

Valtra Team

Journal des clients Valtra • 1/2010

Au delà du prix,

quelles économies ?

Page 12



**Valtra
on the
Road**

Page 8

**Tout un village
avec des
tracteurs Valtra**

Page 9

**T162 Versu
– 1000 heures
en un mois
et demi**

Page 10



Définir le tracteur adapté à ses tâches, page 12

Éditorial	3	Dans un monastère allemand, comme chez lui !	14
Le XM de L'earl Prémol carbure au bois !	4	Valtra do Brasil célèbre son 50ème anniversaire	16
La qualité du matériel génère des économies	6	Le nouveau robot agricole détruit les adventices	17
Valtra on the Road	8	Les Versu démontrent tout leur potentiel en Côte D'Or	18
Tout un village avec des tracteurs Valtra	9	Un Valmet 6400 – 33 000 heures de travaux à ce jour	20
Versu T162 – 1000 heures de travail en un mois et demi	10	Les Valtra prennent soin de nos routes !	22
Au delà du prix, quelles économies ?	12	Old-timer: Volvo BM Valmet 305 et 405	23



**La transmission
à variation continue
est agréable à utiliser**
Page 6



**Le Valmet 6400
de bois de contreplaqués
travaille toujours...**
Page 20



**Valtra do Brasil
construit des tracteurs
depuis déjà 50 ans.**
Page 16



Soyons optimistes!

Dans cette conjoncture plutôt morose, où tout va mal, il est important de garder le moral, d'avoir confiance et de positiver ! C'est pourquoi je ne vous parlerai ni du prix des céréales ni de celui du lait pas plus que du prix de tous les autres produits touchés par la crise !

Tout comme vous, nous subissons le contre-coup de ce marché en chute, mais nos usines, même si elles ne tournent pas à plein régime, continuent de fabriquer et d'assembler vos tracteurs car Valtra a su anticiper cette mauvaise passe en prenant les dispositions qui s'imposent.

De ce fait notre usine de Suolahti se trouve aujourd'hui en ligne avec le marché européen pour être compétitive. Nos délais de livraison sont revenus à la normale, ce qui est rassurant pour vous qui avez entamé vos travaux de printemps. Par ailleurs nous avons, au niveau de la France, pris quelques tracteurs en stock pour mieux répondre à vos demandes. Nous sommes prêts et à votre service.

«Anticiper» est le maître mot en cette période ! Alors anticipons en pensant à demain qui sera forcément meilleur et soyons optimistes !

Bonne lecture et à très bientôt.

Christian Coslin

Valtra Team

Journal des clients Valtra

Rédacteur en chef

Hannele Kinnunen, Valtra Inc.
hannele.kinnunen@valtra.com

Édition

Tommi Pitenius, Valtra Inc.
tommi.pitenius@valtra.com

Comité de rédaction

Truls Aasterud, Lantmännen Maskin AS
truls.aasterud@lantmannen.com
Carlos Villasanté, Agco Iberia, S.A.
carlosvillasante@mad.agcocorp.com
Sylvain Mislanghe, Agco Dist. SAS
sylvainmislanghe@fr.agcocorp.com
Lucy Jones, Agco Ltd.
lucyjones@uk.agcocorp.com
Kim Pedersen, LMB Danmark A/S
kim.pedersen@lantmannen.com
Cinzia Peghin, Agco Italia SPA
cinziapeghin@par.agcocorp.com
Astrid Zollikofer, Valtra Vertriebs GmbH
astrid.zollikofer@valtra.com

Éditeur Valtra Inc., Finland, www.valtra.com

Coordination Medita Communication Oy

Lay-out Juha Puikkonen

Imprimé par Acta Print Oy

Photographies Archives Valtra, si aucune autre mention



Le XM de L'earl Prémol carbure au bois !

Créée en 2001 par Lionel Seigner à Prémol, l'entreprise EARL Prémol évolue dans une triple activité forestière, d'élevage et viticole au sein de la vallée de la Drôme (26). La société a su s'adapter à son environnement et se diversifier. Aujourd'hui, elle pratique la vente de bois en copeaux, en bûches, en piquets ainsi que de l'engraissement de jeunes chevreux et enfin la viticulture pour l'AOC Clairette de Die. La société emploie aujourd'hui 3 salariés à plein temps sur la commune d'Aurel dans le 26. Les trois activités permettent de répartir la charge de travail sur 12 mois de façon homogène :

De janvier à avril, l'entreprise se consacre exclusivement à l'engraissement de chevreux – de fin avril à la fin octobre, la vigne et la forêt se partagent l'activité. Enfin dès

l'automne, c'est le broyage de bois ainsi que sa livraison qui sont pratiqués à plein temps.

La personnalité du propriétaire Lionel Seigner, attaché à ses racines et souhaitant préserver le terroir du pays de Die, était donc destinée à produire du raisin pour l'AOC Clairette du même nom. Pour cette production plutôt confidentielle à l'échelon national, M. Seigner possède 17 hectares de vignes en AOC, idéalement situés et souvent désignés comme « le sourire des Alpes sous le ciel de Provence ». Les 17 Ha sont récoltés par l'EARL mais ils sont livrés à la cave de Jaillance qui gère l'élevage, la mise en bouteille et sa commercialisation. Pourtant cette activité, qui mêle passion et investissements, nécessitait d'autres revenus.

L'élevage de chevreux – 4500 par an –

consiste en l'engraissement de 5 à 10 kilos des bêtes pour une revente ensuite à l'abattoir.

Au fil des années la demande en bois évoluant favorablement, Lionel a décidé de s'équiper pour profiter de cette opportunité d'un nouveau marché pour valoriser le bois. La demande des particuliers et collectivités s'oriente de plus en plus vers les chaudières à bois qui demandent des copeaux de bonne qualité. Le matériel retenu par l'EARL Prémol répond donc aux besoins de mécanisation avec l'objectif de productivité nécessaire. Un Valtra XM de 150 chevaux a fait son apparition en 2006 avec un treuil, une remorque forestière et un broyeur à bois (40 m³ de débit horaire). Lionel affirme être satisfait de son Valtra et notamment de sa maniabilité

◀ Le XM 150 en plein travail.

puisqu'il l'utilise dans des endroits étroits et exigeants.

« Après l'achat du tracteur, je me suis demandé comment je faisais auparavant. Le XM150 a réellement stimulé mon activité. Le tracteur a vraiment été conçu pour résister à des températures extrêmes. Je n'ai aucun problème de démarrage pendant l'hiver. »

Grâce à l'investissement, l'EARL propose désormais des copeaux de bois de bonne qualité (résineux, pin noir et pin sylvestre), du bois en bûches (100 % hêtre) ainsi que des piquets de vigne en bois qui trouvent leur débouché tout naturellement au sein du pays de Die. La zone de vente est de 30 km autour de la société. Le bois est livré par camions.

Le modèle XM150 que possède M. Seigner dispose de 2 atouts – une cabine forestière avec toit vitré à l'arrière et une articulation entre la cabine et le pont avant qui permettent un rayon de braquage réduit. « Le tracteur fait des envieux, plusieurs personnes seraient même intéressées pour me le racheter. »

**Lionel Steigner et sa femme Brigitte avec les 2 salariés:
Anthony à sa gauche et Hervé à sa droite.**



Pour être sûr d'avoir un tracteur toujours opérationnel, Lionel fait appel à la société Faure & Fils, concessionnaire Valtra à Crest. « Je suis particulièrement satisfait de Faure & Fils. Ils sont à l'écoute et dynamiques. Je me rends à la concession car ils sont compétents dans le domaine du service après-vente et je considère qu'on ne doit pas empiéter sur l'activité des autres et respecter le boulot de chacun. »

La Clairette de Die en quelques mots

Composée de 31 communes dans l'AOC sur le département de la Drôme, la clairette de Die est un vin fermenté qui devient naturellement pétillant en bouteille. Le seul cépage qui compose ce vin est le muscat blanc à petits grains. La clairette de Die est un vin peu alcoolisé avec 8° de moyenne qui se boit jeune entre 6 et 8 degrés.

Zoom sur Les Ets Faure & Fils

La concession Faure et fils fait partie du tissu agricole de la Drôme (26) depuis plusieurs

décennies. Fondée en 1955 par Félix Faure, la société appartient toujours à la famille Faure.

Actuellement, l'entreprise est gérée par Françoise Faure qui a repris l'activité depuis 1987, après le décès de son mari. Dans la famille Faure, le métier de concessionnaire est une histoire de famille puisque l'on retrouve également Grégoire Faure dans l'équipe de vente.

Le siège social est implanté à Crest dans des locaux de 5000 m² avec magasin, atelier, parc matériel.

Rapidement, la société s'est développée en créant deux succursales pour offrir plus de proximité aux agriculteurs de la Drôme. La première succursale se situe dans le nord du département à Romans-sur-Isère et la seconde est basée à Montélimar. En parallèle de l'activité première agricole, deux autres magasins ont été ouverts pour proposer des produits de jardinage à destination des professionnels.

L'effectif de la société Faure & Fils s'élève à 50 personnes. En 2009, le chiffre d'affaire a atteint 10 millions d'euros. Historiquement concessionnaire John Deere depuis sa création jusqu'en 2003 puis McCormick pendant 5 ans, Faure & Fils sont désormais concessionnaires Valtra depuis juin 2008. Frédéric Tardieu, chef des ventes de la concession explique ce choix : « Valtra s'adapte mieux à mes attentes en tant que concessionnaire, et il correspond également aux besoins de ma clientèle. Je ne regrette pas aujourd'hui de travailler avec Valtra dont les produits sont réputés fiables. De plus, une partie de la gamme a été renouvelée pour proposer aujourd'hui de la variation continue. »

Sur le secteur de la concession, la typologie de la clientèle est très variée dans la vallée de la Drôme. Comme le souligne Frédéric Tardieu « la vallée de la Drôme, c'est comme une petite France avec des céréaliers, des éleveurs, des viticulteurs et des arboriculteurs ».

■ Sylvain Mislanghe et Etienne Dannet

La qualité du matériel génère des

Le N142 Direct à variation continue au travail sur

Jean-Pierre de Wilde présente son N142 Direct prêt pour les semis d'engrais.



Agriculteur à Monampteuil, dans l'Aisne (Nord de la France), et responsable commercial régional chez AGCO Finance, Jean-Pierre de Wilde parvient avec efficacité à mener une double activité qui fait partie des grandes évolutions du monde rural. Il a su y mettre beaucoup de savoir-faire, de méthode et de passion.

A 41 ans ce double actif a su diversifier avec dynamisme et minutie ses activités professionnelles, en y mettant une passion commune. Il cultive des betteraves, du blé, des féveroles et du colza sur 95 hectares. Jean-Pierre de Wilde passe également une grande partie de sa semaine sur les routes de la moitié est de la France pour AGCO Finance, la cheville ouvrière du financement des tracteurs construits par Valtra.

« Je fais 80.000 kilomètres par an, du Havre à Carcassonne » commente Jean-Pierre de Wilde qui avoue apprécier cette double vie qui contribue à lui assurer équilibre professionnel et stabilité financière.

« Grâce aux nouvelles technologies de communication il est possible, aujourd'hui, de mener de front ces activités d'exploitant agricole et de conseiller financier. Je n'ai qu'un impératif : c'est d'être disponible durant 15 jours l'été pour les moissons. Mais j'y parviens aisément puisque c'est la période où mes clients sont occupés aux mêmes tâches. »

En outre les prévisions météorologiques à 7 jours permettent aujourd'hui d'organiser les tournées commerciales avec pertinence grâce à la collaboration d'un prestataire sans lequel toute cette organisation ne serait pas imaginable.

Plus qu'un conseiller financier avisé

Il parviendra cependant à concilier son intérêt pour la finance et son activité d'exploitant agricole en reprenant, en 2005, la moitié de l'exploitation de ses parents avec son frère jumeau dans l'Aisne.

Il a quitté son travail à la banque dans laquelle il était responsable des marchés agri-

coles et a travaillé chez un constructeur de matériels agricoles pendant deux ans avant de rentrer chez Valtra en 2007 et sa société financière AGCO Finance.

« Mon rôle est d'apporter des solutions de financement pour les agriculteurs. Je leur propose à la fois du conseil fiscal et financier pour leur permettre de renouveler leur parc de matériel. J'interviens en clientèle aux côtés des concessionnaires. »

Jean-Pierre de Wilde ne se contente pas d'être un conseiller financier avisé. Sa formation lui permet de démontrer que l'achat d'un nouveau tracteur peut aussi générer des économies et optimiser les revenus des exploitants.

Mais cette double vie ne serait pas possible sans la présence à ses côtés d'un prestataire de service, en l'occurrence un agriculteur qui loue 100 hectares de terre. C'est lui, Frédéric, qui fait une partie des semis de céréales, qui s'occupe du déchaumage et de l'entretien du matériel.

« Il m'apporte une sécurité. Avec mon frère nous travaillons depuis 5 ans avec lui. Il tourne

économies

la ferme

sur les trois exploitations qui représentent au total 360 hectares. Ce choix nous permet de mutualiser les coûts de matériels et de développer l'entraide grâce à la création d'une CUMA formée de 7 exploitants. »

Une organisation bien huilée. Elle permet au frère de Jean-Pierre de Wilde d'être aussi un double actif, comme directeur commercial chez un semencier.

« Dans le contexte actuel la double activité va devenir de plus en plus une nécessité économique. »

L'activité d'exploitant agricole reste pour autant une passion pour Jean-Pierre de Wilde même s'il travaille à la ferme sur son temps libre pour respecter ses objectifs de rentabilité. En essayant de garder du temps pour la famille. « J'évite de travailler le dimanche. Je le passe avec mon épouse et mes deux filles. Et je prends 15 jours de vacances l'été. C'est sacré ! »

Frédéric, de son côté, travaille main dans la main avec les frères de Wilde. Il s'est lancé dans la prestation il y a dix ans et ne regrette pas. Sa formation lui permet de s'occuper de tout y compris de mécanique. « Il faut que le matériel soit au top. C'est la seule façon de baisser les charges d'une exploitation agricole » lance-t-il. En regardant avec fierté la dernière acquisition de Jean-Pierre de Wilde : un Valtra N142 Direct 4 cylindres de 150 chevaux qui s'affiche au labour et à l'épaveuse.

Confortable surtout au champ

L'achat de ce tracteur a été mûrement réfléchi car Jean-Pierre recherchait un tracteur vrai-

ment polyvalent (semis d'engrais et épaveuse) susceptible de remplacer le plus gros tracteur de l'exploitation en cas d'indisponibilité de celui-ci.

« Depuis le début, il ne me déçoit pas. Je peux labourer en 8 fers et travailler avec un combiné de semis 3 mètres. Si je devais ne retenir qu'un adjectif pour qualifier mon nouveau Valtra, je dirais confortable que ce soit en conduite sur route et surtout au champ. »

Le tracteur de Jean-Pierre a été commandé chez Valtra selon le principe de tracteur à la carte. Ainsi, il est équipé de la prédisposition ISOBUS, de la suspension de pont avant, de la cabine suspendue, des garde-boue pivotants, du relevage avant, du kit InfoLight et de la peinture noire métallisée.

« Le relevage arrière est très précis avec la fonction Autocontrol ACD. » note l'heureux propriétaire.

Selon Jean-Pierre, le N142 D a tout des grands malgré son gabarit compact ; il rajoute même « il n'a rien à envier aux 6 cylindres de même puissance ! ».

Pour les travaux de printemps à venir, Jean-Pierre privilégie la vitesse et la légèreté afin de ne pas trop détériorer des sols humides par nature. Le tracteur est d'ailleurs équipé de pneumatiques en 580 à l'arrière afin d'éviter au mieux les tassements de sol.

A la question de savoir pourquoi avoir remplacé son ancien tracteur déjà équipé d'une CVT par un Valtra Direct ; la réponse est claire pour Jean-Pierre :

« Quand on est habitué à une CVT, on ne veut pas changer et donc mon choix s'est por-

té sur la Direct plutôt que la Versu à 5 rapports sous charge ».

Il confirme également que la marque Valtra dispose d'une bonne image auprès des agriculteurs. Les tracteurs sont reconnus comme robustes, fiables et la proximité avec les clients est réelle. Le N142 Direct a été acheté chez les Ets Messeant, à Bazuel (Département du Nord de la France).

Jean-Pierre a déjà des idées sur les prochains Valtra « Si un jour je devenais le responsable du développement d'un nouveau Valtra ; je partirais sur la base du 4 cylindres N150 chevaux avec un nouveau design extérieur mais un gabarit comparable. Je lui ajouterais une cabine évoluée avec un nouveau siège passager et quelques accessoires de confort comme un compartiment réfrigéré, un vide-poche. Il serait équipé de la transmission Direct avec toutefois une gamme C un peu plus longue, vers 25-27 km/h ».

Dès la fin de l'hiver, le N142 Direct sera mis à contribution pour les semis d'engrais et la préparation du sol pour les betteraves. Pour la CUMA, le tracteur roulera beaucoup sur route dans un rayon de 30 km autour de la ferme. Selon Jean-Pierre de Wilde, le N142 devrait faire en moyenne 500 à 600 heures par an car il sera également utilisé lors de la moisson et de la récolte des betteraves.

« Il a remplacé un tracteur de 130 chevaux – 6 cylindres et je dois avouer que je suis agréablement surpris par le confort du Valtra. A l'origine, j'ai choisi le N142 Direct car le modèle avait une bonne réputation en terme de puissance » confirme Jean-Pierre. Et il conclut en ajoutant « la boîte est simple à utiliser alors que le tracteur est technologiquement au point, c'est une satisfaction ! ».

Gageons que Jean-Pierre de Wilde saura compter sur son Valtra N142 Direct dans les années à venir afin de pouvoir mener avec efficacité sa double activité.

■ Jean Batilliet

Le responsable commercial fait 80.000 kilomètres par an mais apprécie son temps « libre » à Monampteuil.



Tracteurs présentés sur la tournée:

- N92 avec cabine Municipalité + avec épaveuse Noremat
- N101 HiTech avec chargeur Valtra 45
- N142 Versu ■ N142 Direct ■ T132 Direct ■ T152 Versu
- T202 Direct ■ T202 Versu ■ T182 Direct ■ T162e Versu
- S352 avec technologie SCR

Valtra^{on} the Road

– retour sur une tournée Pas comme les autres !

Cette tournée, réalisée en l'espace de 2 mois, s'est organisée autour de 10 étapes :

- 8/9/10 septembre** Innov'Agri Grand Sud-ouest à Ondes (31)
- 16/17 septembre** Etoile sur Rhône, proximité de Valence (26)
- 23 septembre** La Chapelle de Guinchay, proximité Mâcon (71)
- 25 septembre** Brecy, proximité de Bourges (18)
- 30 septembre & 1er octobre** Rugney, proximité Epinal (88)
- 7/8 octobre** Soyecourt, proximité Péronne (80)
- 14/15 octobre** Dangeau, proximité Chartres (28)
- 20 octobre** Pipriac, proximité Rennes (35)
- 22 octobre** Guingamp (22)
- 28/29 octobre** Vivonne, proximité Poitiers (86)

L'équipe de Valtra France a organisé en septembre et octobre 2009 une tournée de démonstration originale. La première journée était dédiée au réseau de concessionnaires et le second jour permettait aux agriculteurs invités de chaque concession de venir essayer au champ toute la gamme Valtra. Les nouveautés 2009 ont été particulièrement à l'honneur.

L'objectif initial de la tournée était de faire découvrir « au champ » – et donc en action – toutes les nouveautés Valtra 2009 aux vendeurs du réseau Valtra mais également aux clients et agriculteurs invités par les concessionnaires participants. Pour cette tournée, l'équipe de Valtra France, son réseau de concessionnaires et des marques de matériels se sont réunies pour assurer une logistique efficace et permettre à tous d'utiliser les tracteurs dans de bonnes conditions. Ainsi,

les participants ont pu travailler avec des outils Kuhn, Rabewerke, Grégoire-Besson, Amazone, Lemken, Bugnot, Kverneland, Alö et Noremat. Les tracteurs présents sur la tournée représentaient les principaux modèles de la gamme Valtra avec en particulier les nouveautés tant attendues, Direct, Versu et Série S.

Cette tournée a permis de démontrer sur le terrain les atouts des tracteurs Valtra et en particulier les 2 nouvelles transmissions Versu & Direct. Les situations rencontrées étaient très variables – terres, conditions climatiques – matériels attelés... – et les tracteurs Valtra ont démontré leurs capacités. Au labour, au travail « superficiel »... la simplicité de prise en main des Versu & Direct en a étonné plus d'un ! L'ergonomie en cabine et les capacités des légendaires moteurs AGCO Sisu Power ont été des atouts largement remarqués.

La journée type d'une étape était la suivante : Accueil « café-croissants » dès 8 h 30 avec une présentation rapide de la gamme 2009.

Dès 9 h 30, les premiers agriculteurs montent en cabines avec les vendeurs du réseau Valtra pour les premières prises en main et tests « au champ ». A partir de 12 h, un repas convivial attend tous les invités sous la tente montée en bord de parcelle. Les essais se poursuivent le reste de l'après-midi avec comme objectif de permettre à tous les invités d'essayer le ou les tracteurs qu'ils souhaitent. Point déterminant du succès de la tournée : présence des concessionnaires pour accueillir leurs clients.

■ Sylvain Mislanghe

Le bilan de ce « Road Show » est très positif car les agriculteurs attendaient réellement l'occasion de conduire les Valtra :

- Plus de 2500 agriculteurs ont découvert et conduit les tracteurs Valtra
- Plus de 320 vendeurs et personnels de concessions ont pris en main de manière approfondie les nouveautés
- Plus de 10 tracteurs ont été présentés sur chacune des étapes
- Plus de 4000 km ont été parcourus par la caravane de démonstration

Un grand merci à tous les concessionnaires qui nous ont aidés pour la mise en place de cette tournée – liste non-exhaustive :

Ets Paulin
Ets Moto. Reveloise
Ets Faure & Fils
Ets Mazurkiewicz
Ets Sirot
Ets Antoine
Ets Beauvisage
Ets Delavallee Rebours
Ets Duval Freres
Ets Alexandre
Ets Vivonne M.A.



Il n'y a plus beaucoup de place lorsque près de la moitié des 40 tracteurs Valtra d'Arneberg se réunissent par une belle journée ensoleillée d'hiver.



Valtra au coeur de la Scandinavie

Tout un village avec des tracteurs Valtra

Le village d'Arneberg est tellement petit qu'il est difficile de le localiser avec un GPS. Malgré sa petite taille, on y trouve un grand nombre de nouveaux et d'anciens tracteurs Valtra.

La majorité de la population norvégienne a probablement déjà mangé des pommes de terre d'Arneberg. Situé sur la commune d'Åsnes dans le comté d'Hedmark, Arneberg fait partie de la région de Finnskogen à proximité de la Suède, au coeur de la Scandinavie. Une grande partie des pommes de terre norvégiennes est cultivée à Arneberg et se retrouve sur la table familiale grâce au travail des tracteurs Valtra.

La marque de tracteurs la plus appréciée

« Dans le village, je dirais qu'il y a environ 40 tracteurs Valtra, petits et grands modèles », estime Ola Vasaasen.

Il est vendeur Valtra chez Akershus Traktor et a apporté gâteaux et café pour un petit rendez-vous Valtra. Environ la moitié des Valtra du village sont arrivés en ce jour d'hiver au froid vif.

« À Arneberg, il y a beaucoup de tracteurs Valtra et ce, depuis longtemps », confirme-t-il.

« Beaucoup » signifie ici l'absence presque totale des autres marques. Valtra est leader incontesté dans le village. « La série N a rencontré un très vif intérêt », poursuit-il.

Des tracteurs d'une seule et même marque

Bjørn Holstad possède une grande ferme sur des terres vallonnées et tire pleinement profit de ses trois tracteurs Valtra. Les trois tracteurs participent aujourd'hui à la rencontre Valtra. Holstad dispose d'un Valtra 805 de l'année 1988, un modèle de la nouvelle Série N, et un modèle de la série T âgé de 6 ans.

« Je les utilise tous les jours », nous déclare Holstad. La fiabilité irréprochable et un excellent service sont les raisons essentielles qui ont motivé son choix pour les tracteurs Valtra depuis 1984.

« Comme j'ai besoin de plusieurs tracteurs, le choix d'une seule marque est vraiment avantageux », dit-il.

Faciles à conduire

Les - 22 degrés ne semblent même pas immobiliser les Valtra ni altérer l'enthousiasme des conducteurs. Les plus jeunes participants réa-

gissent également avec sérénité au froid. Les deux soeurs Gunnar et Anna âgées de 4 et 5 ans sont d'ailleurs bien équipées dans leur combinaison Valtra.

« Nous avons un tracteur à pédales à la maison, mais bientôt seule Gunnar sera capable de le conduire », nous confie Anna qui ne croit pas passer si vite derrière le volant du vrai Valtra de son père Stein Birkely.

« Nous avons besoin de deux tracteurs Valtra pour assurer efficacement notre activité et ils conviennent parfaitement pour la culture du maïs par exemple », estime Stein. « Les tracteurs Valtra sont faciles à conduire », poursuit-il.

Un excellent entretien

Un entretien adéquat est essentiel à l'agriculteur pour éviter des arrêts de travail prolongés. En plus de l'entretien assuré par Flisa Traktor représentant local des tracteurs Valtra, le technicien Lars Knøsen effectue également les travaux d'entretien sur les fermes d'Arneberg. « Ici, les agriculteurs s'occupent bien de leurs Valtra », conclut-il.

■ Kalle Seip



Les agriculteurs d'Arneberg entretiennent bien leurs Valtra, nous dit Lars Knøsen, spécialiste de l'entretien.



Valtra est solidement implanté à Arneberg, nous explique Ola Vasaasen d'Akershus Traktor.

Arneberg

est un petit village sur la commune d'Åsnes dans le comté d'Hedmark.

- Le village est situé dans la région de Finnskogen, grande région recouverte de forêts, de part et d'autre de la Norvège et de la Suède.
- Finnskogen tire son nom des Finlandais qui ont émigré au 16ème et 17ème siècle de Finlande centrale.
- L'agriculture constitue la ressource principale du village.
- La pomme de terre est beaucoup cultivée dans le village.
- Valtra est leader du marché.



Versu T162

1000h

Cet hiver, le Versu T162 de Veijo Hyrkäs a notamment travaillé sur une route forestière traversant un marais à Taivalkoski. À cette époque de l'année, le tracteur n'est pas sollicité au même rythme qu'en haute saison mais l'objectif reste cependant de l'utiliser de 3000 à 4000 heures par an.

1 000 heures de travail avec un Versu en un mois et demi

Le T162 de Veijo et Valto Hyrkäs, entrepreneurs à Kuusamo, a été soumis à rude épreuve. Au cours des premières semaines, le tracteur a travaillé mille heures.

« Le tracteur a planté des balises de déneigement dans tout le nord de la Finlande. Le travail s'est fait 24 heures sur 24, » affirme **Veijo Hyrkäs**.

Six hommes ont conduit le tracteur. Toujours en binôme, l'un était derrière le volant et l'autre posté sur l'outil fixé au relevage arrière. L'outil, spécifique pour les marchés nordiques, creusait un trou pour ensuite planter la balise de déneigement. Les balises ont été plantées à environ 70 mètres d'intervalle au bord des routes nationales.

« C'est assez éprouvant pour la transmission et les freins lorsque le tracteur s'arrête un moment et accélère à 35–40 km/h pour ensuite freiner. On fait la même chose pendant toute la journée et ce pendant deux mois. »

Auparavant, Hyrkäs utilisait pour le même travail un T130 de quatre ans totalisant 12,000 heures.

« La consommation de carburant est deux fois moins importante qu'avant car le circuit hydraulique avec ses 160 l/min est plus efficace que l'ancienne pompe à engrenages. Le tracteur devait être conduit à un régime de 2,000 tr/min, maintenant seuls 1,200 tr/min

suffisent. Le niveau sonore a aussi énormément diminué. »

L'installation des balises de déneigement a pris environ deux mois. Les tracteurs sont ensuite partis pour le déneigement. De plus, ils sont utilisés pour, faucher le bord des routes et compacter les chemins de terre. Pour les travaux de fauchage du bord des routes, les tracteurs travaillent entre Hyvinkää et Nuorgam.



Le tracteur préféré des conducteurs de l'entreprise

En plus du Versu conduit sur plus de 1,000 heures, Hyrkäs possède un second Versu plus récent ainsi que deux T130, un 6600 et un 6400. L'entreprise est également propriétaire de deux camions et quatre pelles à chenilles. 21 salariés travaillent au pic de la saison et 11 tout au long de l'année. En 1999, Veijo Hyrkäs a racheté avec ses frères l'entreprise de son père qui possédait à l'époque deux tracteurs Valmet.

Selon Hyrkäs, le nouveau Versu a très bien résisté aux gros travaux. Durant l'installation des balises de déneigement, les disques de freins sont en général lourdement sollicités mais le Versu n'a subi aucun problème. Les conducteurs apprécient également beaucoup le Versu. Un modèle T Advance était déjà commandé à l'automne dernier mais après avoir utilisé le Versu, les conducteurs ont demandé à Hyrkäs de modifier sa commande pour un nouveau Versu.

■ **Tommi Pitenius**

« Grâce au nouveau circuit hydraulique fournissant 160 litres, la consommation de carburant est deux fois moins importante qu'avant, » affirment Veijo Hyrkäs et Jari Saavaniemi.



Au delà du prix, quelles économies ?

En plus du prix d'achat, l'efficacité et les coûts d'exploitation dans le travail ainsi qu'une durée d'immobilisation réduite affectent également les frais d'exploitation du tracteur.



L'acquisition d'un tracteur est une décision importante. L'essentiel est de trouver une machine qui fait globalement le meilleur travail. Dans la comparaison, il convient de prendre en compte des dizaines de facteurs différents dont chacun a son importance. Les besoins sont différents en fonction des régions, des fermes et surtout des modes d'exploitation et des travaux. Ni les voisins ni même les conseillers spécialisés ne peuvent apporter la solution idéale. La personnalisation et donc la commande du tracteur en provenance directe de l'usine permettent de trouver une machine précisément adaptée à ses propres travaux, sur laquelle rien ne manque, et pour laquelle l'acheteur n'a pas à payer des équipements supplémentaires inutiles.

Dans l'évaluation économique du tracteur, le prix et la consommation de carburant sont les premiers aspects pris en considération. Cependant, ils ne constituent pas toujours les éléments les plus importants.

« Du point de vue de la rentabilité globale, il est essentiel que le tracteur accomplisse les travaux qu'il doit faire et pour lesquels il a été acheté. S'il reste immobilisé ou si le travail ne se fait pas, un tracteur même bon marché devient un investissement superflu. Un tracteur, peut-être considéré comme cher au moment

de l'achat, compense rapidement la différence de prix lorsque le travail s'effectue même dans des conditions les plus difficiles et que de nouvelles tâches se présentent à lui. On ne change pas de tracteur chaque année, même si la SAU augmente ou si des travaux contractuels entraînent de nouvelles contraintes » affirme **Timo Mattila**, chef Produit Valtra.

Compte tenu du travail, un tracteur trop puissant ou peu puissant n'est pas rentable. Les frais fixes d'un gros tracteur sont très élevés pour une utilisation réduite. D'un autre côté, bien que les tracteurs peu puissants d'aujourd'hui s'en sortent correctement avec des outils de grandes largeurs, le travail prend trop de temps et les frais de main-d'œuvre et de carburant sont trop importants.

Un outil approprié à ses propres tâches agricoles

D'une façon générale, avant toute décision d'investissement il convient de ne pas perdre de vue les objectifs à atteindre et les tâches à accomplir. C'est également vrai pour les machines agricoles. L'intention de l'agriculteur est d'abord que le lisier soit répandu, le bois mis en copeaux ou le champ labouré, mais pas nécessairement d'acheter un nouveau tracteur.

« Les automoteurs sont de plus en plus utilisés pour l'épandage du lisier, pour la pulvérisation et la récolte du fourrage. Le rendement par heure des machines spécialisées est plus élevé que celui des combinaisons tracteur-outil mais leur rentabilité globale peut cependant être plus faible. Le problème des machines automotrices résulte de leur prix d'achat élevé. Les frais en capital des machines immobilisées une grande partie de l'année sont importants » estime **Timo Mattila**.

Le deuxième facteur important est que les machines spécialisées exigent pour leur fonctionnement efficace une infrastructure lourde. L'efficacité d'une ensileuse automotrice est énorme, et il n'est pas raisonnable que le fourrage arrive trop rapidement au silo si l'on n'a pas suffisamment de temps pour le compacter correctement au détriment de la qualité. La facilité d'utilisation et l'ergonomie du tracteur sont également des facteurs de productivité. Beaucoup d'efforts sont consacrés pour que le travail soit agréable et sûr, mais l'efficacité du travail est également améliorée car le conducteur peut travailler « frais et dispos » plus longtemps.



Les frais d'exploitation sous surveillance pendant toute la durée du cycle de vie

En ce qui concerne les frais d'exploitation du tracteur, l'attention est souvent focalisée sur la consommation de carburant mais en fait, sa part dans les frais de la machine n'est en général pas déterminante. Les économies susceptibles d'être obtenues en économisant du carburant sont encore beaucoup plus réduites. Les moteurs diesel actuels consomment presque exactement le même volume de diesel par kilowatt produit. Les économies les plus importantes proviennent des frais sur le capital et de la facilité du travail. Des économies considérables résultent également de la fiabilité, de la longévité du moteur et de la longueur des intervalles d'entretien.

Les moteurs des Valtra (AGCO Sisu Power) sont conçus exclusivement pour un usage tout terrain. Ces puissants moteurs sont extrêmement résistants et fiables tout au long de leur longue carrière.

La fiabilité constitue une part importante de la rentabilité globale. Le tracteur qui marche

bien produit des revenus, celui qui ne fonctionne pas engendre des pertes.

« La fiabilité ou le défaut de fiabilité peut signifier des milliers voire des dizaines de milliers d'euros de pertes. Il est facile d'évaluer le montant des frais et du manque à gagner lorsque la machine tombe en panne une semaine pendant la haute saison. Lorsqu'on ajoute les résultats non obtenus ou la diminution en volume et en qualité de la récolte, le total peut atteindre des sommes surprenantes » poursuit Mattila.

La fiabilité globale est donc la somme de nombreux facteurs différents comme par exemple la machine elle-même, la proximité et la qualification du personnel d'entretien et même l'utilisateur en personne. Il convient également de comparer les frais d'entretien aux frais de réparations des pannes éventuelles du moteur. Cette comparaison permet de comprendre l'importance d'un entretien régulier et approprié du tracteur.

■ Tommi Pitenius

Un entretien régulier garantit la bonne marche du tracteur et évite les problèmes pendant la haute saison.



Dans un monastère, comme chez lui



*Livraison du T171 HiTech, de gauche à droite :
Ludger Heydler, directeur régional de Valtra Ver-
triebs GmbH, Frère Richard Schmidt de l'Ordre
de Saint Benoît, diplômé en sciences
économiques et directeur du monastère de
Plankstetten, Markus Neger, de l'entreprise
Neger Landtechnik.*





Le ministère de l'environnement allemand a reconnu le monastère bénédictin de Plankstetten comme modèle en matière d'agriculture écologique. En effet, le monastère constitue un excellent exemple pour les autres fermes au niveau régional et même national.

Il se situe à proximité de Nuremberg, de Ratisbonne et d'Ingolstadt, au bord de l'autoroute A9 et du canal Rhin-Main-Danube. L'ensemble du monastère de style baroque et son église catholique sont des édifices historiques remarquables au plan national. Ces dernières années, le monastère a fait figure de pionnier



Les passants peuvent également se rendre au magasin du monastère pour acheter les produits biologiques de la ferme.

en matière d'agriculture écologique et d'exemple d'autonomie économique régionale.

Une exploitation agricole diversifiée

L'activité agricole du monastère s'est complètement orientée vers la voie écologique dès 1994. Le changement n'est cependant pas intervenu du jour au lendemain car le monastère possède environ 120 hectares de terre pour son activité agricole. 100 hectares sont constitués de terres cultivées, 20 hectares de pâturages, 5 hectares de divers.

Le domaine du monastère utilise uniquement des tracteurs Valtra. L'ensemble du matériel comprend notamment un Valtra 6400 affichant plus de 10,000 heures au compteur, un modèle 8400 totalisant 7,000 heures, un 8450 avec 6,000 heures ainsi qu'un Valtra T171 HiTech mis en service en 2009.

Les champs sont cultivés avec de l'épeautre, de l'orge de brasserie, du blé pour la fabrication du pain et de la bière, fèves, pois, pommes de terre, maïs, avoine et tournesols.

Le cheptel se compose d'environ 45 vaches allaitantes et d'une centaine de porcs à engraisser. Le jardin cultivé selon les recommandations de l'organisation allemande Bioland, constitue le second pilier de l'agriculture du monastère. Il se compose de 1,200 m² de serres, 1,5 hectare de potager et 4 hectares de verger. La chicorée est cultivée dans les anciennes caves à bière.

Sa brasserie, son magasin et sa scierie

Les produits de la ferme sont dans une large mesure transformés et consommés à l'intérieur du monastère. L'abattage et la transformation des animaux de boucherie sont effectués par les propres bouchers du monastère. La plus grande partie des céréales est utilisée par la brasserie de Riedeburger qui produit trois types de bière différents. Le monastère possède sa propre marque de bière. De plus, la boulangerie du monastère utilise les céréales pour sa production de pâtisseries.

La cuisine du monastère est pour sa part le grand consommateur de produits agricoles essentiellement de pommes de terre et de légumes. Les produits sont également vendus à l'extérieur dans le propre magasin du monastère. Tous ces facteurs assurent l'indépendance économique du monastère.

En plus de l'agriculture, cette indépendance s'étend également jusqu'aux propriétés forestières. Le monastère possède environ 60 hectares de forêt. La plus grande partie du bois est utilisée comme bois de service dans différents projets de construction. La scierie du monastère fabrique des fenêtres, des portes et des meubles. Le bois plus petit est mis en copeaux et brûlé dans le système de chauffage du monastère.

■ Thomas Lehmann



Valtra est particulièrement reconnue pour ses tracteurs puissants et lourds utilisés notamment dans l'industrie sucrière.

Valtra
do Brasil
50
années

Valtra, deuxième tracteur le plus populaire en Amérique du Sud

L'usine Valtra située à Mogi das Cruzes au Brésil a célébré en janvier dernier son 50ème anniversaire. Au cours de son demi-siècle d'histoire, Valtra a gagné la confiance des agriculteurs brésiliens. Valtra est la seconde marque de tracteurs la plus appréciée en Amérique du Sud.

L'histoire de Valtra a débuté au Brésil dès les années 50. À cette époque, sous le nom Valmet, la société finlandaise a commencé l'exportation de tracteurs vers le Brésil. Au cours des années 59 et 60, la Finlande y a exporté 1,250 tracteurs Valmet 33D.

Le Brésil souhaitait cependant développer sa propre production nationale de tracteurs. L'état brésilien a donc demandé aux constructeurs de tracteurs des projets de créations d'usines. Valmet s'est alors lancé dans l'élaboration d'un projet qui a ensuite été accepté. La société Valmet do Brasil a été créée et elle a acquis les

biens immobiliers d'une ancienne usine textile de Mogi das Cruzes, à 70 kilomètres de São Paulo en direction de Rio de Janeiro. Le premier tracteur Valmet construit au Brésil a été présenté le 14 décembre 1960, moins d'une année après le lancement de l'appel d'offres.

Les années 60 ont été une période difficile au Brésil. Au début de cette décennie, le pays subissait une forte inflation nécessitant une augmentation mensuelle des prix des tracteurs. Après le coup d'état militaire en 1964, l'institution d'un contrôle des prix plus rigoureux a généré de nouveaux défis pour les activités de Valmet do Brasil. Trois des six constructeurs de tracteurs brésiliens ont cessé leur activité mais Valmet s'en est sorti.

Ensuite, les années 70 se sont traduites par une phase de croissance pour l'entreprise auriverde. Le modèle "Linha 73" a été présenté en 1973 et la couleur traditionnelle rouge de Valmet a été remplacée par le jaune qui reste

toujours la couleur la plus courante des Valtra au Brésil. Depuis, l'usine d'assemblage s'est agrandie et Valmet do Brasil a construit 15,000 tracteurs en 1977.

Le début des années 80 a été marqué par le lancement du modèle "Linha 8" en juillet 1981. Valmet a introduit entre autres le premier tracteur brésilien à quatre roues motrices, le modèle 118-4. Cet imposant tracteur est à l'origine de la position actuelle de leader sur le marché brésilien pour les tracteurs de fortes puissances. En 1983, le 138-4, premier modèle brésilien à quatre roues motrices turbocompressé a été présenté.

En 1992, Valtra do Brasil a commencé à utiliser parallèlement les moteurs Sisu de la société NWM et son propre assemblage de moteurs, qui a débuté deux ans plus tard. L'agriculture brésilienne s'est ensuite effondrée avec la régression économique au milieu des années 90. Valmet do Brasil a surmonté la crise avec les mêmes moyens utilisés qu'en Europe, en introduisant en 1996 le tracteur construit « à la carte » "O Trator Combinado" avec notamment sa gamme de couleurs.

À partir de 2000, les modèles ont été regroupés dans les séries BL (tracteurs légers), BM (tracteurs semi-lourds) et BH (tracteurs lourds). Le boom des tracteurs au milieu des années 2000 a renforcé la position de Valtra do Brasil. Valtra est la marque la plus populaire dans l'industrie de la canne à sucre qui connaît une croissance considérable. Les moissonneuses-batteuses Valtra, construites en collaboration avec la société mère AGCO dans l'usine de Santa Rosa, ont été présentées en 2007. À la fin de la décennie, l'agriculture a connu à nouveau une période de régression mais la situation s'est améliorée lors des derniers mois.



Le 50ème anniversaire de Valtra do Brasil a été célébré en janvier dernier à Mogi das Cruzes.

■ Tommi Pitenius

Le nouveau robot agricole détruit les adventices dans le champ de maïs

Le tracteur équipé du guidage automatique et du système de gestion des manœuvres en bout de champ est capable de travailler de façon quasi autonome. Pour des raisons notamment de sécurité et de législation, il semble cependant probable que les robots agricoles automatiques du futur seront des machines plus petites. Ces petits robots ne labourent pas, ne sèment pas ni ne récoltent, mais ils détruisent par exemple la mauvaise herbe une à une, tirent les tuyaux d'arrosage, font des corrections de semis ainsi que d'autres travaux que les machines agricoles actuelles ne peuvent pas réaliser.

« L'été dernier en Hollande, le robot agricole EasyWheels s'est classé deuxième au concours international des robots agricoles, au cours duquel les machines devaient s'orienter et se déplacer de façon autonome sur un champ de maïs. Le champ était parsemé de balles de golf vertes représentant la mauvaise herbe. Les robots agricoles devaient trouver les balles puis y pulvériser du désherbant » nous explique **Timo Oksanen**, chercheur à la tête de l'équipe du département de technologie des systèmes et de l'automation à l'École Supérieure de Technologie.

Le robot agricole EasyWheels est un projet commun à la Faculté d'Études Agricoles et Forestières de l'Université d'Helsinki et à l'École Supérieure de Technologie. Les universités organisent chaque année un cours portant sur un projet commun auquel participent à la fois des étudiants en agriculture et en technologie. Dans certains concours, les robots qui circulent sont les mêmes d'une année sur l'autre, mais les équipes finlandaises ont construit chaque année une machine différente dans un but pédagogique.

« Durant le concours, des points supplémentaires sont attribués au robot le moins

cher. Les pièces d'EasyWheels reviennent ainsi à moins de 2 000 euros » poursuit Oksanen.

EasyWheels se déplace sur quatre roues et il est équipé d'une vision artificielle matérialisée par une caméra, d'un appareil de mesure de distances à infrarouge et d'appareils ultrasons aux extrémités qui rappellent les radars de recul des voitures. Le robot interprète toutes les informations grâce à la fusion des données sensorielles. En observant son environnement sous des aspects différents, le robot réussit mieux, qu'un robot équipé d'un seul capteur, à se déplacer entre les rangs de maïs et à trouver les balles de golf même partiellement recouvertes.

« Le fait de pouvoir travailler aussi bien dans les deux directions constitue la particularité d'EasyWheels. Le sens de marche change comme sur le tracteur TwinTrac. Le robot



Robot agricole EasyWheel

- Projet commun de l'Université d'Helsinki et de l'École Supérieure de Technologie
- Deuxième prix au concours international de robotique agricole en Hollande
- Capable de s'orienter de façon autonome dans le champ et d'identifier les cibles à traiter
- Valtra était le principal sponsor du projet

tourne seulement sa caméra qui fait fonction d'oeil dans le sens de la marche. De plus, le robot est construit sous forme de modules et l'essieu avant et arrière ou le moteur peuvent être remplacés en quelques minutes » affirme Oksanen.

■ **Tommi Pitenius**

Le robot agricole EasyWheels parrainé par Valtra a remporté le deuxième prix au concours international.





Le T202 Versu dans sa livrée « noir metal » est ici attelé au pulvérisateur Evrard Meteor.

Les **Versu** démontrent tout leur potentiel en Côte D'Or

Bienvenue en Côte d'Or, département situé dans l'est de la France et reconnu pour la production de moutarde de qualité. C'est justement le GAEC Cattet, situé sur la commune d'Arçon (Bellevue) qui a reçu l'équipe de Valtra Team pour parler des nouveaux Versu qui travaillent depuis l'été dernier sur la ferme.

Eric et Alain Cattet sont deux frères installés sur l'exploitation respectivement depuis 1985 et 1992. Ils travaillent sur une surface de 278 Ha dont 75 hectares « à façon » depuis 1998. Les terres de la ferme sont de type argileux et l'assolement est blé, orge, colza et bien entendu moutarde.

Le parc matériel de la ferme est à l'image des surfaces à cultiver avec un T202 Versu, un T162e Versu, qui a remplacé un T151 Advance, un John Deere 8130 et une batteuse Axiale de marque Case IH. Les outils de préparation du sol sont composés d'un vibroculteur de 6 m, de 2 déchaumeurs, d'une charrue 6 corps portée, d'une herse rotative, d'un pulvérisateur et d'un semoir 6 mètres repliable.

Fin 2008, un premier Valtra T151 est venu sur l'exploitation afin d'apporter plus de productivité et permettre de travailler confortablement dans des « fenêtres temps » restreintes. Le T151 Advance, qui a donné toute satisfaction, a été remplacé par les nouveaux modèles Versu en 2009



Alain et Eric Cattet.

La concession **Walter** en quelques chiffres



**Noël et Raphaël Walter,
2 générations de concessionnaires.**

Créée en 1937 par le grand-père de Raphaël Walter, qui représente aujourd'hui la troisième génération, la Sarl Walter travaille sur un secteur de grandes cultures avec une partie du secteur en zone polyculture élevage. Basée à Rouvres en Plaine, elle emploie 10 salariés dont 4 mécaniciens.

Installée dans de nouveaux locaux depuis 2007, elle distribue la marque Valtra depuis 1999 sur le nord-est du département avec comme spécialité l'irrigation. Avec un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros en 2009 et 12 tracteurs en moyenne annuelle, la concession est résolument orientée vers la satisfaction client avec un niveau de service élevé. Avec l'aide de 2 agents, la proximité est assurée pour un parc de 120 tracteurs environ.

dès leur introduction sur le marché français.

Les 2 Valtra sont utilisés pour tous les travaux à l'exception du labour qui est réservé au tracteur de tête. La mise en route du T202 V a été faite en juillet 2009 et celui-ci comptabilise déjà 340 heures. Le T162e V totalise quant à lui 139 heures alors qu'il n'est en service que depuis octobre dernier. Particularité du T162e, son système EcoPower qui permet au conducteur de choisir en cabine entre un mode de conduite Eco (on privilégie le couple) et Power (on privilégie la puissance). Ce système est gage de consommation de carburant en baisse.

La satisfaction des deux frères pour les 2 Valtra est excellente, avec en particulier un bon point pour le confort comme le souligne Alain « Au niveau confort, ils sont très bien ! Ils sont peu bruyant ce qui est reposant pour le conducteur ». Les deux Valtra sont en effet équipés d'équipements de suspension de pont avant et de cabine suspendue pneumatique. Le confort sur route

est important puisque les 75 Ha « à façon » sont situés sur une exploitation à 10 km environ de la ferme. Sur le T162e Versu, Eric et Alain ont opté pour un siège chauffant avec suspension « basses fréquences ». L'accoudoir Valtra, qui regroupe toutes les principales fonctions dont la transmission, est un vrai plus selon Eric : « L'accoudoir tombe sous la main. Il est réglable en hauteur et latéralement. » Le moteur Sisu est aussi une bonne surprise car il apporte du couple même à bas régimes selon Alain : « Nos valtra sont coupleux. On peut descendre dans les tours ; ils ne s'effondrent pas ».

Auparavant clients d'une autre marque de tracteurs, les frères Cattet ne regrettent pas leurs achats. Avant de franchir le pas, ils ont pris des références dans le secteur afin de s'assurer de la fiabilité, comme le souligne Alain « Dans le secteur, l'O.N.F. possède un Valtra et ils en sont très satisfaits. Il ne tombe jamais en panne ! ». Autre élément déterminant dans le choix des Valtra : la concession Walter. Basée à Rou-

vres en Plaine à quelques kilomètres de la ferme, la société Walter bénéficie d'une excellente image de service, de proximité et de relation client. « Chez Walter, on n'est pas des numéros. La relation avec la concession est vraiment très bonne » souligne Alain Cattet.

Si demain les deux frères troquaient leur exploitation contre les bureaux du centre de recherche et développement Valtra ; les projets de tracteurs seraient les suivants :

- un tracteur au gabarit comparable à la série T mais avec un moteur 4 cylindres
- un tracteur 6 cylindres basé sur une évolution du Série T avec une cabine dont la console latérale serait orientée vers une conduite exclusivement en poste fixe et avec une visibilité plus grande sur les ailes « arrière » pour les outils traînés. De plus, l'accouplement/désaccouplement des sorties hydraulique serait assisté.

■ Sylvain Mislanghe

33 000 heures de travaux à ce jour

Un Valmet 6400 au travail dans une usine de bois contreplaqués



Le Valmet 6400 mis en service en 1997 a déjà travaillé plus de 33 000 heures dans l'usine de contreplaqués Balti Spoon de Kuusalu en Estonie. Ce jour-là, le thermomètre affichait - 20 degrés et le tracteur transportait comme à son habitude des troncs de l'entrepôt jusqu'à la ligne de production. Les plaques latérales du capot, ternies plus rapidement par le soleil que les autocollants de la cabine, sont toujours d'origine.

Indrek Saar, directeur de la production de l'usine de contreplaqués Balti Spoon à Kuusalu en Estonie est tellement habitué à voir travailler le Valmet 6400 dans la cour qu'il n'y prête même plus attention.

« Il a toujours travaillé là, aussi longtemps que je me souviens. Le tracteur transporte des troncs d'arbres entre 8 à 16 heures par jour de l'entrepôt jusqu'aux lignes de production » nous dit Indrek Saar.

L'usine de contreplaqués Balti Spoon, qui appartient à la société Möhring Group, est une grosse unité de production. Elle emploie 450 personnes et une énorme quantité de bois circule tous les jours. Les poids-lourds en provenance de toutes les régions de l'Europe de l'Est déchargent des troncs à l'entrepôt à partir duquel le Valmet 6400 les trie et les transporte au début des lignes de production. Il s'agit là d'une phase de travail critique du point de vue de toute l'activité du site industriel. En plus du tracteur, de nombreuses pelles-chargeuses travaillent dans la cour.

« Des problèmes ? Il n'y en a eu aucun pour autant que je m'en souviens » s'étonne Saar.

La société Taure AS, importateur Valtra et distributeur en Estonie, a vendu et assure l'entretien du tracteur. Le carnet d'entretien tenu par Taure confirme l'impression de Saar : le personnel d'entretien est venu assurer l'entretien précisément toutes les 250 heures. Le moteur ou la transmission n'ont pas été ouverts une seule fois. Plusieurs milliers d'heures se sont

écoulées sans rien de particulier si ce n'est l'entretien périodique habituel. Les rares indications que contient le carnet sont les remplacements courants de la courroie de l'alternateur, les réparations sur la pompe à eau et autres. Les interventions les plus sérieuses ont été le remplacement du turbo au bout de 18,500 heures ainsi que les réparations de l'essieu avant aux 22,000 et 31,000 heures.

Le tracteur est flexible et rapide

Le tracteur convient très bien pour les travaux industriels difficiles et intensifs. Il est rapide, économique et polyvalent par rapport aux machines spécialisées. Le Valmet 6400 est équipé d'une remorque forestière Kronos avec sur la barre de remorquage, un chargeur de série 4000 et des pieds de stabilisation.

« Lorsque nous avons acheté le tracteur en 1997, nous avons également envisagé d'autres machines. Le tracteur s'est révélé être le meilleur choix pour ce travail. Nous allons le conduire aussi longtemps qu'on pourra compter sur lui. Le jour où il faudra le remplacer, on en choisira un autre » affirme Saar.

Le 6400 a toujours été le tracteur préféré des conducteurs. À la fin des années 90, le nouveau Valmet était un luxe pour les conducteurs habitués aux tracteurs des pays de l'Est. En 2010, le tracteur même âgé reste le préféré des conducteurs pour sa fiabilité et sa facilité d'utilisation. Le tracteur est en principe utilisé par un seul conducteur mais beaucoup



En 1997, Jaan Bender reçoit le nouveau tracteur. À cette époque, le Valmet 6400 était un tracteur de luxe pour les conducteurs habitués aux machines des pays de l'Est. Aujourd'hui encore, il continue à être apprécié pour sa fiabilité et sa facilité d'utilisation.

d'autres personnes le conduisent en fonction du travail d'équipe.

Le jour de notre reportage, il fait - 20 degrés et le vent souffle fort. Le tracteur a passé la nuit dehors avec bien sûr le chauffage du moteur. Le matin, comme d'habitude, le tracteur charge sur sa remorque de lourds troncs de bouleaux de trois mètres à partir des piles de l'entrepôt. Il les transporte contre le mur de l'usine dans des cages métalliques qui seront soulevées vers le processus de fabrication.

■ Tommi Pitenius

Du placage pour l'ameublement vers toute l'Europe



Balti Spoon fabrique essentiellement des feuilles de placage en bois pour les fabricants de meubles. Les feuilles de placage sont utilisées comme matériau de surface pour les placards, les étagères et les tables, ainsi que pour les sols ou les plateaux de tennis de table. Les placages de Balti Spoon sont exportés chez les fabricants de meubles de toute l'Europe, notamment en Allemagne, en Italie et en Scandinavie.

« L'épaisseur des feuilles de placage varie de 0,5 à 2,0 millimètres. La dimension des plaques dépend des besoins du client. Le pla-

cage est fait soit en déroulant soit en tranchant. Avant de le dérouler ou de le trancher, les bois passent à l'étuvage pour qu'ils ne s'effritent pas. Les essences de bois sont principalement le bouleau, le hêtre, le chêne et le frêne » nous explique Saar.

Balti Spoon appartient à la société Möhring Group. La société possède également une usine au Canada.

« L'usine de Kuusalu a commencé son activité au début des années 90 lorsque le fondateur de Möhring Group, l'allemand Karl Heinz Möhring aujourd'hui décédé, cherchait un site pour une nouvelle usine dans les pays Baltes.

Le directeur de la production Indrek Saar affirme que le Valmet 6400 a travaillé de manière très fiable tous les jours pendant plus de dix ans.

■ Tommi Pitenius

Les Valtra prennent soin de nos routes !

Vous avez sans doute déjà croisé un Valtra le long de la route que vous empruntez régulièrement. En effet, Valtra est présent en France sur le marché des tracteurs « collectivités – municipalités » depuis plusieurs années avec les Série 6000 et les nouvelles Série N. Vous allez découvrir à travers le témoignage de M. Lamperiere quelles sont les utilisations possibles pour un Valtra « collectivités – municipalités ».

L'histoire de Monsieur Jean-Yves Lamperiere – 51 ans – est étonnante. Avant de créer son entreprise de travaux agricoles dans l'Orne, il a successivement travaillé comme routier pour du transport de paille, conducteur d'ensileuse et représentant en grandes surfaces pour les produits laitier ultrafrais de Mamie Nova et Elle & Vire. Toutes ces expériences alliées à sa formation initiale de CAP mécanicien agricole et à sa passion pour le monde agricole l'ont incité à se lancer dans le monde des Entrepreneurs.

L'eta Lamperiere a été fondée en 1985 avec un premier tracteur. Aujourd'hui la flotte est composée de 7 tracteurs Valtra, d'épareuses Bomford, Norem, Rousseau, Ferri, de lamiers Kirogn et d'une toute nouvelle faucheuse pour les glissières de sécurité. Par ailleurs l'entreprise a acquis il y a 2 ans un tracteur spécialisé pour les talus de marque Mounty. Avec 4 salariés à plein temps et jusqu'à 12 salariés en haute saison, L'eta Lamperiere se développe sereinement. Son champ d'activité se situe sur l'axe Alençon – Rouen avec un rayon d'action de 50 km autour de cet axe.

Pour Jean-Yves Lamperiere, les métiers qu'il a exercés par le passé lui servent aujourd'hui : « C'est l'expérience qui nous sert pour vendre



Le 6350 et le N121 en plein travail à l'épareuse.

nos services. J'ai notamment participé à une formation vendeur chez Elle & Vire il y a quelques années et elle me sert bien aujourd'hui. Maintenant, je fais 2 métiers dans la même journée avec la conduite des chantiers et la vente de nos services auprès des clients. »

La clientèle de L'eta est variée tout comme les chantiers proposés : SNCF pour l'entretien des accotements de voies, le Conseil Général de l'Orne pour les routes du département 61, ALIS pour l'autoroute A28, les communautés de communes et les particuliers. Dans l'Orne, le paysage est souvent sculpté par les haies, composante importante, et qui nécessitent un élagage régulier avec du matériel adapté.

Les tendances de marché pour L'eta sont doubles – de plus en plus de particuliers font appel à la société et les lots proposés par le Conseil Général ou les Communautés de Communes sont de plus en plus gros. Cela permet toutefois à L'eta Lamperiere de se développer et surtout de travailler toute l'année, même quand on pourrait imaginer que les conditions climatiques ne le permettent pas ! Dans ces situations, c'est la qualité du parc matériel alliée à l'expérience de salariés qui font la différence.

Les projets pour les mois à venir, Jean-Yves les a déjà identifiés avec l'acquisition d'une déchiqueteuse à copeaux de bois et la commercialisation de ces copeaux de bois pour les chaudières bioénergies. « Je ne manque pas d'idées pour développer l'entreprise » ajoute-t-il. L'avenir, c'est aussi la relève pour son entreprise et là aussi, Jean-Yves Lamperiere a déjà des projets « je pense déjà à intégrer les salariés pour la transmission de mon entreprise. »

Pour Jean-Yves Lamperiere, la fidélité aux produits Valtra s'explique tout naturellement « Je

suis 100 % satisfaits des différents tracteurs Valtra que j'ai conduits. Par contre, j'ai quelques idées d'évolutions à faire sur les tracteurs, en particulier sur ceux équipés de cabine municipalités, et je compte en parler avec ma concession la MAM et Eloi Blot, l'inspecteur commercial du secteur. La MAM, avec Monsieur et Madame Duval, c'est des amis ! ». Il renchérit « Mon Valtra, il fait partie de la famille. On y est habitué. Il est simple ; pas de soucis. » Depuis la création de l'entreprise, ce n'est pas moins de 19 Valtra qui ont travaillé sur les routes de l'Orne. La flotte est aujourd'hui composée de : **N121 HiTech** avec cabine Municipalité et forestière

T121 HiTech avec cabine Forestière
6350 HiTech avec cabine Municipalité et forestière

6350 HiTech avec chargeur
6550 HiTech avec cabine Municipalité
6550 HiTech avec cabine Municipalité
6750 HiTech avec cabine Municipalité
Monty Reform 100

Focus sur la concession Matériels Agricoles du Merlerault

La concession a été fondée par M. & Mme Duval en 1980. Située à Le Merlerault dans l'Orne depuis ses débuts, elle commercialise les tracteurs Valtra depuis 1987. Son activité rayonne sur la moitié Est du département 61. L'effectif est composé de 10 personnes dont 5 mécaniciens. La clientèle du secteur est orientée vers la polyculture élevage, typique du bassin de l'Orne avec comme race laitière la Normande.

■ Sylvain Mislange et Mathieu Lemarié



De gauche à droite Stéphane Lecomte, Pierre Simon, Antoine Dumas et Jean-Yves Lamperiere.

Volvo BM Valmet 305 et 405



Le Volvo BM Valmet 305-4/405-4 excellait en tracteur polyvalent. Il pesait en fonction de ses pneumatiques de 3200 à 3300 kg. Les vitesses, entièrement synchronisées, étaient au nombre de 8Avt+4Arr mais avec la vitesse rampante également disponible, le nombre de vitesses s'élevait à 12Avt+8Arr.

Lorsque la société de distribution Scantrac (commune à Volvo BM et Valmet) a commencé à vendre les tracteurs des deux entreprises à l'extérieur de la Finlande au début des années 80, le tracteur à quatre roues motrices Valmet 604-4 (successeur des tracteurs Valmet 502 et 602 légers) a rencontré un très grand succès. La boîte de vitesses 6Avt+2Arr, qui était dépassée, constituait cependant un point faible.

L'usine Valmet de Tourula à Jyväskylä a commencé à développer une nouvelle boîte de vitesses 8Avt+4Arr moderne lorsque les modèles 505-905 de la série 05 ont été prêts pour la fabrication. La boîte de vitesses était excellente. Toutes ses vitesses étaient synchronisées et les pignons à coupe hélicoïdale assuraient à la fois une grande résistance et un fonctionnement silencieux. En plus, la boîte de vitesses possédait un graissage sous pression.

Les pignons de la boîte de vitesses des plus grands modèles étaient fabriqués par Volvo BM et comme ce dernier avait stratégiquement renoncé à la fabrication des pièces de tracteurs, Valmet a dû réfléchir à une autre solution. Celle-ci a été trouvée dans la filiale au Brésil Valmet do Brasil. À cette époque, l'état brésilien subventionnait les entreprises exportatrices et la nouvelle boîte de vitesses a bénéficié de cette opportunité. Les meilleurs fournisseurs de pièces du pays comme ZF ont

été sollicités pour la préparation de la production. La boîte de vitesses, testée en Finlande, a donné pleinement satisfaction mais il a fallu cependant vaincre une petite idée préconçue, celle de la qualité brésilienne. Ce soupçon s'est révélé tout à fait infondé et la qualité des boîtes de vitesses a dépassé toutes les attentes.

L'usine de moteurs de Linnavuori a modernisé le moteur Valmet 310B 2,7 litres en créant le modèle TD 27 turbocompressé. Deux classes de puissance ont été obtenues, l'une de 53 chevaux pour le modèle 305 et l'autre de 61 chevaux pour le modèle 405. Le châssis central, faisant fonction de réservoir de carburant, a été construit en acier. Sa forme identique à celle des grands modèles, permettait notamment de protéger l'arbre à cardan des quatre roues motrices. Le tracteur équipé d'un essieu moteur ZF a permis d'obtenir un excellent angle de pivotement de 50 degrés. Le tracteur était devenu vraiment maniable.

La cabine reposait essentiellement sur la technique du modèle précédent – le 604 – bien qu'une cabine tout à fait nouvelle, aux formes arrondies avec des portières à vitre sans cadre ait été développée. Les services commerciaux ont jugé cette "cabine hélicoptère" trop avant-gardiste ce qui était – avec le recul – une erreur. Le circuit hydrau-

lique provenait en grande partie des modèles précédents.

La présentation des modèles s'est déroulée à Suolahti en juin 1985. L'accueil a été excellent. Les produits ont été présentés sous la marque Volvo BM Valmet car Volvo BM fournissait notamment les pièces de l'essieu arrière même pour cette gamme. En fait, les modèles 305 et 405 étaient les derniers modèles mentionnant les deux marques. L'année suivante, tous les modèles sont devenus « Valmet ».

Ces modèles conservent une excellente réputation et une côte encore élevée. Les vendeurs de tracteurs affirment que ce tracteur trouve immédiatement un acheteur lorsqu'il est repris.

■ Hannu Niskanen



AGCO Distribution SAS – VALTRA
41, Avenue Blaise Pascal – ZA n°2
CS 80412 - 60004 Beauvais Cedex
Tél : 03 44 13 45 79
Fax : 03 44 13 45 16
www.valtra.fr



Vivement l'été!



Pour en savoir plus, contactez votre concessionnaire le plus proche ou rendez-vous sur www.valtra.fr