur (avec cabine) est de 3,48 mètres.

La cabine de ce tracteur est dans une position optimale par rapport au châssis, ce qui donne une très bonne vue sur les outils attelés. Selon M. Van Ham, la cabine actuelle est déjà faite de telle sorte qu'elle peut facilement être retirée. Cela a été fait parce que H2Trac travaille déjà sur le développement d'un logiciel pour que la machine puisse fonctionner de manière entièrement autonome. M. Van Ham s'attend à ce que cela soit possible dans deux ans. L'EOX-175 dispose déjà d'un système RTK-gps.

Une variante à l'hydrogène

Le développement de la variante hydrogène de l'EOX-175 a maintenant commencé. Selon M. Van Ham, ce sera un modèle particulièrement adapté aux agriculteurs qui veulent limiter leur consommation de diesel et pour les entrepreneurs. La première variante hydrogène du EOX-175 sera livrée à Stadsboerderij Almere en avril 2022. La ferme de la ville d'Almere va produire de l'hydrogène elle-même. Une station-service sera aménagée afin que le tracteur puisse faire le plein. L'énergie nécessaire pour cela sera pompée à partir d'un parc solaire à proximité.

Selon H2Trac, l'EOX-175 peut être utilisé pour l'hydrogène en approvisionnement énergétique régional. Cela signifie que le plein d'hydrogène peut être effectué près de l'endroit où le tracteur travaille. M. Van Ham: 'Ce sera nécessaire, parce qu'aux Pays-Bas, par exemple, le réseau électrique est à sa capacité maximale. A Anvers, selon M. Van Ham, il y a aussi un projet d'hydrogène dans lequel l'EOX-175 s'intégrerait parfaitement. Il en va de même pour par exemple, WaterstofNet Belgium, un partenariat d'entreprises néerlandaises et belges. H2Trac est toujours à la recherche d'entreprises intéressées qui souhaitent participer au développement de la variante hydrogène de l'EOX-175. La variante H2Trac peut faire une variante électrique sur des batteries simples qui sont placées à l'endroit où se trouve maintenant le moteur diesel. Une telle variante électrique pourrait alors fonctionner pendant 4 à 8 heures, bien sûr en fonction du type de travail. ●






**PROMOTION
SUR LES
MACHINES
DE STOCK!**

**Contactez-nous au
0479 88 88 21.**





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




"Binage dans
et entre la ligne
jusqu'à 8 mm
la plante"









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



Rob Stockman, responsables des Lokaalmarkten de Gand: 'Dans la grande distribution, il ne s'agit plus de la qualité du produit, mais du volume: c'est la masse qui doit y faire le chiffre. Nous allons devoir nous en débarrasser, car cela ne fait qu'encourager le gaspillage alimentaire.'

'Lokaalmarkt': garder la valeur ajoutée locale (et ludique)

Ces dernières années, plusieurs nouveaux concepts de vente de produits agricoles ont le vent en poupe. La vente traditionnelle à la ferme, les groupes de vente, les distributeurs automatiques, les fermes d'auto-cueillette et de plus en plus aussi les marchés locaux grandissent comme des champignons. Est-ce une opportunité pour nos agriculteurs?

A Gand, 'Lokaalmarkt' a ouvert son sixième magasin et le premier jour d'ouverture début octobre, ils ont accueilli plus de 600 visiteurs. Cinq ans et quelques études de marché et le nouveau 'Lokaalmarkten' plus tard, nous avons eu une conversation avec Rob Stockman, le responsable du Lokaalmarkt à Gand.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten et Lokaalmarkt

Dans l'un des halls de l'ancien site de l'UCO à Gand, qui a depuis été rebaptisé U-Connect, nous avons eu l'occasion de parler de la formule 'Lokaalmarkt' après le jour de l'ouverture. La porte d'entrée était ouverte et les panneaux semblaient toujours accueillir tout le monde. De temps en temps, un passant curieux arrive et demande un mot d'explication sur le concept. Pour de nombreuses personnes de l'environnement urbain, ce concept semble être un succès. Et une chance de laisser l'agriculture montrer son vrai visage au grand public.

Faites-en une expérience: nourriture locale et réunion

L'idée de Lokaalmarkt a commencé il y a un peu plus de 5 ans avec Bert Destoop, fils d'agriculteur, et Sjarel Buyschaert. Bert a grandi dans une ferme et Sjarel a une passion pour les aliments sains et les produits non transformés et locaux. Tous deux viennent de Deerlijk où ils ont fondé le premier Lokaalmarkt il y a cinq ans.

Rob Stockman, responsable du Lokaalmarkt de Gand: 'La base de la vente locale existait déjà, mais Bert et Sjarel cherchaient juste un peu plus. Un peu plus de confort, un peu plus de plaisir. L'idée à l'époque était d'organiser un marché couvert pour qu'il puisse continuer été comme hiver. L'étape suivante consistait à s'assurer que l'acheteur pouvait avoir un contact direct avec l'agriculteur. Pour garder l'ambiance, il est important de s'assurer qu'il y a toujours quelque chose de divertissant pour les enfants et un bar, où quelque chose peut être mangé. Faites-en une expérience totale. Connectez-vous bien au local. Ensuite, cela ne peut marcher que si l'agriculteur estime qu'il gagne assez pour ce qu'il doit faire pour cela. Il doit produire, faire l'effort d'arriver ici et de vendre ses produits, investir dans un espace frigorifique... Le panier de chiffre d'affaires doit être suffisamment grand pour l'agriculteur-producteur. Cette histoire 'locale' n'a donc cessé de croître. Nous voyons que surtout dans les grandes villes, la demande est la plus élevée et vous pouvez également garantir à l'agriculteur plus de chiffre d'affaires. Nous avons commencé à Gentbrugge en 2019, à Deurne en septembre 2021 et ici à Gand en octobre 2021. Une matinée par semaine, les agriculteurs viennent ici pour offrir leurs produits et les clients viennent acheter.'



'Pour maintenir l'ambiance, il est important de s'assurer qu'il y a toujours quelque chose de divertissant pour enfants et un bar, où quelque chose peut être mangé. Faites-en une expérience totale.'

TractorPower: 'A l'époque, les fournisseurs venaient de Courtrai, je suppose que dans ce cas, il s'agit d'agriculteurs de Gand?'

Rob: 'Si nous démarrons un nouveau marché, nous chercherons aussi des agriculteurs locaux, des entreprises laitières, etc. C'est une recherche à chaque fois basée sur l'emplacement, la qualité et la disponibilité. Nous voyons aussi chaque fois que nous faisons des études de marché que les gens apprécient le local et le plaisir, mais que la première exigence reste la demande de produits haut de gamme.'

TP: 'Comment est structuré le Lokaalmarkt?'

Rob: 'La sprl Lokaal de Deerlijk a des marchés différents. On m'a demandé de diriger les deux marchés de Gand. Chaque Lokaalmarkt a sa propre personne responsable au service de la sprl.'

TP: 'Quelle est votre expérience dans ce secteur?'

Rob: 'J'avais moi-même lancé une plateforme en ligne pour l'alimentation il y a environ huit ans avec deux collègues anversoises. C'était peut-être un peu trop tôt à l'époque. L'idée n'était pas fautive, mais la logistique est le coût le plus difficile. Et c'est ce que nous avons rencontré à l'époque. Afin de pouvoir livrer de manière rentable n'importe où sur place, vous devez également avoir une commande

suffisamment importante. Les villes et, par exemple, les restaurants deviennent de plus en plus difficiles à atteindre. Seuls les fournisseurs ayant une gamme très large – et donc aussi des prix plus élevés – peuvent maintenir cela. Les meilleurs restaurants peuvent déjà acheter plus local. Certains se distinguent même en travaillant avec des produits locaux.’

TP: ‘Quel est le public-type pour ce Lokaalmarkt?’

Rob: ‘Des gens créatifs qui trouvent l’alimentation importante et qui veulent prendre du temps pour la nourriture. Je note que, par exemple, le petit supermarché local ici à Gand est bondé un dimanche soir à 19 heures. Les gens avaient l’habitude de planifier ce qu’ils allaient manger pour le reste de la semaine, mais c’est fini. Les gens ne planifient plus et n’ont plus d’inspiration pour ce qu’ils veulent manger. Donc, ils vont souvent sans inspiration au magasin où se trouve le ‘menu d’aujourd’hui’, puis ils achètent ça. Un Flamand mange la même chose tous les 8 repas. Un Hollandais toutes les 6 fois. Les gens changent déjà un peu plus qu’avant, mais nous voyons que, par exemple, les box HelloFresh et ces choses se vendent très bien au cours de 18 derniers mois. Je prévois qu’il y aura une combinaison de livraison à domicile et locale. Pour que les utilisateurs finaux sachent au moins d’où viennent leurs produits. Les gens en ont marre de trop d’aliments transformés et de viande, et pourtant ils continuent à les acheter. En masse. Je vois là un mouvement de conscientisation qui pourrait changer cela.’

TP: ‘Comment les circuits courts peuvent y répondre?’

Rob: Le circuit court doit devenir plus professionnel et collaborer davantage au lieu d’être fortement fragmenté. Et se demander si la logistique ne peut pas être combinée. Si l’agriculteur X se rend à Gand avec ses produits, il pourrait être en mesure de prendre quelque chose de l’agriculteur Y et d’apporter des marchandises vides à l’agriculteur Z sur le chemin du retour. Cela exige beaucoup de tout le monde: vous voulez que les agriculteurs travaillent ensemble, que les initiatives des circuits courts travaillent ensemble et, en fin de compte, tout le monde veut gagner quelque chose à nouveau.’



‘Assurez-vous que l’acheteur peut avoir un contact direct avec l’agriculteur.’

TP: ‘Et le consommateur pense que si l’agriculteur vend à la maison, il devrait facturer un prix inférieur pour le même produit qu’au supermarché.’

Rob: ‘C’est un raisonnement erroné. Comment fonctionne le commerce de détail? Les acheteurs de grands magasins rédigent des contrats annuels pour une certaine gamme de produits. Cet appel d’offres est sous-traité à tous les producteurs intéressés. Le producteur remet prix sur cette base. Très souvent, un coup est porté afin de pouvoir livrer, même à perte. Les agriculteurs investissent ensuite dans la production pour ce client de détail. L’année suivante, ils doivent tout recommencer et ont peut-être perdu le contrat.’

‘Le prix affiché dans le supermarché n’est pas le prix correct. Si vous voyez qu’un producteur a un maximum d’à peine 2 à 3% d’un produit qui est au supermarché, alors ce raisonnement ne tient pas la route.’

‘En fait, l’agriculteur devrait compter un taux horaire, comme c’est le cas dans d’autres



AEROSEM VT : nouvelle combinaison de semis traînée avec préparation active du lit de semis

- Très maniable et conçu pour le travail en 5 m de largeur avec tracteurs plus légers
- Répartition optimale du poids pour le respect de la structure du sol
- Trémie double sous pression avec distribution « Single Shoot » pour un maximum de polyvalence d’utilisation
- Rappui idéal grâce au rouleau de pneumatiques profilés



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



Rendez-vous à AGRIBEX 2021 – Stand 5105



'Arrêter de faire du marketing pour économiser de l'argent revient à vouloir arrêter une horloge pour épargner du temps.'

(Citation de Henry Ford)

secteurs. S'ils le faisaient, d'autres chiffres seraient soulevés. Et nous aurions à payer plus dans les magasins.'

TP: 'Donc la grande distribution gagne toujours?'

Rob: 'Si la conscience alimentaire de la majorité de la population ne change pas, oui. Le consommateur s'attend toujours à tout avoir toute l'année. Par exemple, j'ai travaillé pendant des années dans la distribution de poissons: 1 poisson sur 3 est jeté. Et cela va encore plus loin: si la sole a des œufs, alors vous, en tant que producteur-pêcheur, devriez accepter de ne pas pêcher. Ces dix détaillants en Belgique ne peuvent-ils pas convenir qu'ils ne prendront pas ce produit sur les étagères à ce moment-là? Local et saisonnier vont de pair. Par exemple, l'histoire des fraises, que ce soit toujours un article saisonnier, afin que les gens puissent attendre avec impatience la saison des fraises.'

TP: 'Est-ce une solution pour vous ou vos agriculteurs de proposer des paquets du style HelloFresh?'

Rob: 'Nous avons déjà fait ce calcul: quel est le coût pour proposer de telles boîtes locales? Mais le coût d'investissement au début est énorme. Les 100 premières livraisons vous coûteront 15 euros/livraison. Et vous n'allez jamais prendre ces 15 euros. Donc, vous allez devoir combler une période où vous ne pouvez pas gagner d'argent. Regardez ces joueurs qui le font maintenant, HelloFresh est Rocket Internet, ce sont tous des joueurs qui peuvent courir à perte pendant cinq ans. Vous ne pouvez pas faire ça en tant que petit joueur local, j'en ai peur. Et supposons que cela réussisse et que le nombre de clients augmente. Ensuite, vous devez passer à l'échelle avec plusieurs agriculteurs, qui doivent être capables et désireux de livrer au même prix que votre premier agriculteur. Ensuite, vous devriez déjà travailler avec un système coopératif. Mais cela a aussi un coût fixe pour pouvoir travailler. Et trop d'agriculteurs et d'initiatives à circuit court se considèrent comme des concurrents, alors qu'ils sont en fait dans le même bateau. En fait, le supermarché est un concurrent.'

TP: 'A quoi voulez-vous arriver avec le Lokaalmarkt?'

Rob: 'Si vous pouviez faire la différence entre les agriculteurs, par exemple l'agriculteur A plante des poireaux cette année, l'agriculteur B plante des pommes de terre, l'agriculteur C s'occupe des poulets... Ensuite, vous créez une production où tout le monde gagne assez et qui n'est pas vendue aux enchères. Vous avez une meilleure marge pour l'agriculteur, une meilleure rotation des cultures, moins de déchets dus à la surproduction et plus d'autres avantages. Vous avez certainement besoin d'une bonne plate-forme informatique pour cela. Et dans cette dernière, Lokaal vient d'investir massivement. Il est incroyablement confortable de commander via cette plate-forme en ligne. Nous sommes prêts à ouvrir cette plate-forme informatique afin que d'autres agriculteurs puissent s'y connecter. La plate-forme est là et elle peut gérer beaucoup plus.'

'Nous avons maintenant ces différents marchés physiques: Deerlijk, Roulers, Gentbrugge, Gand, Heule et Deurne. Sur ces marchés, nous vendons tous en ligne. Les gens peuvent commander sur internet et venir chercher leurs produits ici. Nous pouvons ouvrir cette plate-forme afin que chaque agriculteur s'y inscrive, y mette ses produits et l'offre donc via cette plate-forme. Nous sommes un prestataire de services en cela: nous avons le savoir-faire, le marketing, etc. C'est aussi quelque chose dont les agriculteurs devraient être conscients.'

TP: 'Tout le monde comprend-il le coût du marketing?'

Rob: 'Beaucoup trouvent que le marketing est spécial, un 'coût' superflu, mais ne réalisent pas ce qui se cache derrière. Nous facturons un certain pourcentage pour l'utilisation de la salle, l'alimentation, le développement et l'entretien de notre plate-forme, nous amenons les clients à l'agriculteur, et ce genre de choses. Si vous pouvez réussir à agrandir la ruche - le public - pour l'agriculteur, alors il va s'y connecter. Et ce pourcentage est dérisoire par rapport à ce que les supermarchés facturent. Appelez-le le coût de distribution. Par exemple, à Deurne il y avait 700 acheteurs à la première ouverture, ici nous étions à 600 ... Vous ne rassemblez pas autant de gens si vous n'investissez pas en eux. Le marketing inclut également l'emplacement: de nombreuses personnes du quartier travaillent également dans cette zone U-Connect. Elles remarquent notre marché local et nous en diront plus à ce sujet. Les autres font du bouche à oreille. Cet ancrage local sur le site de l'UCO rassemble les gens. Combien devriez-vous investir en tant qu'agriculteur pour amener 600 personnes à votre magasin en 3 heures?'



Quelques petites réflexions...

Philosopher sur la nourriture

Les petites réflexions suivantes soulignent que Rob traite consciemment de la vie et de l'alimentation.

'Nous attendons à ce que nos enfants et nous-mêmes mangions sainement et obtenions des produits non transformés. Nous réagissons vite lorsque quelque chose ne va pas avec nos enfants, mais nous les nourrissons tous les jours. Et avec les personnes âgées et malades, nous faisons de même!'

'Pourquoi ne sont-ils pas encore allés jusqu'à fournir des aliments frais locaux dans les hôpitaux? Cela peut déjà être une grande partie de la guérison.'

'Parce que l'agriculteur calcule ce qu'il doit facturer pour son produit, le prix ici peut parfois être jusqu'à 10% plus élevé que dans le supermarché standard. Une fois que les gens ont compris cela, un autre monde s'ouvre pour eux. La plupart d'entre eux reviennent sans cesse.'

'J'ai commencé dans les circuits courts il y a sept ans. Quand je regarde en arrière, je peux compter les agriculteurs qui entrent dans l'histoire des circuits courts sur une seule main. La ville de Gand, par exemple, investit massivement dans l'histoire des circuits courts depuis sept ans. Honnêtement, je ne connais pas d'agriculteurs qui tournent déjà à temps plein et à 100% avec leur famille dans les circuits courts.'

'Le problème, c'est que beaucoup d'agriculteurs ne savent pas ce qu'il leur reste. Ils doivent mécaniser, leur étable doit être remboursée et ils doivent ensuite tourner et augmenter le volume pour pouvoir participer à ce système.'

'Les agriculteurs peuvent faire une combinaison de magasin à la ferme et de Lokaalmarkt et autres. Et vivre de cette combinaison.'

'Peut-être que les supermarchés devraient également jouer un rôle dans l'histoire locale. Permettez-moi de clarifier: le prix d'un pot de Nutella doit être calculé en fonction de l'impact sur l'environnement. Et puis aussi une taxe ou une TVA qui est assez élevée. Le choco de la laiterie de ferme Nextdoor est vendu avec une taxe beaucoup plus faible. Ensuite, vous allez créer un système d'alimentation beaucoup plus équitable. Vous résolvez le climat et d'autres problèmes dans une large mesure.'

'Le fournisseur-détaillant de services ne fournit plus de service. Tout d'abord, l'agriculteur subit chaque année de fortes pressions pour facturer un prix bas. Les produits partent ensuite à la demande chez l'agriculteur. Le commerce de détail achète, prend 30 à 35% de marge sur l'achat central et dans le magasin ils prennent le même pourcentage. Donnez ces 60 à 70% à l'agriculteur!'

'Si un produit est épuisé dans la chaîne locale, oui, vous en choisissez un autre. Au supermarché, tout est complété de sorte qu'en tant que consommateur, vous ne voyez que des étagères pleines et n'avez donc aucune idée qu'il peut y avoir des défauts.'

'L'idée de frais du jour: il n'y a rien dans le commerce de détail qui soit frais du jour.'

'J'ai aussi livré en distribution au détail ou en gros et là ce n'est plus une question de qualité du produit, mais de volume: c'est la masse qui doit faire le chiffre à-bas. Nous allons devoir nous en débarrasser, car cela ne fait qu'encourager le gaspillage alimentaire. Si vous voyez sur le site de l'AFSCA combien de produits sont retirés du supermarché chaque jour: je ne comprends pas que les gens ne s'en rendent pas compte.'

'Au Danemark, il existe un projet dans lequel ils reçoivent un mètre carré de terrain à l'école primaire qu'ils doivent nourrir. S'ils veulent garder un poulet dessus, ils mettent un poulet dessus. S'ils veulent cette viande, ils doivent aussi abattre ce poulet. Maintenir ce contact avec la nature: en tant qu'enfant, vous constatez déjà qu'un poulet ne vient pas d'un paquet, mais est un être vivant. De cette façon, vous obtenez moins de déchets et votre flux de nourriture devient également beaucoup plus responsable. Cela devrait être une matière obligatoire à partir de l'école primaire.'

'Et notre effort de marketing donne encore plus: les personnes à la recherche d'alternatives, de sens, de convivialité, de bonne nourriture, d'une bière locale. Les gens se connectent avec des personnes partageant les mêmes idées et les trouvent ici. D'où le bar et les animations pour enfants. A l'ouverture, nous étions ici avec 9 personnes du quartier qui sont venues ici pour aider. Cela donne de l'énergie de voir que les choses bougent.'

TP: 'Donc l'agriculteur vient lui-même dans son échoppe?'

Rob: 'Nous remarquons que les agriculteurs préfèrent venir ici avec leurs propres produits, ils sont fiers de leur histoire. Au moins ici, ils obtiennent des commentaires sur leurs produits. Au supermarché, ils ne reçoivent que des commentaires sur le prix et pas encore de leurs propres clients, mais de la centrale d'achat. Et ce n'est qu'après cela qu'ils reçoivent des commentaires sur leur produit. Vous devez d'abord être le moins cher, puis le meilleur. Grâce à l'histoire en ligne, un agriculteur peut se faire un jour sur plusieurs marchés en même temps. Physiquement, un agriculteur ne peut se tenir sur 1 marché à la fois, à moins qu'ils ne travaillent ensemble et que l'un vende également les produits de l'autre. Cela crée également des liens et c'est fantastique.'

TP: 'Quel est votre rôle au sein de ce Lokaalmarkt?'

Rob: 'Nous dirigeons l'ensemble dans le sens où nous veillons à ce qu'il y ait un approvisionnement suffisant partout. Par exemple, que vous n'avez pas deux marchands de légumes avec le même produit sur le même marché. Plus vous mettez de stands, plus le chiffre d'affaires est élevé. A Gentbrugge, il y a un marchand de légumes biologiques et un marchand de légumes conventionnels avec les mêmes légumes. Chacun avec ses propres prix. Ils ont tous les deux un bon chiffre d'affaires. Vous voyez que les gens achètent certains produits biologiques et complètent ensuite leur panier avec des produits non biologiques. De plus, nous nous assurons qu'il y a quelqu'un pour la restauration et le bar. Selon l'emplacement, il peut s'agir d'une association locale ou d'une autre formule. Et nous proposons également des animations pour enfants.'

TP: 'Cette initiative peut-elle être dupliquée partout?'

Rob: 'C'est plus difficile dans les petites villes, nous l'avons déjà essayé. Autour des

petites villes, vous avez plus de magasins à la ferme et s'ils fonctionnent bien, les clients en question ont déjà trouvé leur chemin. Cela signifie qu'il n'y a pas besoin d'un marché local. Dans les grandes villes, il y a une demande pour cela. Même plus d'un, Gand le prouve.'

TP: 'L'offre de producteurs est-elle suffisante autour d'un Lokaalmarkt?'

Rob: 'Avec l'expérience que nous avons maintenant, je peux dire oui à cela. Il y a assez d'agriculteurs près des grandes villes.'

TP: 'Quelle est la proportion des paniers commandés à l'avance par rapport à ceux commandés sur place?'

Rob: 'Tout bien considéré, nous en sommes à 20 % de collecte. Nous essayons de filtrer l'effet de la crise sanitaire là-bas parce qu'alors seule la vente à emporter était possible. La commande et le ramassage en ligne sont au même prix avec un petit coût de service pour l'administration, l'emballage et la location de la plateforme. Vous êtes également livré rapidement bien sûr, votre boîte est prête. Nous voulons également examiner et développer le point 'livraisons à domicile'. Nous avons un public premium qui mise sur des aliments sains et non transformés et qui n'a pas envie de marcher au supermarché un samedi. Nous voulons répondre à cette demande de manière durable. Et la ville de Gand est également une partie qui demande ou coopère dans ce domaine, tant qu'il y a une forme de continuité.'

TP: 'Quel est le coût pour les agriculteurs?'

Rob: 'C'est très transparent. En principe, il est de 18,86% hors TVA. C'est pour la logistique, les services, le site internet, l'emplacement, la plateforme de commande en ligne, le marketing, etc. A l'heure actuelle, Lokaalmarkt atteint à peine l'équilibre, mais nous voulons aussi que l'agriculteur ait un bon sentiment à ce sujet. Nous facturons avec un coût réel. Les personnes qui travaillent dans l'organisation doivent également être rémunérées. Il faut faire un profit pour pouvoir investir dans des marchés supplémentaires, dans une communication encore meilleure... Beaucoup d'initiatives dans les circuits courts craignent le mot 'profit'. Et l'agriculteur, il en profite: au lieu d'obtenir 80% de son chiffre d'affaires dans le commerce de détail où il n'a pas de marge, il va à 60% de détail sans marge et à 40% de son chiffre d'affaires où il a beaucoup plus de marge qu'il n'en a jamais eu auparavant.' ●

Trelleborg TM1060. Enrichissez vos cultures.

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





Votre propriété fait-elle partie du domaine public depuis le 1^{er} septembre ?

Vous avez peut-être suivi les périls liés à l'intrusion de la propriété de quelqu'un pour aller enlever son chat ou son chien. Mais... pénétrer la propriété de quelqu'un ; aucun propriétaire le veut ! Entre-temps, notre législation a été modifiée et dans certains cas, il est possible de pénétrer la propriété de quelqu'un ! Qu'est-ce que cela signifie en pratique ?

Pénétrer une propriété privée !

La propriété est le droit de jouir et disposer des choses de **la manière la plus absolue**, pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou par les règlements." (article 544 du Code Civil)

Sur base de cet article, la jurisprudence belge indique que les voisins peuvent subir un préjudice mutuel du fait de l'exercice de ce droit de propriété, même si aucune faute n'est commise. Cette responsabilité objective donne lieu à la 'théorie de l'équilibre'. Les voisins doivent tolérer certaines nuisances les uns des autres ; ce n'est que si ces nuisances deviennent anormales qu'une intervention est nécessaire.

Notre ancien code Rural stipule que ceux qui, sans raison légitime, pénètrent un terrain fermée ou une annexe d'une habitation où se trouvent des cultures, seront condamnés à une amende.

D'autre part, de nombreuses communes et de villes disposent d'un règlement de police qui impose des règles relatives à l'intrusion d'une propriété d'autrui.

Par exemple, de nombreux règlements de police stipulent qu'il est interdit (sans en avoir le droit), de marcher ou de laisser les animaux marcher sur le terrain de quelqu'un d'autre, surtout si le terrain a été préparé, ensemencé ou couvert de cultures.

Qu'est-ce qui a changé depuis le 1er septembre ?

Le nouvel article 3.50 du Nouveau Code Civil donne désormais une nouvelle définition au terme 'droit de propriété', à savoir :

'Le droit de propriété confère directement au propriétaire le droit d'user de ce qui fait l'objet de son droit, d'en avoir la jouissance et d'en disposer. Le propriétaire a la plénitude des prérogatives, sous réserve des restrictions imposées par les lois, les règlements ou par les droits de tiers.'

En comparaison avec l'ancien article 544 du Code Civil, on constate que les mots '**de manière la plus absolue**', ont été laissés de côté. Cela a été fait intentionnellement, car aujourd'hui on constate que les propriétaires ne peuvent pas tout faire avec leur bien.

Cela se voit, par exemple, dans le fait que le législateur a inclus un nouvel élément dans le Nouveau Code Civil, à savoir l'article 3.67, §3 :

'Lorsqu'un immeuble non bâti et non cultivé n'est pas clôturé, quiconque peut s'y rendre, sauf si cela engendre un dommage ou nuit au propriétaire de cette parcelle ou si ce dernier a fait savoir de manière claire que l'accès au fonds est interdit aux tiers sans son autorisation.'

Cela signifie que si une propriété non bâtie et non cultivée n'est pas clôturée, n'importe qui peut y pénétrer, à moins que vous n'indiquiez qu'il est interdit d'y pénétrer, ou que vous subissiez des dommages du fait que quelqu'un pénètre votre propriété ! À l'avenir, nous allons devoir attendre et voir comment les juges vont interpréter ces nouvelles règles, car à ce jour il y a déjà plusieurs interprétations de cette règle !

Le même article stipule aussi que si une chose ou un animal se trouve **involontairement** sur un immeuble voisin, le propriétaire de cet immeuble doit les restituer ou permettre que le propriétaire de cette chose ou de cet animal vienne les récupérer. Il s'agit ici donc clairement d'animaux ou de choses qui sont arrivés chez le voisin de manière non intentionnelle.

Remarque !

En pratique, ces dernières semaines on remarque que de nombreuses autorités locales ne sont pas satisfaites de ces nouvelles règles et beaucoup d'entre elles fixeront leurs propres règles dans leur règlement de police. Ceux-ci vont montrer que la propriété de quelqu'un ne peut pas être pénétrée après tout ! En outre, le contenu des articles susmentionnés est déjà interprété de différentes manières ! Donc...A suivre !

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be

Pour un conseil juridique par téléphone:

tél 0902/12014 (€1,00/min)

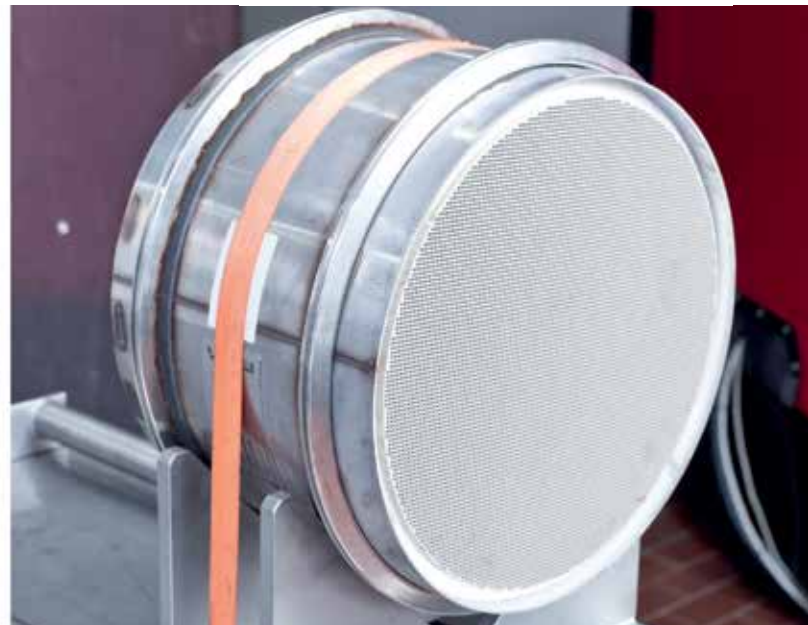
**Conseil personnalisé uniquement sur rendez-vous
via tél 013/46.16.24**



ALHYCO

BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX





Alors, qu'est-ce qu'AGCO REMAN?



Échangez vos pièces usagées contre des pièces remises à neuf

- L'élément usagé est entièrement démonté jusqu'au moindre petit écrou
- Chaque pièce est nettoyée en profondeur et examinée à la recherche de dommages éventuels
- Les pièces répondant aux exigences de qualité originales du fabricant sont réutilisées
- Toutes les pièces d'usure, les roulements et les joints sont automatiquement remplacés
- L'unité est reconstruite et testée en usine par des techniciens spécialistes, puis livrée avec une garantie complète de 12 mois
- Service de rénovation haute fiabilité
- Une alternative économique à l'achat d'une pièce neuve – économie moyenne de 30 %



TURBO



BOÎTE VARIO



POMPE INJECTION