

VALTRA TEAM

VALTRA

+ **Le machinisme
dans les veines**

page 10

+ **Le reconditionnement
Une bonne alternative
à la pièce neuve**

page 12

+ **Valtra France
fête ses 25 ans !**

page 20



Auto-Guide et Valtra Connect

DES OUTILS DE PRÉCISION POUR UN TRAVAIL INTENSIF

page 06

ÉDITORIAL



Chers lecteurs,

L'année 2018 touche à sa fin, une année riche en événements et en évolutions technologiques pour Valtra : Valtra Connect, nouveau système de télé-métrie, lancé en Avril, permet aux utilisateurs de contrôler leur tracteur à distance, de les géolocaliser, mais aussi de vérifier l'autonomie en carburant. De plus, des notifications sont envoyées pour anticiper les entretiens et alerter le concessionnaire d'une anomalie sur la machine. « Dépanner avant la panne », le maître mot de cette nouvelle évolution technologique Valtra.

Vous avez été nombreux sur nos événements Smart Tour : 22 étapes sur toute la France, un réel succès pour la marque une fois de plus. Des salons avec des démonstrations de machines, des surprises « Unlimited », telles que le lancement du partenariat avec la marque RedBull, notamment sur un événement sportif particulier, le RedBull Crashed Ice, une course de patinage de descente où Valtra était le partenaire officiel. À l'effigie de cette compétition, un impressionnant tracteur provenant du Studio Unlimited, à chenilles, présent sur nos différents salons de rentrée. La 4ème génération au complet dans le Studio Unlimited, grâce à l'introduction de la personnalisation sur la Série S. 2019 arrive à grand pas, prochain rendez-vous pour nos partenaires, le SIMA.

Je vous invite à lire les témoignages, reportages et nouveautés de cette nouvelle édition Valtra Team.

Nous vous remercions pour cette année 2018 et pour l'intérêt que vous portez à la marque.

Bonne lecture, à bientôt.

David Rein
DIRECTEUR COMMERCIAL / MARQUE

DANROOTS PRODUIT DES CAROTTES AVEC 25 VALTRA

06



10



12



14

DANS CE NUMÉRO :

- 03** Le temps, c'est de l'argent – TwinTrac
- 04** Un record mondial avec un tracteur autonome
- 05** Un athlète RedBull sur notre stand au salon INNOV-AGRI !
- 06** Auto-Guide et Valtra Connect en travail intensif
- 10** Le machinisme dans les veines !
- 12** AGCO Reman – Le reconditionnement rapide et économique
- 14** L'entretien anticipé est l'intérêt de tous
- 15** La passion avant tout !
- 16** Un tracteur toutes les 12 minutes
- 19** Oldtimer : Les racines de Valtra
- 20** Valtra France fête ses 25 ans !
- 22** Les réseaux sociaux de Valtra associent l'utile à l'agréable
- 23** Valtra Collection
- 24** La gamme Valtra

19





Meilleure visibilité sur l'outil.

L'outil est proche du conducteur sur le puissant relevage à l'arrière du tracteur.

Une méthode de travail reconnue, plus économique et plus rapide.

Disponible sur les tracteurs des séries N, T et S de 105 à 405 ch.

UNE ÉCONOMIE DE TEMPS ET D'ARGENT RECONNUE

Le poste de conduite inversé permet une économie de temps et d'argent. Selon une étude réalisée par TTS, l'institut finlandais sur la productivité, le gain de temps pour le fauchage s'élève à 12 % et l'économie en carburant atteint les 11 %, par rapport au poste de conduite classique. De plus, la qualité du travail est meilleure grâce à une excellente visibilité qui évite au conducteur de regarder par-dessus son épaule pendant le travail.

Valtra est le seul constructeur de tracteurs à proposer le poste de conduite inversé TwinTrac en option montée d'usine. Pour les travaux forestiers

et le broyage de plaquettes notamment, il est intéressant d'associer le toit vitré Skyview à TwinTrac. Le poste inversé TwinTrac est équipé d'un volant et de pédales à l'arrière de la cabine, les autres commandes pivotent avec le siège et l'accoudoir.

TwinTrac est un excellent outil pour les travaux forestiers, la fabrication de copeaux, le fauchage, le déneigement, l'entretien des voiries ainsi que pour la culture de fruits et légumes et notamment de l'olive. •

www.valtra.fr

NEWS



L'autoguidage sur les tracteurs est déjà couramment utilisé, mais pour le record établi par Nokian Tyres et Valtra, le tracteur n'avait pas du tout de conducteur.

Le tracteur intelligent Valtra sans conducteur déneige à 73 km/h

En mars dernier, le constructeur de pneumatiques Nokian Tyres et Valtra ont décroché le record du monde de déneigement sur un tracteur sans conducteur. Le modèle Valtra T254 Versu était équipé de pneumatiques Hakkapeliitta TRI de Nokian. Le T254 Versu a déneigé à 73,171 km/h sur un circuit fermé dans le sud de la Finlande.

Ce record de vitesse a permis d'obtenir de précieuses informations pour les travaux de recherches sur les technologies de pilotage automatique du futur. Le dépassement de la vitesse normale sur une surface glissante avec un tracteur équipé d'un outil à l'avant, a constitué un véritable défi à la fois pour le tracteur

et ses pneumatiques. La bande de roulement en pavés des pneumatiques Hakkapeliitta TRI de Nokian a été conçue spécialement pour améliorer la stabilité sur les surfaces verglacées et enneigées.

Cette performance constitue le deuxième record du monde établi dans des conditions extrêmes par Valtra et Nokian Tyres. En 2015, les deux constructeurs finlandais avaient réuni leurs efforts avec le légendaire pilote de rallye **Juha Kankkunen** pour atteindre le record de vitesse du tracteur à 130,165 km/h. Le tracteur était un modèle Valtra T234 Versu équipé de pneumatiques Hakkapeliitta TRI de Nokian. •

RENOUVELEZ VOTRE ABONNEMENT À LA NEWSLETTER VALTRA

Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) entré en vigueur en Europe en mai 2018, régit la protection des données personnelles sur Internet.

Dans de nombreux pays, Valtra, ses importateurs et distributeurs proposent des newsletters par courriel ou par la poste avec d'autres services. Désormais, avec le règlement RGPD, l'expéditeur doit avoir l'autorisation du destinataire pour lui envoyer des newsletters. En application du règlement RGPD, l'envoi de newsletter doit être annulé sans une autorisation expresse de la part du destinataire.

Si vous ne recevez plus de newsletter ou de magazines depuis le mois de mai, il vous suffit de contacter Valtra et votre nom sera ajouté à la liste des destinataires.

AGCO POWER CÉLÈBRE SES 75 ANS ET SON MILLIONIÈME MOTEUR

Le constructeur de moteurs AGCO Power a fêté ses 75 ans à la fin de l'hiver. Le millionième moteur AGCO Power a été présenté à cette occasion.

AGCO Power possède les usines de Linnavuori en Finlande, de Mogi das Cruz au Brésil, de Changzhou en Chine et de General Rodriguez en Argentine. Les usines construisent des moteurs de 3, 4, 6, 7 et 12 cylindres.

Les Valtra sont toujours équipés de moteurs AGCO Power. 89 % des moteurs sont destinés à la production d'AGCO, pour les tracteurs et les moissonneuses Valtra, Massey Ferguson, Fendt et Challenger.

Internet : valtra.fr

VALTRA TEAM

Rédacteur en chef Pamela Engels, Valtra Inc., pamela.engels@agcocorp.com

Édition Tommi Pitenius, Medita Communication Oy, tommi.pitenius@medita.fi

Comité de rédaction Marc de Haan, Mechan Groep, m.de.haan@mechangoep.nl // Izabela Zielinska, AGCO Sp. z o.o., izabela.zielinska@agcocorp.com //

Alessandra Dalla Via, AGCO Italia SpA, alessandra.dallaVia@agcocorp.com // Siegfried Aigner, AGCO Austria GmbH, siegfried.aigner@agcocorp.com //

Charlotte Morel, AGCO Distribution SAS, charlotte.morel@agcocorp.com // Christian Kessler, AGCO Deutschland GmbH, christian.kessler@agcocorp.com //

Andy Miller, AGCO Ltd, andy.miller@agcocorp.com // Tor Jon Garberg, Eikmaskin AS, torjon.garberg@agcocorp.com

Éditeur Valtra Oy Ab, Valmetinkatu 2, 44200 Suolahti

Lay-out Juha Puikkonen, INNOverkko **Imprimé par** Grano Oy, 2018 **Photographies** Archives Valtra, si aucune autre mention

Valtra is a worldwide brand of AGCO.

Un athlète RedBull sur notre stand au salon INNOV-AGRI !

Vous l'avez sûrement déjà vu sur nos réseaux sociaux, Valtra est partenaire de la marque RedBull Crashed Ice sur l'évènement à Jyväskylä ! Le Crashed Ice est une compétition de sport extrême qui s'est déroulée en Finlande en

2018, tout proche de l'usine Valtra. C'est une compétition de patinage de descente, chronométrée, avec 4 athlètes partant de plusieurs mètres de haut ! La marque RedBull est l'un des sponsors de l'évènement, et notre partenariat a donné naissance

au fabuleux tracteur RedBull Crashed Ice à chenilles, réalisé par le Studio Unlimited. Ce tracteur a permis de fabriquer la piste de glace naturelle sur laquelle les athlètes du Crashed Ice se sont lancés.

Le tracteur RedBull Crashed Ice a donc fait de nombreux admirateurs sur notre stand sur les salons INNOV-AGRI, SPACE et SOMMET DE L'ELEVAGE. Pour marquer l'évènement, nous avons demandé à l'athlète RedBull Crashed Ice, **Pacôme Schmitt** de venir sur notre stand. Pacôme est un athlète dans différentes catégories, mais surtout athlète dans la catégorie de sport de descente. Le principe de ce sport ? Chercher de la vitesse, être le premier et surtout de garder son équilibre sur les patins sur cette piste vertigineuse !

Valtra poursuit son partenariat avec Red Bull en Finlande, notamment avec l'arrivée d'un ambassadeur de taille : **Roope Tonteri**, athlète RedBull, trois fois champion du monde de snowboard et heureux processeur d'un Valtra A4. •



Tracteur RedBull Crashed.

La Série S Valtra est maintenant disponible au Studio Unlimited !

Un pas de plus vers la personnalisation, c'est ce que nous venons de faire en vous proposant notre Série S au Studio Unlimited. Un tracteur attendu des utilisateurs depuis sa présentation au SIMA 2017 avec sa couleur blanche ! Désormais, Valtra est en mesure de vous proposer la Série S avec plusieurs couleurs : le blanc, le gris et le rouge ! Vous avez également la possibilité d'avoir, grâce au Studio Unlimited, un pack audio avec un caisson de basse, ainsi qu'un package intérieur qui caractérise les Séries Unlimited avec le rond dans le volant et la housse de siège.

Il nous est donc maintenant possible de proposer toutes nos séries A, N, T et S au Studio Unlimited. Il s'agit d'une réelle demande sur le marché français : de plus en plus de clients et de prospects s'intéressent à des options techniques et esthétiques. •



Le tracteur série S Unlimited, en blanc sur cette photo.

« Valtra Connect est un excellent outil pour surveiller nos tracteurs à distance. »



DanRoots produit des carottes avec ses 25 tracteurs Valtra

AUTO-GUIDE ET VALTRA CONNECT EN TRAVAIL INTENSIF

DanRoots produit des carottes sur sa ferme de 2900 hectares située sur la péninsule du Jutland au Danemark, et utilise pas moins de 25 tracteurs Valtra. Le système de surveillance à distance Valtra Connect s'est révélé un excellent outil pour gérer une grande quantité de tracteurs. De son côté, l'autoguidage "Auto-Guide" est indispensable pour conduire précisément sur les mêmes lignes entre les rangées de carottes, à chaque étape du travail.

TEXTE TOMMI PITENIUS IMAGE ARCHIVES VALTRA



Auto-Guide représente une partie essentielle du concept d'exploitation de DanRoots. Les tracteurs et les récolteuses travaillent précisément sur les mêmes lignes.

Peter Vestergaard est responsable des travaux agricoles de la société DanRoots. Il est l'un des propriétaires, avec son père **Klaus Vestergaard**, de la ferme créée en 1955.

La ferme de 2900 hectares s'étend dans un rayon d'environ cent kilomètres. Les deux tiers des champs sont en culture biologique et cette part devrait augmenter dans le futur. La carotte constitue la production principale de la ferme et la carotte biologique nécessite une rotation de 5 ans. Pendant cette période, les haricots, le seigle, l'orge, l'avoine de printemps et à nouveau le seigle sont successivement cultivés. Le panais, la betterave rouge, le persil à grosse racine et le topinambour sont également cultivés en plus de la carotte. Les racines sont lavées, calibrées en 7 catégories et conditionnées sur place. Les produits sont vendus par l'intermédiaire d'une organisation de producteurs à de grandes chaînes de magasins au Danemark et en Allemagne.

« Nous effectuons nous-mêmes presque tous les travaux des champs cultivés en légumes-racines, à l'exception de l'épierreage avant le semis. Pour les céréales, les sous-traitants font l'essentiel des travaux sauf ceux réalisés avec le cultivateur » affirme Peter Vestergaard.

DanRoots peut récolter des carottes fraîches environ 10 mois par an à condition de couvrir le champ d'une épaisse couche de paille tard en automne. 35 000 bottes de paille sont utilisées chaque année. La préparation du semis commence déjà en février-mars. Le semis est effectué par auto-guidage qui crée simultanément 3 planches sur lesquelles sont semées 4 rangées de carottes. Chaque planche devrait produire 100 carottes par mètre.

Des outils de précision pour une agriculture de précision

Le coût d'un champ pour la production de carottes est 10 fois plus élevé que celui d'un champ de céréales. Chaque hectare, are et même mètre carré est donc important.

« Auto-Guide représente une partie essentielle de notre concept d'exploitation. Nous utilisons des récolteuses complexes qui fonctionnent en guidage automatique sur les mêmes lignes que celles des tracteurs. Auto-Guide permet aux conducteurs de se concentrer sur le travail avec l'outil ➔



« La saison dernière, nos tracteurs ont cumulé 27 000 heures de travail, la consommation en carburant est donc un aspect très important pour nous » affirme Peter Vestergaard.



Les tracteurs Valtra de la société DanRoots

- 1 x S374
- 10 x T214 Direct
- 2 x T203 Direct
- 2 x T193 HiTech
- 2 x N174 Direct
- 2 x T190
- 1 x T131
- 2 x 8950
- 1 x 8050
- 1 x 405
- 1 x 305



plutôt que sur la conduite du tracteur. En planifiant précisément nos lignes, le champ et les autres ressources sont utilisés le plus efficacement possible » poursuit Peter Vestergaard.

Lorsque 25 tracteurs travaillent sur 2900 hectares dans un rayon de 100 kilomètres, la surveillance à distance Valtra Connect est nécessaire.

« Nous avons testé Valtra Connect la saison dernière et nous en sommes très satisfaits. C'est un excellent outil pour suivre à distance les tracteurs. La planification des travaux est beaucoup plus facile lorsque toutes les données des tracteurs sont visibles à partir de Valtra Connect. La saison dernière, les tracteurs ont cumulé 27 000

heures de travail : la consommation de carburant est donc un facteur très important pour nous. Nous espérons utiliser Valtra Connect pour optimiser la conduite et former nos conducteurs à réduire leur consommation de carburant, » affirme Vestergaard.

Vestergaard fait cependant remarquer qu'ils ne sont généralement pas les premiers à adopter de nouvelles technologies. La compétence des conducteurs est plus importante que l'automatisation. Lorsque la technologie et les conducteurs sont prêts, ils sont en mesure de tirer le meilleur parti des nouveaux systèmes.

« Parmi les nouvelles fonctionnalités, je m'intéresse particuliè-



rement à la modulation de doses pour l'épandage de chaux et de potassium, effectué actuellement par un sous-traitant. Comme nous sommes principalement une ferme biologique, les applications liées à la pulvérisation et aux engrais chimiques ne nous concernent pas vraiment » conclut Vestergaard. •

Le contrôle automatique des coupures de tronçons et la gestion des tâches disponibles sur les tracteurs SmartTouch

Le contrôle automatique des coupures de tronçons et la gestion des tâches sont disponibles depuis le mois de septembre sur les tracteurs équipés de l'accoudoir SmartTouch et du système d'autoguidage. La modulation automatique de doses sera également disponible au cours de l'année 2019.

Le contrôle automatique des coupures de tronçons permet de contrôler les buses du pulvérisateur pour ouvrir et fermer un tronçon à la fois. Cette caractéristique est particulièrement utile lorsqu'on conduit un large pulvérisateur en diagonale sur un champ partiellement pulvérisé. Dans ce cas, le contrôle des tronçons ferme les buses de façon à ce que tout le champ soit pulvérisé sans chevauchements.

La gestion des tâches établit la connexion entre la prévision agricole réalisée sur l'ordinateur de la ferme et le tracteur, et vice-versa. Les données transitent soit par Bluetooth soit par le réseau GPRS avec Task Doc Pro.

La gestion des tâches saisit les plans de culture effectués par la plupart des logiciels de gestion agricole. Elle peut également être utilisée pour les rapports destinés à l'UE car les travaux réalisés avec le tracteur sont automatiquement enregistrés dans le plan de culture.

La modulation de doses disponible en 2019

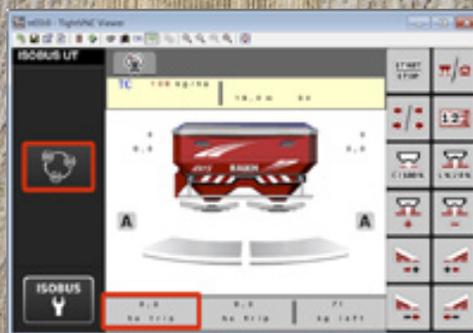
La modulation de doses sera disponible sur les tracteurs SmartTouch l'année prochaine. Elle permet l'épandage de fertilisants en fonction du volume recommandé sur un champ.

« Les nouvelles caractéristiques se complètent : le contrôle automatique des coupures de tronçons nécessite également la gestion des tâches. Les nouvelles versions de Software peuvent être téléchargées sur le tracteur à partir de notre portail web, » affirme **Johan Grotell**, spécialiste en technologie chez Valtra.

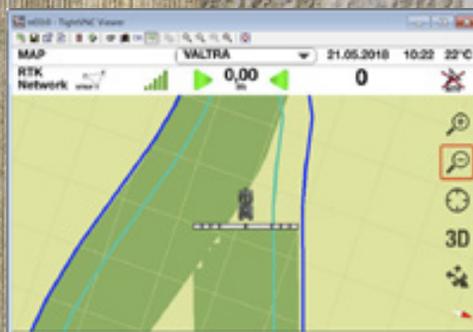
Le système d'autoguidage a rencontré un vif succès ces dernières années. Cette année, plus de la moitié des nouveaux tracteurs Valtra sont équipés à l'usine soit du guidage automatique soit de la prédisposition au système d'autoguidage. À titre de comparaison, en 2016, seulement 3 % des tracteurs étaient équipés du guidage automatique et quelques dizaines de tracteurs recevaient la prédisposition au guidage automatique. •



Gestion des tâches Task Doc.



Modulation de doses Variable Rate Control.



Contrôle des coupures de tronçons Section Control.

La famille Willemet, leurs salariés et Rémi Pocquet le commercial des Ets Mortier.



LE MACHINISME DANS LES

TEXTE MARGAUX LABOISSE IMAGE ARCHIVES VALTRA

Timothée Willemet, jeune entrepreneur de 29 ans, est installé à Sorbon dans les Ardennes. Dotée d'une empreinte agricole forte, la ferme familiale en est à sa 4ème génération. À la sortie de l'école, en 2013, Timothée, passionné de machines, crée une ETA pour diversifier l'activité familiale ; la ferme de 140 hectares n'ayant pas assez de place pour qu'il travaille avec son

père **Philippe**. Pour lancer son activité, Timothée achète un S263 en poste inversé ainsi qu'un épandeur, une grue et un andaineur pour ses premiers chantiers d'épandage et d'andainage. Travailleur et déterminé, il développe son activité d'épandage avec un deuxième épandeur de 20 tonnes. Vient alors 2014, année où il décide de s'équiper d'un N163 et d'un pulvérisateur pour débiter de nouveaux chantiers. En 2016, grâce

à la demande grandissante de ce secteur, Timothée se tourne vers des chantiers TP en acquérant une benne. 2017, le N163 est placé sur une chargeuse pour de nouveaux chantiers, cette fois-ci en betteraves. Il ne s'arrête plus !

Sa maman confie « Timothée, il n'a pas grandi, il continue de jouer mais la taille des jouets a changé. »

En avril 2018, dernier achat en date, un T234 Direct équipé du



Chargement du chantier d'épandage à la grue.



Épandage à l'aide du S263.

VEINES !

nouvel accoudoir SmartTouch, renforce la flotte. Le développement de l'activité permet cet investissement et optimise son activité pour l'épandage. Sur ce gabarit, Timothée recherchait une plus grande puissance en variation continue, pour aller plus vite et pour avoir une vitesse constante. Il épand le sulfapote autour de 40 km/h, le compost autour de 30 km/h et le fumier à 8 km/h. Ce tracteur est équipé autoguidage

Trimble Range Point RTX, soit une précision de 10–15 cm.

« L'autoguidage, c'est l'avenir. J'en suis tombé amoureux, » affirme Timothée.

Timothée est un acharné du travail, mais aussi du travail bien fait ; c'est pourquoi il s'est fait connaître dans son secteur en quelques années. Sérieux, méticuleux, et avec une conscience agronomique, il fait la différence sur le terrain. Il charge à la grue pour respecter les sols, il respecte les doses, toutes sortes de choses qui valorisent son activité dans le monde de l'entrepreneuriat.

« Je travaille chez les autres, comme si je travaillais chez moi ». Son travail est un plaisir, il aime passer du temps de jour comme de nuit dans les tracteurs.

Timothée est client Valtra depuis que le concessionnaire Ets Mortier

situé à Saulces Champenoises, à 20 km de la ferme, distribue la marque. Ils ont suivi leur évolution mutuelle. En 1996, Mortier s'installe dans la région et en 1997, le premier Valmet est sur l'exploitation familiale, un 8550 ! Timothée a choisi de faire perdurer cet attachement aux Ets Mortier. C'est un réel partenariat.

« Ca n'a pas prix ! » affirme-t-il.

Il recherche un véritable service après-vente, de la réactivité et une proximité. En février 2017, les Ets Mortier ont participé au voyage en Finlande pour remercier la fidélité de leurs clients et Timothée et son père Philippe ont fait partie de cette aventure. Ils ont pu découvrir le pays de Valtra, l'usine de fabrication des tracteurs Valtra à Suolahti ainsi que la culture finlandaise. •



Des moteurs et des transmissions reconditionnés

UN RECONDITIONNEMENT REVIENT SEULEMENT À 60 OU 70 % DU PRIX DE LA PIÈCE NEUVE

Le reconditionnement des moteurs et des transmissions Valtra connaît un vif succès. L'été dernier, le reconditionnement des transmissions a été transféré dans de plus vastes locaux. Cinq monteurs travaillent sur le nouveau site de Reman, et ils reconditionnent plus de 800 boîtes de vitesses et inverseurs hydrauliques par an.

TEXTE TOMMI PITENIUS IMAGE ARCHIVES VALTRA

Il est également possible de trouver des composants réusinés pour les tracteurs plus anciens.

Le reconditionnement des transmissions Valtra a commencé il y a cinq ans et les activités ont progressé de 30 à 40 % par an. Le reconditionnement des moteurs remonte déjà à plusieurs décennies et il est en constante progression.

« L'été dernier, nous avons quitté les anciens locaux de 130 m² pour emménager sur le nouveau site de 720 m². Ce qui montre à quelle vitesse ces opérations se développent. » affirme **Jari Luoma-aho**, responsable du reconditionnement des transmissions.

Pour de nombreux clients, la pièce reconditionnée est une bonne alternative par rapport à l'achat d'une pièce neuve. Le reconditionnement est non seulement une solution plus économique mais également plus rapide. Si on souhaite par exemple, réparer la transmission d'un tracteur avec des pièces neuves, il faut d'abord ouvrir la transmission, examiner les pièces à remplacer, les commander et ensuite réparer. Si dès le départ, on décide d'utiliser une transmission reconditionnée, on peut en commander une prête à être montée.



La gamme s'élargit

La gamme des composants de transmission remis à neuf à la disposition des clients a augmenté au cours des cinq dernières années, passant de 20 à 120 références. La gamme comprend les transmissions, les inverseurs, les Powershift des différents modèles de tracteurs, notamment de la série A à la série T, jusqu'aux séries 6000 et 8000. Une gamme élargie permet d'envoyer la pièce souhaitée directement de l'entrepôt à un plus grand nombre de clients.

De son côté, l'usine de moteurs de Linnavuori fournit aux clients des moteurs, des buses et des pompes d'injection remis à neuf.

Il est également possible de trouver des pièces reconditionnées destinées aux tracteurs plus anciens, pour lesquels les pièces neuves ne sont pas toujours disponibles.

Les pièces destinées à être reconditionnées sont d'abord minutieusement lavées. Elles font l'objet d'un examen visuel et subissent différents tests. Si la pièce est en bon état, elle est réutilisée. Sinon, elle est remplacée. Les pièces sujettes à l'usure comme les roulements et les joints d'étanchéité, sont toujours remplacées. La pièce en question est ensuite assemblée et reçoit toutes les mises à jour possibles. La prise de force proportionnelle est montée sur toutes les transmissions, ce qui diminue de moitié le nombre de références.

« La pièce reconditionnée bénéficie d'une garantie d'un an, mais jusqu'à présent, Valtra n'a pratiquement reçu aucune demande de garantie. Le reconditionnement est un service appréciable également pour les ateliers car la réparation des transmissions nécessite du temps et des outils spéciaux, elle requiert un niveau élevé d'expertise, » conclut Jari Luoma-aho. •



Mikko Ilves, Kari Pitkänen, Marko Arpiainen, Jari Luoma-aho, Mika Vuorenmaa et Sami Liimatainen sont vraiment satisfaits des nouveaux ateliers Reman.

Avantages Valtra Reman

- Le prix d'une pièce reconditionnée correspond à seulement 60 ou 70 % du prix d'une pièce neuve.
- Le temps consacré au travail et le prix sont précisément définis à l'avance.
- Le reconditionnement préserve les ressources naturelles.
- La pièce et le travail effectué par un atelier agréé bénéficient d'un an de garantie.
- Les monteurs sont des spécialistes des transmissions et des moteurs.
- Le moteur ou la transmission reconditionnée reçoit toutes les mises à jour.



L'entretien anticipé du tracteur est moins cher qu'une réparation effectuée dans l'urgence. Les contrôles et les entretiens hors saison sont avantageux à la fois pour le technicien et l'utilisateur du tracteur.



ASSUREZ L'ENTRETIEN DE VOTRE TRACTEUR EN DEHORS DE LA SAISON DE TRAVAIL

TEXTE TOMMI PITENIUS IMAGE ARCHIVES VALTRA

Il est préférable d'entretenir le tracteur, la moissonneuse et les outils en dehors de la saison de travail lorsque c'est possible. Pendant cette période, les délais d'attente pour l'entretien sont moins longs et les ateliers proposent souvent des offres promotionnelles en période creuse.

« Un entretien anticipé réduit les problèmes en pleine saison de travail. Pendant la saison creuse, on a le temps de contrôler minutieusement le tracteur, de réparer les défauts non apparents ou d'anticiper les problèmes » rappelle **Johann Holzmaier**, Directeur de l'entretien de Valtra Allemagne.

L'entretien périodique n'est évidemment pas possible si le nombre d'heures prévu n'est pas atteint. Holzmaier fait cependant remarquer que l'entretien périodique peut être réalisé environ 50 heures avant ou après le nombre d'heures prévu. De plus, des vérifications peuvent être effectuées avec notamment une vidange d'huile entre deux entretiens périodiques. Tous les tracteurs devraient être entretenus au moins une fois par an même s'ils sont utilisés moins de 500 ou 600 heures dans l'année.

« Valtra Connect permet au technicien de suivre à distance de nombreuses fonctions du tracteur ainsi que les heures de conduite. Grâce à Valtra Connect, l'atelier peut proposer une date convenant au client pour assurer l'entretien, » poursuit Holzmaier.

Avantageux pour tous

Les entretiens effectués en période creuse profitent à la fois à l'utilisateur du tracteur et au technicien chargé de l'entretien. En période d'affluence, les techniciens sont en général très occupés et les délais d'attente peuvent être prolongés. C'est la raison pour laquelle de nombreux ateliers proposent des campagnes promotionnelles hors saison.

Les avantages sont encore plus évidents pour l'utilisateur du tracteur : un tracteur entretenu périodiquement fonctionne fiablement quand on en a le plus besoin. Une interruption des travaux pendant une courte saison de travail peut engendrer des pertes de récolte importantes. Des entretiens réalisés pendant les périodes creuses peuvent épargner des soucis supplémentaires à l'agriculteur et l'entrepreneur qui ont d'autres préoccupations

en pleine saison. Lorsque le tracteur est utilisé intensivement, l'entretien périodique peut cependant tomber en pleine saison de travail. Il est alors préférable de prévoir suffisamment à l'avance une date pour l'entretien prévu.

L'intervalle d'entretien est de 600 heures sur les tracteurs des nouvelles séries N et T. Un intervalle 20 % plus long permet de prévoir l'entretien en période creuse. De plus, un intervalle prolongé, associé à des procédures d'entretien simplifiées, réduisent d'environ 20 % les coûts d'entretien. Cela signifie plusieurs milliers d'euros d'économie sur par exemple 5000 heures de travail. •

Vos avantages

- Des délais d'attente moins longs
- Des tarifs d'entretien potentiellement plus avantageux
- Un tracteur en parfaite condition pendant la saison de travail.
- Un entretien anticipé est moins cher qu'une réparation.
- Vos travaux agricoles sont effectués dans les temps.
- Une meilleure répartition de votre charge de travail.



Jean-Louis Charbonnel, éleveur dans le Doubs et utilisateur Valtra.

LA PASSION AVANT TOUT !

TEXTE MARGAUX LABOISSE IMAGE AG TRACKS

Jean-Louis Charbonnel a un parcours qui pourrait servir d'exemple à chacun pour ne pas baisser les bras quand la passion et la détermination sont présentes.

Originaire de l'Est, Jean-Louis Charbonnel a eu un parcours atypique. Cet homme passionné du patrimoine local, des vieilles pierres, de la nature et de notre terroir a la volonté de devenir agriculteur, mais ses parents ne souhaitent pas donner cet avenir à leur fils. C'est pourquoi Jean-Louis se tourne vers sa deuxième passion, la cuisine. Il rentre en école hôtelière et devient chef de rang dans un restaurant étoilé, puis sommelier.

L'envie de devenir agriculteur est toujours présente mais l'installation sur la ferme familiale n'étant pas possible, Jean-Louis part s'installer dans le Jura ayant eu l'opportunité de reprendre une ferme de 120 hectares. Les mésaventures s'enchaînent et le voisinage n'aidant pas à la bonne installation, la ferme est liquidée et Jean-Louis se lasse de cette animosité dans l'agricole. Il se

réoriente pour devenir poissonnier à Besançon, pensant avoir raté sa vie et sans envie de continuer.

Mais la passion ne le quitte pas. Un jour, il appelle la SAFER pour trouver un corps de ferme isolé. La chance tourne : la ferme des Louisots en plein cœur du Doubs, 65 hectares de verdure dans une zone de production de Comté et dont l'histoire est authentique, retrouve un propriétaire. Cette ferme anoblie par Charles Quint en 1525 accueille son passionné de patrimoine.

« Dans la vie, on revient toujours à ses origines », commente Jean-Louis. Il s'installe sur cette ferme avec 25 vaches laitières en étable en travée de 2 fois 20 places. La



traite se fait deux fois par jour en pipeline, pour un quota annuel de 115 000 litres. La production suit le cahier des charges de l'agriculture biologique.

Cette ferme à caractère historique a besoin d'être rénovée et Jean-Louis, associe ses passions pour ouvrir sa ferme auberge, chambre et table d'hôte.

« Ce qui me plaît, c'est de travailler les produits du début à la fin, d'être autonome et de partager ».

Il souhaite faire découvrir son patrimoine, sa région. Il cuisine et sert lui-même ses convives, et accueille 15 couchages.

Et le tracteur dans tout ça ? Et bien Jean-Louis travaille depuis son installation avec les établissements DISTAGRI à Maîche avec un premier achat particulier, un articulé, pour avoir plus de maniabilité dans les bâtiments. Depuis, il a accueilli



un N134 HiTech 5 équipé d'un chargeur. Valtra qui l'accompagne dans son travail quotidien et le lien avec son concessionnaire lui est essentiel. Ce tracteur est parfait pour la manutention de bottes et pour la fenaison et les regains. Ce N134 HiTech 5 a toutes les caractéristiques essentielles pour un éleveur : un gabarit compact, une cabine avec une grande visibilité, une bonne ergonomie et une simplicité d'utilisation, une grande maniabilité, et il démarre tous les matins !

« Pour moi, c'est un outil, comme une faneuse, une faucheuse... je m'extasie plus devant une vache que devant un tracteur ! », affirme Jean-Louis. •

L'USINE CONSTRUIT UN TRAC

Un nouveau Valtra de série A, N ou T sort de l'usine de Suolahti toutes les 12 minutes. L'usine fonctionne 6 jours par semaine avec une seule équipe. En plus de l'usine de montage, le site de Suolahti regroupe le centre d'ingénierie, l'usine de transmissions et le centre de pièces de rechange. Environ 950 employés travaillent sur le site.

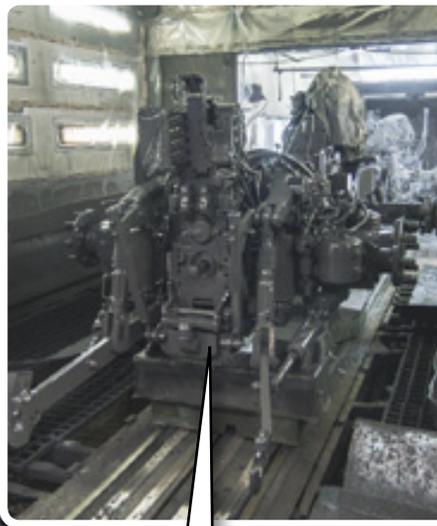
TEXTE TOMMI PITENIUS IMAGE ARCHIVES VALTRA

Assemblage du moteur et de la transmission

Dans la première phase de travail, deux mécaniciens assemblent la transmission provenant de l'usine de transmissions voisine et le moteur AGCO Power de l'usine de Linnavuori. La transmission arrive sur la gauche de la ligne de montage et le moteur sur la droite. Sur la ligne de préassemblage des transmissions, le châssis et la transmission des modèles HiTech sont assemblés. Sur la ligne de préassemblage du moteur, celui-ci reçoit notamment la partie avant, les pièces d'embrayage et les pièces du système SCR de traitement des gaz d'échappement.

Cabine

La cabine avec le nom du client - tout comme le moteur, les pneumatiques et les principaux composants - est livrée précisément à temps par la société Maa-seudun Kone Oy à 200 km de Suolahti. La logistique est fondée sur la disponibilité des différents composants juste avant leur besoin sur la ligne de montage, ce qui minimise les stocks. Valtra dispose de 230 fournisseurs parmi lesquels 60 % environ sont finlandais.



Pont avant

Le pont avant est assemblé au début de la ligne de montage. Un pont avant standard, un pont avant à suspension hydraulique ou un pont « Aires » à suspension pneumatique peuvent être montés en fonction des modèles. Chaque tracteur sur la ligne de montage est construit sur mesure en fonction des souhaits du client, et les tracteurs des séries A, N et T sont assemblés sur cette même ligne dans un ordre non préétabli. Aucun tracteur n'est construit sans une commande préalable du client ou pour être stocké. Chaque tracteur construit a son destinataire, un utilisateur final ou un distributeur.

Atelier de peinture

À l'intérieur de l'atelier de peinture, le châssis du tracteur subit sept transformations : traitement nanotechnique, protection, peinture robotisée, contrôle, trois phases de séchage et de refroidissement. Le lavage et le revêtement nano-polymère assurent une bonne base pour appliquer la peinture. Le châssis est ensuite séché et les parties qui ne reçoivent pas de peinture sont protégées. La peinture du châssis est réalisée par deux robots avec 7 à 8 litres de peinture. La cabine de peinture possède un champ magnétique spécial qui oriente le brouillard de peinture directement sur le châssis et non sur le sol.

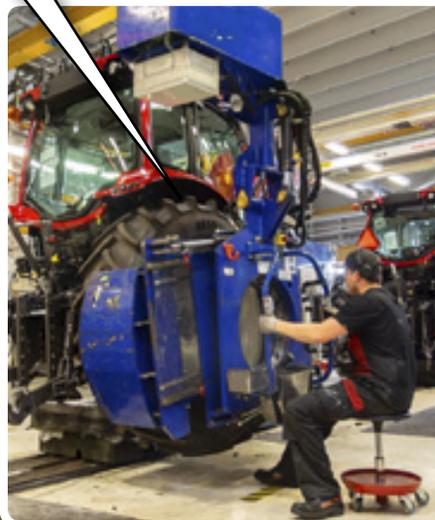
TEUR TOUTES LES 12 MINUTES

Montage des pneumatiques

Les pneumatiques sont facilement montés grâce à un élévateur. Ils sont d'abord fixés sur les jantes sur la ligne de pré-assemblage. Les pneumatiques sont acheminés de l'entrepôt situé à 50 kilomètres de Suolahti, au moment même où le tracteur commence son trajet sur la ligne de montage. Ils arrivent pour le préassemblage au moment précis où on en a besoin sur la ligne. Le client peut choisir des pneumatiques Mitas, Trelleborg, Michelin, Nokian, Bridgestone ou Continental en dimensions métrique ou impériale, des pneus à profil ligné, à sculpture en pavés, des pneus forestiers et industriels.

Test de conduite

Chaque tracteur subit un essai de conduite après son assemblage. Avant cet essai, chaque transmission, moteur et cabine ont été individuellement testés et le tracteur est passé par un contrôle de qualité en 4 phases sur la ligne d'assemblage. L'essai de conduite dure environ 50 minutes et le tracteur fait alors l'objet de 500 à 800 points de contrôle en fonction des équipements et du modèle. Le tracteur est ensuite inspecté visuellement, les freins sont testés sur des rouleaux, l'inverseur de marche et l'embrayage sont réglés à l'extérieur de l'usine de montage dans un espace couvert.



Collecte des pièces

Les plus petites pièces proviennent du "supermarché" de chaque côté de la ligne d'assemblage et sont acheminées sur des chariots manuels ou automatiques. Les étagères sont équipées de petits écrans indiquant l'endroit où se trouve la pièce, le nombre de pièces nécessaires et la phase de travail pour laquelle elle est destinée. Le système lit la commande du client car les pièces nécessaires varient en fonction des options choisies par le client. Les nombreuses combinaisons d'options et d'équipements supplémentaires et les différences d'un pays à l'autre, font qu'en pratique chaque tracteur est différent.

Usine de montage de Suolahti

- Le tracteur traverse la ligne de montage en 8 heures environ.
- L'usine de montage emploie environ 300 personnes.
- Environ 90 % des tracteurs sont exportés.
- Après la ligne d'assemblage, quelques tracteurs poursuivent leur finition jusqu'au Studio Unlimited pour une personnalisation supplémentaire.

TRAVAILLEZ INTELLIGEMMENT. SOYEZ SATISFAIT.

VALTRA

Travailler de longues heures signifie moins de temps pour vivre votre vie. Et si on vous disait qu'il est possible de passer moins de temps dans la cabine et pourtant encore développer votre entreprise – vous laissant plus le temps de faire les choses que vous aimez ?

En adoptant les ressources d'une agriculture intelligente, vous pouvez améliorer vos rendements tout en réduisant les coûts, les risques et les interruptions dans le travail. Et le plus important, vous gagnez du temps pour vivre votre vie.

→ www.valtra.com/smartfarming

VALTRA is a worldwide brand of AGCO.

**YOUR
WORKING
MACHINE**



Les premiers tracteurs Volvo BM Valmet ont été présentés aux journalistes et aux personnalités sur l'hippodrome d'Eskilstuna le 2 juin 1982 sous une chaleur de plus de 30 degrés. À côté du nouveau modèle, figurait l'ancêtre, le Munktells 30-40, premier tracteur construit dans les pays nordiques.

Volvo
+ Bolinder
+ (Avance + Munktell)
+ Valmet
= Valtra

VALTRA, DE PROFONDES RACINES JUSQU'EN SUÈDE

En 1982, une nouvelle gamme de tracteurs nordiques était introduite sur le marché avec les séries 04 et 05. La marque Volvo BM Valmet figurait sur le capot du plus grand modèle de la série 05, ce qui laissait révéler le regroupement de Volvo et Valmet. Tel en était effectivement le cas, mais les lettres BM ne reflétaient pas les nombreux regroupements déjà réalisés dans le passé.

La Suède possède une longue tradition dans la construction de machines agricoles, tradition dont les racines sont encore visibles aujourd'hui. En 1832, **Theofron Munktell** a créé un atelier sous la raison sociale d'Eskilstuna Mekaniska Verkstad, devenu Munktells Mekaniska Verkstad en 1879. À partir de 1850, les plus grosses machines construites étaient des locomotives à vapeur. Munktell s'est ensuite fait connaître dans l'agriculture grâce aux locomotives (machines à vapeur ambulantes) produites jusqu'en 1921. Leur premier moteur à combustion a été construit en 1905. Lorsqu'en 1913, le moteur à vapeur a été rem-

placé par un moteur à combustion sur la locomobile, le tracteur était né. C'était le premier tracteur nordique Munktell 30-40 HK, de 30-40 chevaux avec un poids de 8 300 kilos.

De leur côté, les frères **J. et C. G. Bolinder** ont également créé un atelier de construction mécanique et une fonderie en 1844. Le moteur semi-diesel à deux temps, sans doute le plus connu de leur production, a fait ses preuves comme moteur marin. Le premier moteur à combustion suédois est sorti de leur atelier en 1893. Par la suite, Bolinder s'est lancé dans la construction de tracteurs dans les années 30 avec la société Jönköpings Mekaniska Werkstad, mais la production s'est limitée à quelques tracteurs. Ce tracteur Bolinder développait environ 40 chevaux et pesait 3 250 kilos.

J.V. Svenson a fondé en 1898 son usine d'automobiles dans laquelle il a commencé à produire des moteurs à combustion et le premier moteur Avance en 1900. Un prototype associant un moteur et une charrue a été présenté en 1912 et l'année suivante,

les premières charrues motorisées Avance étaient commercialisées. Ce tracteur développait 19 chevaux pour un poids de 4 230 kilos.

L'usine de construction automobile AB Volvo a vu le jour en 1927. Comme le marché de l'automobile subissait une récession du fait de la guerre, AB Volvo a décidé la construction de tracteurs Volvo en 1943. Le premier tracteur Volvo T41 était équipé d'une transmission BM et d'un moteur Volvo. La puissance du modèle T41 s'élevait à environ 40 chevaux pour un poids de 2 500 kilos. •

Les racines suédoises de Valtra

- En 1929, face aux difficultés économiques rencontrées par le constructeur Avance-motor, les actions de la société sont transférées à la société Munktells Mekaniska Verkstad.
- En 1932, l'activité machines agricoles de J & C G Bolinders Mekaniska Verkstad fusionne avec Munktells Mekaniska Verkstad. La nouvelle société devient alors AB Bolinder-Munktells.
- En 1950, les tracteurs BM sont achetés par Volvo et Volvo BM devient la nouvelle marque.
- En 1979, Volvo BM abandonne la construction de tracteurs. Valmet achète les tracteurs Volvo BM et la marque devient Volvo BM Valmet.
- En 1985, à l'occasion du renouvellement des modèles, le nom Volvo BM disparaît et le succès de ces tracteurs se poursuit alors sous la marque Valmet.

VALTRA FRANCE FÊTE

TEXTE ANNE-LAURE DUFOUR IMAGE ARCHIVES VALTRA



L'équipe Valtra France aujourd'hui.

2 018 est une année marquante pour Valtra France, car cela fait maintenant 25 ans que la marque s'est implantée en France. 25 années de challenges, de nouveautés, de partage et de collaboration.

L'histoire a commencé en 1991 à Saint-Jean de Braye. Marque inconnue pour la plupart à l'époque, elle faisait néanmoins envie et suscitait de la curiosité.

« La première question des clients était : d'où vient ce produit ? Et pour la plupart, ils pensaient qu'il s'agissait de produit venant des pays de l'Est, » affirme **Eric Ruette**, directeur Service Après-Ventes.

Pourtant, la marque n'était pas si inconnue que ça. Elle avait réussi à faire quelques adeptes avant son

implantation en France par le biais d'un importateur qui avait distribué sur 5 ans à peu près 600 machines.

De ce fait, à son arrivée en France, pour réussir à se faire connaître, Valtra a commencé à se créer un réseau de quelques concessionnaires. Certains ne voulaient pas laisser une seule chance à Valtra.

« On avait du mal à franchir le seuil de la porte, » raconte **Alain Mahé**, responsable Régional des ventes sud.

« Puis finalement par la suite, ce sont ceux qui ne voulaient pas travailler avec nous au début qui sont revenus nous demander des années après. »

Mais comment la marque était-elle perçue en France ?

Les premières impressions des

tracteurs Valtra à l'époque étaient mitigées car un tracteur Valtra, c'était à la fois une machine robuste, exceptionnelle au niveau adhérence et niveau puissance mais en même temps au look un peu archaïque et viril à cause de son capot carré.

Fait amusant, en raison de son impopularité, certains membres de l'équipe Valtra ont dû assister aux premières ventes culture pour présenter la machine, et la faire accepter à des personnes pour qui Valtra sortait de nulle part.

« La plupart des clients trouvaient le tracteur inépuisable, certains voulaient de la technologie que l'on n'avait pas forcément, certains voulaient des gros pneus type 42 que l'on ne pouvait pas monter

SES 25 ANS !

sur les tracteurs, » nous dit Alain Mahé. Des débuts plutôt hésitants, où il fallait comprendre les besoins du marché français pour leur proposer une machine adaptée à leurs besoins.

Qui étaient donc les premiers clients Valtra ?

Les premiers clients Valtra en France étaient essentiellement des entrepreneurs et bien souvent, il s'agissait de clients insatisfaits par les autres marques, qui ont eu des soucis avec ces dernières, et qui voulaient laisser sa chance à Valtra. Bien souvent, le jeu en valait la chandelle car les tracteurs Valtra étaient et sont toujours des tracteurs robustes et fiables.

« Les gens nous disaient, si le tracteur tient là, il tiendra partout. Et ça tenait, » s'amuse Alain Mahé.

Les modèles 6000 et les 8000 étaient les plus appréciés de la clientèle française ; le 6000 pour de l'élevage majoritairement et la grande culture pour le 8000. Ce dernier a connu un grand succès en raison de son niveau performance, de sa puissance et de son adhérence.

Mais ce qui a surtout marqué la clientèle, c'est le fait de pouvoir avoir un « tracteur à la carte ». La possibilité d'avoir un tracteur sur-mesure enthousiasmaient les clients, tant au niveau des coloris que des options. Chaque fabrication de tracteur correspondait à une demande, et c'est toujours le cas aujourd'hui.



Le site de Saint-Jean-de-Braye dans le Loiret aux débuts de la marque Valtra en France en 1991.

Une équipe qui s'est construite au fil des années...

La toute première équipe Valtra aux débuts de la marque en France se constituait de 5 personnes en 1991. Elle s'est ensuite étoffée à une quinzaine de personnes en 1997 puis, par la suite, le chiffre que l'on connaît aujourd'hui : 35 personnes.

Toute l'équipe de Saint-Jean-de-Braye a déménagé en 2008 suite au rachat 4 ans plus tôt de la marque par AGCO.

« L'arrivée à Beauvais s'est très bien déroulée, et toute l'équipe a suivi le déménagement. On s'est tout de suite sentis bien accompagnés dans le groupe AGCO. Au niveau SAV, les conditions sont idéales, nous avons tous les outils pour bien travailler, » nous confie Eric Ruette.

Une anecdote de l'époque, lorsque les concessionnaires et responsables commerciaux allaient vendre des tracteurs ensemble, certaines factures étaient pour le moins originales, « Il y avait tellement peu de modèles et d'options disponibles au début que la facture se résumait au nom du tracteur, éventuellement la reprise, et le prix. Et c'était tout, » nous commente Alain Mahé.

Comment se démarquer des concurrents déjà bien en place à l'époque ?

Cela a commencé par la communication : il fallait faire les choses différemment des autres, surtout car la marque faisait ses débuts. Il a donc fallu interpeler les esprits, par exemple avec des publicités parfois un peu « agressives », ou plutôt décalées comme par exemple les publications avec le tracteur couleur vache.

Mais la démarcation passe aussi par les lancements de produits. En effet, les premiers lancements



Lancement des séries Méga en 1996 aux pieds de la Tour Eiffel. Les tracteurs sont arrivés sur des péniches.

ont marqué les concessionnaires et clients Valtra. Par exemple, le lancement des séries Méga en 1996 était pour le moins exceptionnel : les tracteurs sont arrivés sur les bateaux-mouches et débarqués à Paris, aux pieds de la Tour Eiffel.

Mais il y a également eu le lancement des T0 à l'aéroport du Bourget, lieu choisi en raison de l'avancée technologique du tracteur, les équipes voulaient l'associer au contexte aérospatial du Bourget. Le T0 était en effet un tracteur plus moderne en termes d'équipements, même s'il avait gardé son look rustique qui déplaisait à la clientèle française.

Le lancement des HiTech était également un lancement français important avec l'arrivée d'un élément essentiel pour que la marque fasse un bon vers l'avant, surtout sur le marché français : l'inverseur au volant.

Et enfin, le lancement des T4 et N4, qui a littéralement poussé la marque Valtra vers le haut sur le marché français.

« C'est le lancement où j'ai vu le plus de sourires sur le visage de nos concessionnaires. Une très grosse évolution pour la marque, » nous affirme Alain Mahé. •

Un immense merci à Eric Ruette et Alain Mahé pour avoir partagé leur expérience sur les débuts de Valtra en France. Merci également à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à l'histoire Valtra France.

LES RÉSEAUX SOCIAUX VALTRA ASSOCIENT L'UTILE À L'AGRÉABLE

Valtra, entreprise mondiale, est présente dans de nombreux domaines, y compris sur les réseaux sociaux. Les différents réseaux sociaux Valtra fournissent des informations aux abonnés en associant l'utile et l'agréable.

« Valtra est aujourd'hui présente dans de nombreux réseaux sociaux. Nous voulons construire une bonne communauté parmi nos abonnés et créer un forum dans lequel ils peuvent discuter sur Valtra et apporter leur témoignage de fans et de clients. Nous apprécions également poster les photos de tracteurs que nos fans nous ont envoyées sur les réseaux sociaux, et c'est un véritable honneur pour nous de partager leurs photos, » affirme **Laura Kääpä**, Chargée de communication à Valtra.

Laura Kääpä coordonne le contenu des réseaux sociaux mondiaux de Valtra avec une équipe européenne. Une étroite collaboration assure une grande diversité des contenus, la représentativité de tous les marchés de Valtra, et permet de porter à la connaissance de tous les abonnés des informations intéressantes.

Les réseaux sociaux de Valtra sont animés par les mêmes valeurs d'honnêteté et d'intégrité de la marque Valtra. •



TWITTER – 611 abonnés

Twitter est le tout dernier réseau social de Valtra. Il permet de discuter et d'échanger des messages de moins de 280 caractères entre fans et autres intervenants. Le compte Twitter de Valtra fournit également des liens sur les dernières actualités de Valtra.



LINKEDIN – 8 800 abonnés

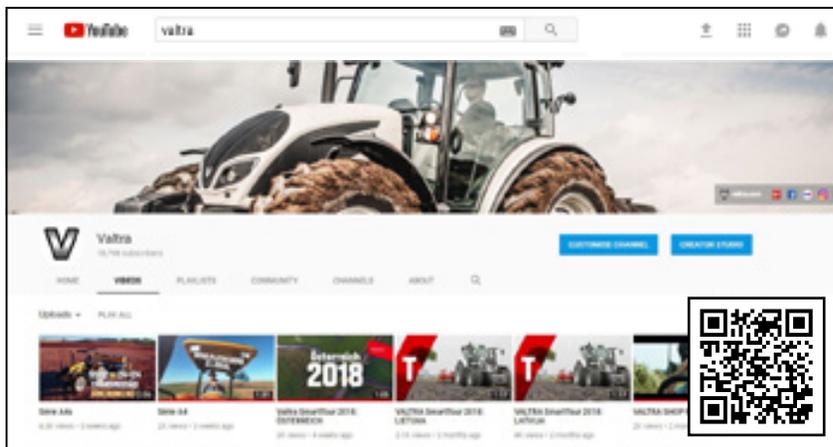
Le compte LinkedIn de Valtra propose des informations sur les offres d'emploi, les dernières nouvelles et des sujets d'actualité.



FACEBOOK

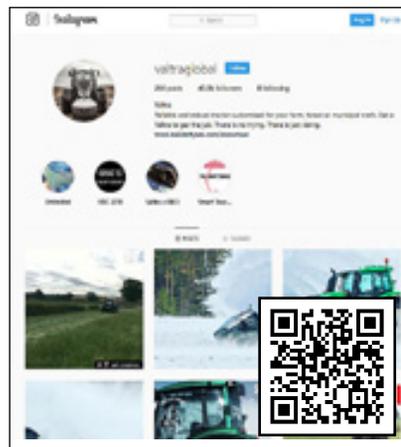
– 409 000 mentions j'aime

Valtra offre une grande diversité de contenus sur Facebook avec à la fois des faits et des divertissements. Chaque semaine, Valtra partage des informations pratiques sur les différents produits, des tutoriels, des photos de fans, des compétitions amusantes et des photos historiques de vieux tracteurs.



YOUTUBE – 18 800 mentions j'aime, 5,7 millions de vues

YouTube représente la vidéothèque de Valtra. Des sélections de vidéos ont été créées sur différents thèmes comme le nouvel accoudoir SmartTouch et les récents salons.



INSTAGRAM – 45 900 abonnés

Le contenu Instagram de Valtra couvre les mêmes thèmes que ceux de Facebook avec un attrait particulier sur d'impressionnantes photos de tracteurs. Les abonnés peuvent également voir des photos et des vidéos sur des thèmes d'actualités comme les salons ou d'autres manifestations.

Découvrez la gamme : www.shop.valtra.com

Valtra Collection

LES MEILLEURS CHOIX DE L'AUTOMNE

L'automne et l'hiver arrivent, mais au moins nous n'aurons pas froid!
Valtra Collection propose des vêtements chauds et résistants
pour le travail et le temps libre.

De nombreux nouveaux produits sont venus compléter notre
gamme, pour égayer la période la plus froide de l'année.

TASSE | 13,80 €

V42701403

BONNET | 17,46 €

V42801740

**COUVERTURE
POLAIRE** | 26,66 €

V42805020

**CHEMISE EN
FLANELLE** | 54,24 €

FEMME S-XXL | **HOMME S-XXXL**

V42805712-6

V42805702-7

Les produits de cette page sont disponibles sur
la boutique en ligne shop.valtra.com
ou chez votre concessionnaire Valtra.
La gamme peut varier selon les points de vente.

Les prix sont TTC et peuvent varier en fonction des marchés.

SHOP.VALTRA.COM

  [VALTRAMERCHANDISESHOP](https://www.instagram.com/valtramerchandiseshop)

Retrouvez la gamme sur www.valtra.fr

Modèles **Valtra**



SÉRIE A

| MODÈLE | CV MAX * |
|--------|----------|
| A53 | 50 |
| A63 | 68 |
| A73 | 78 |
| A74 | 75 |
| A84 | 85 |
| A94 | 95 |
| A104 | 100 |
| A114 | 110 |
| A124 | 120 |
| A134 | 130 |



SÉRIE T

| MODÈLE | CV MAX * | |
|-----------------|----------|-------|
| | STANDARD | BOOST |
| T144 HiTech | 155 | 170 |
| T154 HiTech | 165 | 180 |
| T174 Eco HiTech | 175 | 190 |
| T194 HiTech | 195 | 210 |
| T214 HiTech | 215 | 230 |
| T234 HiTech | 235 | 250 |
| T254 HiTech | 235 | 271 |
| T144 Active | 155 | 170 |
| T154 Active | 165 | 180 |
| T174 Eco Active | 175 | 190 |
| T194 Active | 195 | 210 |
| T214 Active | 215 | 230 |
| T234 Active | 235 | 250 |
| T254 Active | 235 | 271 |
| T144 Versu | 155 | 170 |
| T154 Versu | 165 | 180 |
| T174 Eco Versu | 175 | 190 |
| T194 Versu | 195 | 210 |
| T214 Versu | 215 | 230 |
| T234 Versu | 235 | 250 |
| T254 Versu | 235 | 271 |
| T144 Direct | 155 | 170 |
| T154 Direct | 165 | 180 |
| T174 Eco Direct | 175 | 190 |
| T194 Direct | 195 | 210 |
| T214 Direct | 215 | 230 |
| T234 Direct | 220 | 250 |



SÉRIE N

| MODÈLE | CV MAX * | |
|-----------------|----------|-------|
| | STANDARD | BOOST |
| N104 HiTech | 105 | 115 |
| N114 Eco HiTech | 115 | 125 |
| N124 HiTech | 125 | 135 |
| N134 HiTech | 135 | 145 |
| N154 Eco HiTech | 155 | 165 |
| N174 HiTech | 165 | 201 |
| N134 Active | 135 | 145 |
| N154 Eco Active | 155 | 165 |
| N174 Active | 165 | 201 |
| N134 Versu | 135 | 145 |
| N154 Eco Versu | 155 | 165 |
| N174 Versu | 165 | 201 |
| N134 Direct | 135 | 145 |
| N154 Eco Direct | 155 | 165 |
| N174 Direct | 165 | 201 |



SÉRIE S

| MODÈLE | CV MAX * | |
|--------|----------|-------|
| | STANDARD | BOOST |
| S274 | 270 | 300 |
| S294 | 295 | 325 |
| S324 | 320 | 350 |
| S354 | 350 | 380 |
| S374 | 370 | 400 |
| S394 | 400 | 405 |

*ISO 14396



**YOUR
WORKING
MACHINE**