



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX





Editorial	L'avenir dépend de ce que vous faites maintenant.	5
 Grandes cultures	Cultiver des pommes de terre dans des sols sableux.	6
 Elevage	A Ostende, la famille Burggraeve élève des Blanc-bleu pour sa propre boucherie.	14
 Technique	Un spécialiste de la précision pour toutes les marques.	18
Les hommes derrière les machines	La 'Seizoenschuur': du champ à votre assiette.	24
 Entreprises agricoles	Chez Daniel et Yann Meulemeester, à Lens. La qualité de travail et le service avant tout !	28
 Concessions	A Offagne, la concession Arnould Agri se spécialise dans les tracteurs et les chargeurs articulés.	31
 Technique	Tout mettre en oeuvre pour récolter un fourrage de qualité !	34
 I love my agrojob	BS-Repair à Opwijk, dans le Brabant flamand.	45
 Droit	Fertilisation et bail saisonnier: attention!	46



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

Imprimerie
Leleu Group, Merchtem

Rédacteurs en chef
Peter Menten | 0473 93 45 88
peter.menten@tractorpower.eu
Christophe Daemen | 0479 33 10 48

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

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

Abonnements:
info@tractorpower.eu

Editeur responsable
Peter Menten

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

TractorPower paraît 4x/an
à 10.250 exemplaires en français
et en néerlandais.



Belgian jury member

CONFIGUREZ VOUS MÊME VOTRE SÉRIE 6 ET ÉCONOMISEZ DES MILLIERS D'EUROS!



FAITES VOTRE CHOIX :

Agrotron 6155.4

- DEUTZ 4 cyl. 156 cv max.
- 30/15 6 rapports powershift
- Pneus 420/85R28 , 520/85R38
- Cabine maxivision avec air conditionné
- installation hydraulique 84 + 42 l/m

prix promo à partir de 64.900 € hors TVA

Agrotron 6165

- DEUTZ 6 cyl. 164 cv max.
- 30/15 6 rapports powershift
- Pneus 420/85R28 , 520/85R38
- Cabine maxivision avec air conditionné
- installation hydraulique 84 + 42 l/m

prix promo à partir de 74.000 € hors TVA

Agrotron 6185

- DEUTZ 6 cyl. 188 cv max.
- 30/15 6 rapports powershift
- Pneus 540/65R28 , 650/65R38
- Cabine maxivision avec air conditionné
- Pompe load sensing : 120 l/min + 42 l/min

prix promo à partir de 82.750 € hors TVA

Agrotron 6215

- DEUTZ 6 cyl. 226 cv max.
- 30/15 6 rapports powershift
- Pneus 540/65R28 , 650/65R38
- Cabine maxivision avec air conditionné
- Pompe load sensing : 120 l/min + 42 l/min

prix promo à partir de 91.500 € hors TVA

Les packs options à prix promos sont consultables sur www.deutz-fahr.com

En plus des versions standards , nous vous proposons des packs options spéciaux à prix promos! Vous pouvez les consulter sur : www.deutz-fahr.com

Farm-pack avec cabine à suspension mécanique etc.

Eco-pack : Farm-pack + transmission automatique RC shift etc.

Eco-pack de Luxe : Eco-pack + distributeurs électro-hydrauliques à commande sur l'accoudoir etc.

Profi-pack avec Eco-pack de Luxe + transmission à variation continue etc.

Consultez notre web-site pour obtenir des informations détaillées sur les promotions ou contactez votre concessionnaire.

Financement à partir de 0 % pour une durée de 48 mois*

action valable jusqu' au 31 juillet 2019

*Sous réserve d'acceptation du service financier de SDF 

Deutz-Fahr est une marque de 



La vérité de la saison

'L'avenir dépend de ce que vous faites maintenant.'

Mahatma Gandhi, politicien indien, 1869-1948



L'avenir dépend de ce que vous faites maintenant

Lorsqu'on regarde les reportages de ce numéro de TractorPower, on remarque que les personnes interrogées ont assuré leur avenir en agissant par le passé. L'agriculteur Van Den Borne de Reusel a opté pour l'agriculture de précision afin d'améliorer ses rendements dans les sols sableux. A Ostende, la boucherie Burggraeve s'est lancée dans l'élevage de bovins afin de proposer de la viande de qualité à sa clientèle fidèle. Un choix qui s'est avéré gagnant. L'entrepreneur de travaux agricoles Meulemeester de Lens s'est lancé dans la construction de débardeuses à betteraves et d'autres machines dans les années '80. Cette activité a entretemps cessé, mais elle a été remplacée par la distribution et le service régional pour le matériel de la marque allemande Grimme. A Offagne, Albert Arnould a repris la concession agricole pour laquelle il a travaillé pendant des années. Il s'est ensuite spécialisé dans la vente de tracteurs et de chargeurs articulés. A Schellebelle, Jeroen et Delfien ont choisi de vendre en direct les fruits et légumes, de même que la viande produite sur l'exploitation afin de garder le contrôle de la plus-value.

Dans la deuxième partie, nous nous intéressons aux avancées dans le domaine de l'agriculture de précision et nous allons voir comment régler de manière optimale le matériel de fenaison.

La rédaction

Garder le contrôle de la plus-value

'En 2012, nous avons en effet repris une pépinière à Serskamp, non loin de Wetteren, la région d'origine de Delfien. Pas tellement parce que nous étions passionnés par les arbres fruitiers et les haies, mais plutôt parce que ce projet semblait viable pour la banque. Cette dernière ne trouvait pas rentable de combiner la culture des asperges à celle des fraises, et de compléter le tout par l'élevage de moutons.'

'Nous cultivons une seule variété et nous répartissons les plantations afin d'élargir la saison de récolte. Cela nous permet de vendre plus longtemps des fraises, mais également de récolter à deux les 50 ares de fraisiers. Cueillir des fraises est un véritable métier, et il n'est pas évident de déléguer cette tâche.'

'Nous remarquons que les ventes de légumes et de viande se complètent. Comme nous proposons les deux, les clients ont suffisamment de raisons de faire leurs achats chez nous. Et nous voyons que les gens reviennent et conseillent à leurs voisins ou amis de venir chez nous.'

'Comme nous pouvons déterminer notre prix nous-mêmes et que nous vendons directement au client final, c'est un atout pour nous et nos clients. La plus-value reste chez nous, il n'y a pas d'intermédiaires inutiles et le client voit ce qu'il achète. De cette façon, il est encore rentable de faire de l'élevage à petite échelle.'



Jeroen Hemelings et Delfien Vereecken, les gérants de la 'Seizoenschuur' de Schellebelle



Le scanner du sol renseigne la capacité de rétention d'eau des sols sableux.

Cultiver des pommes de terre dans des sols sableux

A une certaine époque, les pommes de terre ne se cultivaient que dans certains sols, de préférence sablo-limoneux. Les sols lourds posaient des problèmes lors du buttage et de l'arrachage, tandis que les sols sableux étaient vite confrontés à un manque d'eau au cours de la saison de croissance, ce qui se traduisait notamment par une baisse de rendement.

Texte: Maarten Huybrechts | Photos: Maarten Huybrechts et famille Van Den Borne

Cependant, un certain nombre de pionniers ont osé se lancer dans la production à grande échelle de pommes de terre en Campine. La famille Van Den Borne de Postel en fait partie. Au début des années '80, Louis Van Den Borne a fondé une exploitation de grandes cultures à Reusel, aux Pays-Bas, à 100 mètres de la frontière belge. Près de 80% des terres se situent encore toujours en Belgique. Entretemps, ses fils Jan et Jacob ont repris la gestion de l'exploitation, qui est entretemps devenue une entreprise innovante qui mise pleinement sur l'agriculture de précision afin d'améliorer la gestion de l'entreprise. Nous avons rencontré Jacob, qui nous en dit un peu plus à ce sujet.

L'humidité du sol et l'eau

Afin de pouvoir cultiver des pommes de terre, il faut de la terre, des engrais, des produits phytos et des connaissances. Mais dans les sols sableux de la Campine, l'eau est le facteur le plus important et le plus limitant pour la production. Sur base annuelle, la quantité de précipitations est suffisante, mais le sol rencontre des difficultés à retenir cette eau, sauf s'il est très riche en humus. 'Nous devons donc résorber ce problème en irriguant', souligne Jacob. 'Nous irriguons environ la moitié de notre superficie, mais cela coûte beaucoup de temps et d'argent. Il faut donc agir de manière raisonnée, sinon on se retrouve avec une lourde ardoise financière.'

TractorPower: 'Comment est-il possible de rentabiliser l'irrigation en culture de pommes de terre?'

Jacob Van Den Borne: 'je vais d'abord commencer par les atouts qu'apportent l'irrigation. Une culture sensible, comme celles des légumes et des pommes de terre, doit disposer au bon moment de

suffisamment d'eau, et c'est possible grâce à l'irrigation artificielle. Cela permet d'augmenter la qualité du produit final. Un second avantage est que la Campine dispose de réserves d'eau souterraines suffisantes et de bonne qualité. Une étude sérieuse a été menée au fil des ans sur le niveau de la nappe phréatique Mol - Postel. Le VITO (l'institut flamand pour la recherche technologique) a conclu à l'époque que les réserves d'eau restaient constantes en dépit de l'irrigation intensive sur les sols sableux.'

'Mais il existe également des désavantages, et en Campine, on ne peut par exemple pas utiliser d'eau de surface pour irriguer les pommes de terre et les tomates, suite aux risques de transmission du virus de la pourriture brune. Nous ne pouvons donc pas utiliser l'eau bon marché et nous avons donc fait forer à différents endroits des puits jusqu'à une profondeur d'environ 100 mètres. Tous ces puits sont renseignés et autorisés. Les autorités contrôlent d'ailleurs la consommation d'eau. Notre prix de revient est de 100 euros par hectare et par dose de 20 mm. Certaines années, l'irrigation représente donc un coût compris entre 500 et 1.000 euros par hectare.'

TP: 'Cela fait plusieurs années que vous faites scanner vos sols. Que faites-vous avec les résultats?'

Jacob: 'Tout d'abord, nous scannons nous-mêmes toutes nos parcelles. Cela ne doit pas de faire chaque année, mais comme nous louons de nombreuses parcelles en bail saisonnier, ces dernières doivent également être scannées. Afin d'équilibrer le mieux possible les coûts et les revenus, nous faisons également des mesures de potentiel de rendement sur toutes nos parcelles. Les parcelles sont scannées à l'aide du scanner EM38



*Le nouveau projet est suivi de près par les images de drone.
Lors d'une visite de parcelle, Jacob a pris son drone.*

de l'Université de Gand pendant la période hivernale ou au début du printemps. Nous tractons le scanner à l'aide d'un véhicule sur chenilles et passons tous les 5 mètres afin de déterminer la conductivité grâce à un champ magnétique. Le potentiel hydrique du sol est lui aussi renseigné sous forme de carte, avec un maillage de 5x 5 mètres.'

TP: 'Quelles sont les différences au sein d'une même parcelle et comment valorisez-vous ces données?'

Jacob: 'Nos sols sableux ne présentent aucune uniformité parcellaire

en ce qui concerne les rendements. Je suis par ailleurs persuadé qu'il en va de même dans une région plus limoneuses, par exemple. Sur les parcelles que nous ne pouvons pas irriguer car elles sont trop petites ou que nous ne disposons pas de source d'eau à proximité, nous allons alors recourir à la plantation à densité variable. C'est une application claire de l'agriculture de précision, car nous allons diminuer la densité de plantation aux endroits plus secs. Un nombre moins important de plantes par unité de surface permettra d'arriver à une croissance satisfaisante avec moins d'eau. A notre niveau, il s'agit d'une centaine de parcelles, et cela nous permet d'économiser quelques tonnes de plantes. Il en va par ailleurs de



SEMER PLUS RAPIDEMENT AVEC L'U-DRILL PARCE QUE C'EST POSSIBLE!

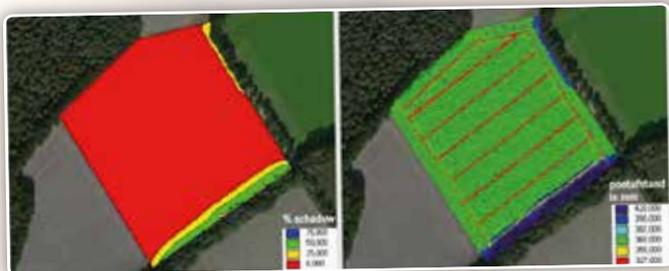


- VITESSE D'AVANCEMENT
- ET CAPACITÉ ÉLEVÉES
- FACILE À UTILISER
- PRÉCISION DE SEMIS PARFAITE
- AUTOMATISATION DES MANŒUVRES EN BOUT DE LIGNE

WHEN FARMING MEANS BUSINESS
kverneland.be

KVERNELAND U-DRILL

même pour les lisières des bois ou les traces de pulvérisation. A gauche et à droite de ces dernières, nous augmentons la densité de plantation vu que deux rangs n'ont pas été plantés et que les plantes disposent alors de davantage d'eau et de lumière. Entretemps, cette technique est de plus en plus utilisée en Belgique, et je trouve personnellement que c'est une évolution positive.'



Sur les grandes parcelles où nous pouvons recourir aux enrouleurs pour l'arrosage, nous travaillons autrement. Nous irriguons alors sur mesure. Cela signifie que nous arrosons régulièrement, mais avec des quantités limitées. Mon frère Jan s'occupe du côté pratique de l'irrigation et nous partons du principe que nos sols peuvent supporter une dose maximale de 20 mm en une fois. Aux endroits où la capacité de rétention de l'eau est moins importante, la dose sera plus limitée et l'enrouleur va avancer plus vite. Auparavant, nous aurions travaillé autrement, en donnant beaucoup d'eau aux endroits plus secs, mais entretemps nous savons que cela n'a pas de sens. Revenir souvent pour irriguer a un sens, permet de mieux respecter l'environnement, mais demande par contre beaucoup de travail. Afin de mieux gérer le cercle eau-sol-plante, nous travaillons avec différents instituts de recherche. Différents capteurs d'humidité ont été placés dans le sol, ce qui nous permet de suivre l'évolution des réserves d'eau. L'humidité dans le sol est déterminée par tranches de 10 cm de profondeur. L'évolution de cette humidité est reprise dans des cartes. A ce niveau, le gain de productivité réside dans le fait de commencer à irriguer à temps. Nos sols sableux ont une teneur moyenne en carbone de 1.5, et nous partons du principe qu'ils peuvent stocker 7 mm d'eau par tranche de 10 cm. Le Service pédologique de Belgique a entretemps également acquis une large expérience dans ce domaine.'

TP: 'Le système de l'irrigation variable est-il entretemps tout à fait au point?'

Jacob: non, nous continuons à travailler suivant le principe de d'abord constater les problèmes et d'essayer ensuite de les résoudre. Les variations du sol sont assez conséquentes, et elles ne concordent pas



Le nouveau projet d'agriculture dynamique a été implanté fin avril. Pour ce faire, un semis 'en arc-en-ciel' a été effectué.

avec la largeur de travail d'un canon d'arrosage. Nous réfléchissons à la possibilité d'adapter le sens de plantation des pommes de terre en fonction de leurs besoins en eau ou d'arroser dans un sens différent de celui de la plantation. Mais nous réfléchissons encore à la meilleure solution.'

TP: 'Réalisez-vous aussi des mesures en ce qui concerne la profondeur d'enracinement des pommes de terre?'

Jacob: notre exploitation est une exploitation de test pour des universités et des hautes écoles d'agronomie. Cela nous permet d'accueillir des étudiants et de les guider dans leur projets et travaux de fin d'étude. Mesurer la profondeur d'enracinement est un travail de longue haleine, et les candidats ne sont pas nombreux. Nous voudrions savoir quelles variétés disposent d'un meilleur appareil racinaire, mais nous savons entretemps qu'un sol en bonne santé et qui contient beaucoup de vers de terre permet de développer un appareil racinaire conséquent. Par ailleurs, la plupart des patatiers savent qu'une variété telle que Fontane résiste mieux à la sécheresse que des Felsina, par exemple. Les étudiants qui veulent s'intéresser de plus près à ce sujet sont les bienvenus chez nous, nous les aiderons, et il reste beaucoup de choses à apprendre.'

TP: 'Recourez-vous également à l'agriculture de précision en ce qui concerne la fertilisation?'

Jacob: 'oui tout à fait, et dans ce cas, nous partons également des cartes de conductivité de nos sols. Nous travaillons sur base du potentiel de production du sol. Un déficit d'humidité se traduit par un rendement plus faible, et ce dernier implique moins d'engrais. Par le passé, nous pensions qu'il fallait donner davantage d'engrais sur les sols pauvres, mais cette époque est révolue et c'est mieux pour l'environnement. La fertilisation de base est apportée via une dose uniforme de lisier par parcelles. La fertilisation ultérieure se fait par fractionnement. Pour ce faire, nous n'utilisons pas que les cartes de sol, mais également les images de la culture. Les plantes sont scannées par des caméras montées sur la rampe de pulvérisation ou des drones. Une culture bien développée a besoin de davantage d'engrais, et nous adaptons les doses en conséquence, et sur base des images des caméras.'

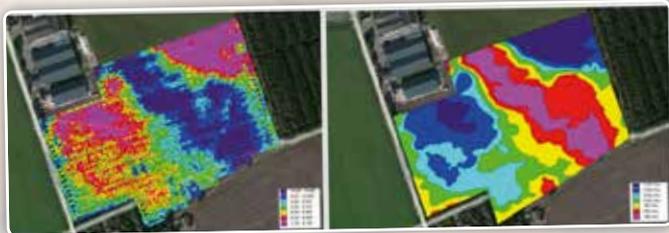
TP: 'N'essayez-vous pas d'uniformiser vos parcelles?'

Jacob: 'Oui et non. Ce n'est pas le but premier. Le but principal est d'obtenir un rendement optimal en chaque endroit de la parcelle, tout en limitant le recours aux engrais. C'est donc une forme d'agriculture dynamique, que certains pourraient comparer à une forme d'agriculture biologique. Il faut en tout cas que ce soit une bonne chose pour l'environnement et pour notre portefeuille. Mais nous ne serions pas des agriculteurs si nous



Les oignons sont aussi semés sur une largeur de 15 mètres et sont bordés d'une bande fleurie de 3 mètres. L'effet sur les maladies et les ravageurs sera étudié.

n'avions pas l'intention d'améliorer nos parcelles. Nous recourons pour cela à un scan des sols. Une faible conductivité est la conséquence d'un faible taux d'humus, et il faut donc y remédier. Nous apportons alors des engrais organiques riches en structure et en cellulose brute, comme le fumier et le compost. Chaque année, nous épandons plusieurs centaines de tonnes de compost. Nous adaptons le dosage en roulant, soit en modifiant la vitesse du tapis de fond, soit en roulant plus ou moins vite.'



TP: 'Vous labourez toujours avec des pointes sous-soleuses?'

Jacob: 'nous ne labourons pas systématiquement. Nous possédons aussi une machine à bêcher avec laquelle nous travaillons chaque année quelques dizaines d'hectares. Lorsque nous labourons, nous utilisons en effet toujours des sous-soleurs. Le contrôle de traction sur nos tracteurs nous a fait prendre conscience que nos parcelles sont très hétérogènes en ce qui concerne la compaction. C'est une conséquence de l'utilisation de machines lourdes, sans oublier toutefois la structure du sol. Par ailleurs, les sols sableux ont l'inconvénient de se compacter naturellement, suite aux précipitations. Plus le taux d'humus est élevé et moins la compaction sera conséquente. Les racines des pommes de terre n'aiment pas la compaction. C'est pourquoi nous labourons en général assez superficiellement, à une profondeur de 22 cm, et que nous

plaçons une pointe de décompactage de 15 cm en-dessous de chaque soc. Nous ameublissons donc le sol sur une profondeur de 37 cm. Notre but est d'éliminer chaque année la compaction de nos sols, afin que cet élément ne soit plus un facteur limitant. Si nous devons décompacter le sol à une profondeur de 37 cm à l'aide d'un sous-soleur, nous aurions besoin d'un tracteur beaucoup plus puissant et ce ne serait de plus pas une bonne chose au printemps. Les pointes de sous-solage offrent un double avantage dans nos sols sableux, et sont donc nécessaires. Comme le labour d'un sol sableux a tendance à resécher très vite, nous utilisons un rouleau de rappui. Le sol peut ensuite être planté en un seul passage.'

TP: 'La culture des pommes de terre est un grande consommatrice de phytos. La pulvérisation à doses variables doit donc être rentable?'

Jacob: 'pour le moment, c'est encore toujours mon père Louis qui s'occupe de la pulvérisation. C'est le chauffeur attitré de notre pulvérisateur automoteur Dammann et ce boulot lui convient à merveille. Lors des pics saisonniers, notre pulvérisateur traîné est également utilisé à sa pleine capacité. Afin d'éviter tant que possible les erreurs, toutes les parcelles sont encodées au préalable dans l'ordinateur de la machine. Toutes les traces de pulvérisation, les redoublements éventuels, de même que le sens d'avancement sont programmés à l'avance. Le pulvérisateur est équipé de scanners de sol et d'un double circuit de pulvérisation. La machine est équipée d'une double cuve, ce qui permet d'apporter des nutriments liquides en plus des produits phytos, et en un seul passage. En ce qui concerne la dose de produits phytos, nous tenons compte de la croissance de nouvelles feuilles. Nous essayons de garder une longueur d'avance sur la maladie, et de protéger la plante de manière optimale. Les capteurs montés sur la rampe mesurent le taux de chlorophylle et appliquent ensuite la dose d'engrais qui s'y réfère. Ces informations sont complétées par les images issues du drone et les cartes de potentiel du



ADVANTAGE SÉRIE

Profitez de nos prix avantageux sur notre fabrication en SÉRIE ...



Modulo2 Advantage





La plupart des travaux de pulvérisation sont effectués par Louis, le père de Jacob, à l'aide d'un automoteur Dammann équipé de capteurs et d'un double système de pulvérisation.



Pour le nouveau projet 'arc-en-ciel', le froment a été implanté à côté des pommes de terre.



La plantation s'effectue directement sur le labour. Au-dessus de l'outil frontal, on retrouve la cuve pour les engrais liquides.

sol. Nous utilisons également ces capteurs lors du défanage. Si la plante est déjà en partie fanée, il est possible de faire des économies de l'ordre de 25 à 50 % de Reglone. C'est une bonne chose pour l'environnement et notre portefeuille.'

TP: 'Lorsqu'on circule en Campine en hiver, on remarque que beaucoup de sols sont nus. Est-ce également le cas chez vous?'

Jacob: 'absolument pas, sauf s'il n'était vraiment pas possible de semer, ce qui est rarement le cas. Nous mettons tout en oeuvre pour maintenir le niveau d'humus, pour augmenter la capacité de rétention de l'eau, pour activer la vie du sol, etc... Pour nous, ce serait donc une grave erreur de laisser les terres à l'abandon en hiver. Le surcoût d'un engrais vert est certainement rentabilisé sur le long terme.'

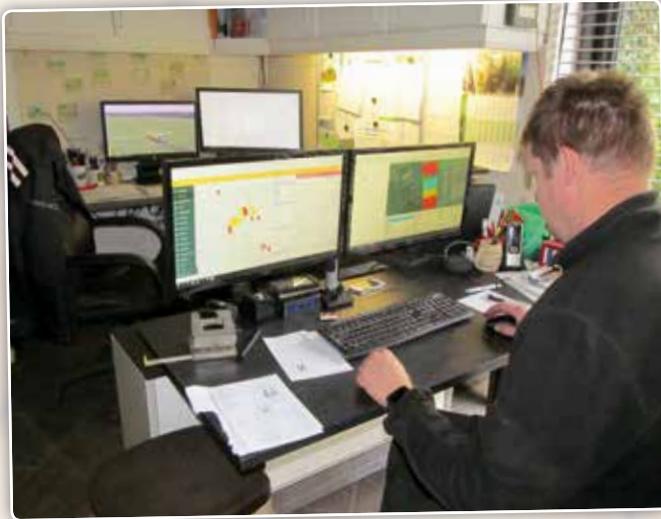
TP: 'Avez-vous de nouveaux projets pour l'avenir?'

Jacob: 'oui, car nous nous posons encore beaucoup de questions. Nous nous intéressons ainsi au système de trafic contrôlé. Je suis très intéressé par ce sujet, car les horticulteurs l'utilisent par exemple déjà depuis de nombreuses années. Il faut cependant encore développer des machines pour les grandes cultures classiques, et en particulier pour les pommes de terre et les betteraves. J'espère pouvoir avancer dans ce domaine en 2020.'

'Un autre nouveau projet est celui de la **zèbra-culture**, ou de la culture en bandes sur de grandes parcelles. On peut déjà en partie réduire les doses d'herbicides, mais ce n'est par contre pas le cas pour les maladies et les ravageurs. Et nous ne sommes pas insensibles face à ce qui se passe en agriculture biologique. Plusieurs cultures sont implantées sur une même parcelle et elles ont été choisies afin que les insectes attirés par une plante permettent d'éviter des ravageurs auprès d'une autre plante. Nous avons par ailleurs une primeur pour votre magazine, car vous êtes les premiers à voir cela. Nous implantons 8 cultures différentes en bandes d'une largeur de 15 mètres. Chaque bande est séparée par un pré fleuri d'une largeur de 3 mètres. Ce dernier fait également office de trace de pulvérisation, car c'est une culture dynamique qui limite tant que possible les phytos, sans être une culture biologique. Va-t-on y arriver? Je suis certain que nous allons être confrontés à des problèmes que nous ne connaissons pas encore, mais nous allons les résoudre lorsqu'ils se présentent. La superficie par culture doit être assez importante et c'est pourquoi ce test ne peut se faire que sur de longues parcelles. Les cultures ont été choisies par un spécialiste et sont les suivantes : pommes de terre, oignon jaune, panais, potiron, épinards, froment, carottes et patate douce. Chaque culture est séparée par une bande enherbée. Je suis impatient de voir les résultats.'

TP: 'Vous êtes également occupés avec de nombreuses autres choses, mais les drones sont quand même quelque chose de spécial.'

Jacob: 'le drone va encore permettre beaucoup de choses dans le secteur agricole. Enfin, il s'agit surtout de disposer des bonnes caméras, qui permettent de prendre les images nécessaires. Cela permet de collecter des informations qui vont nous aider à améliorer ensuite le rendement technique et économique de nos cultures. Les premiers pas ont déjà été faits dans ce sens, grâce à plusieurs instituts, dont le VITO. Je vois de sérieuses opportunités pour les drones, et je dispose même de ma propre société de drones, avec les autorisations nécessaires et le brevet de pilote



L'agriculture de précision demande des connaissances précises afin de traiter et d'interpréter les données.

qui l'accompagne. J'en suis particulièrement fier, et je veux partager ces connaissances avec le secteur agricole et horticole. Pour ce faire, je collabore avec de nombreux spécialistes dans le domaine de l'agriculture de précision. C'est pourquoi la famille Van Den Borne dispose d'un local spécial de formation pour les images, les cartes de tâches avec



interprétation et les applications pratiques. Pour le moment, des groupes d'agriculteurs, d'étudiants ou encore de conseillers viennent se former chaque semaine dans ce domaine. Les agriculteurs et entrepreneurs sont les bienvenus. Ensemble, nous pouvons aborder avec succès les futurs problèmes à propos de la production et du climat.'



CONFORT PERFORMANCE RENTABILITÉ MANITOU



Vos concessionnaires Manitou :

FADEUR

1360 Perwez

071/65 52 72 - rfadeur@brutele.be

MARCHANDISE

4480 Engis

085/31 15 91 - info@marchandise .be

GEVAGRI

6210 Rèves

071/84 47 52 - gevagri@skynet.be

GOEDERT MANUTENTION

6800 Libramont

061/46 06 47 - info@goedert.be

LOISELET ET FILS

7800 Ath

068/26 46 46 - info@loiselet.be

Manitou, le choix gagnant pour votre journée de travail.

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD



*Des centaines de pesées sont effectuées chaque année.
Sur une exploitation de grandes cultures,
il est devenu indispensable de peser.*

'Nos sols sableux induisent des rendements assez hétérogènes.'

En résumé

Le terme Vario ne s'applique pas qu'aux transmissions, mais également en ce qui concerne la fertilisation, l'irrigation, la protection phyto et le défanage. En pratique, cela revient à fractionner, en appliquant la dose la plus appropriée au bon endroit de la parcelle. Nos yeux voient beaucoup de choses, mais malheureusement souvent trop tard. Travailler préventivement permet de réduire les doses de produits tout en améliorant la santé de la plante. Travailler curativement n'est pas toujours simple et c'est pourquoi il est nécessaire de disposer d'un maximum d'informations au préalable. Dans ce cadre, la connaissance

du potentiel du sol est importante. Le système allemand à points doit être digitalisé afin de travailler plus efficacement et plus écologiquement. La santé du sol doit être la première préoccupation, et c'est pourquoi un nouveau projet consacré à la santé préventive des plantes a vu le jour. Le secteur des grandes cultures est de ce fait en route pour devenir le secteur économique le plus écologique de la planète.

L'exploitation des frères Jan et Jacob Van Den Borne reste en premier lieu concentrée sur la production de pommes de terre, mais s'est tellement spécialement dans les techniques avec les drones, qu'elle est également un centre de formation reconnu pour les drones. ●



+20 % DE PERFORMANCE



ACHETEZ UN MODÈLE 5 SECOUEURS ET PROFITEZ DE LA PERFORMANCE D'UN DE 6

Notre dernière moissonneuse-batteuse de la série T offre jusqu'à 20 % de performances en plus. « En termes de capacité de rendement, le T560i à 5 secoueurs affichait de bons résultats face à une machine à 6 secoueurs de la gamme précédente. » Magazine Profi*. Donc, vous obtenez la performance d'une moissonneuse-batteuse à 6 secoueurs dans une machine n'en comportant que 5. Et, vous avez les avantages d'une carrosserie plus étroite pour une meilleure manœuvrabilité dans les petites parcelles et sur les routes étroites.

Il est temps de profiter d'une plus grande efficacité !

**LES MEILLEURES PERFORMANCES.
ON VOUS EN OFFRE TOUJOURS PLUS !**

*Magazine Profi juillet 2018, profi.com



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



COFABEL®

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be

Peperstraat 4A
B-3071 Erps-Kwerps
Tél. : 027 594 093

Rue de Villers 34
B-4520 Vinalmont
Tél. : 085 616 200

Hille-Zuid 2
B-8750 Zwevezele
Tél. : 051 747 843



A Ostende, la famille Burggraeve élève des Blanc-bleu pour sa propre boucherie

L'histoire de la famille Burggraeve est un peu différente de ce que nous avons l'habitude d'entendre. Il n'est en effet pas exceptionnel qu'un éleveur décide d'ouvrir sa propre boucherie à la ferme, mais il est par contre beaucoup plus rare de rencontrer un boucher qui investit dans sa propre ferme. Nous avons voulu connaître les motivations de Jerome et Stefaan Burggraeve et nous avons donc passé une après-midi à la côte.

Texte et photos: Christophe Daemen

Jerome Burggraeve et son épouse Ghislaine ouvrent leur propre boucherie en 1970 à Ostende. Au cours des premières années, l'activité était principalement saisonnière, mais par la suite, il y aura du monde tout au long de l'année dans le magasin. Le couple a toujours mis sur la qualité de la viande et réfléchissait déjà depuis un certain temps à la meilleure façon de garantir à leurs clients de la viande de qualité homogène tout au long de l'année. En tant qu'enfants d'agriculteurs, ils connaissaient plutôt bien le secteur agricole, et bien vite, ils vont acheter une première prairie à Klemskerke afin d'y élever des bovins. Ils y prennent goût et en 1982, ils achètent ensuite leur propre ferme à Leffinge, un village de l'entité de Middelkerke. L'ancien propriétaire allait encore rester 9 ans sur la ferme, afin d'assurer une transition en douceur.

Du Blanc-bleu pour la boucherie

En tant que bouchers, Jerome et son fils Stefaan ont toujours eu une préférence pour le Blanc-bleu. Jerome poursuit: 'pour moi, c'est la meilleure race à viande dans le monde. Et nous devrions être un peu plus chauvinistes. Tous les morceaux de la carcasse peuvent être découpés et valorisés de manière optimale, la viande est maigre et le goût est de plus exceptionnel. Au fil des ans, nous avons poussé la sélection afin d'obtenir des caractéristiques optimales en ce qui concerne la découpe. Toutes les vaches mettent au minimum deux fois bas avant d'être engraisées. Cela nous permet aussi de mieux suivre les origines de nos vaches. Notre cheptel n'est pas très grand, car nous engraissons uniquement pour notre propre boucherie. En principe, nous ne vendons donc pas de bêtes à d'autres personnes. Sur base annuelle, nous abattons ainsi près de 25 bovins.'



Jerome et Ghislaine sont à la base de la boucherie et de la ferme.

Comme Stefaan le souligne, les animaux peuvent être engraisés un peu plus longtemps, car il y a moins de pression en ce qui concerne la rentabilité. Il poursuit: 'nous abattons en fonction des besoins de la boucherie et pas en suivant une date ou un poids précis. Cela permet d'améliorer encore la qualité. L'an dernier, et suite aux prix médiocres pour les veaux, nous avons aussi commencé à engraisser des veaux. Les débuts n'ont pas toujours été évidents, mais je suis à présent satisfait du résultat. Notre viande de veau est un peu plus rosée que



Stefaan et Nadine s'occupent principalement de la boucherie.

d'habitude, mais pour nos clients, c'est principalement la qualité qui compte.'

Une nouvelle étable

L'an dernier, la famille a fait appel à la société Altez afin de construire une nouvelle étable. Stefaan poursuit: 'nos anciennes étables étaient assez usées et nous avions de plus besoin de davantage de facilité et de confort de travail. C'est un investissement conséquent, mais cela nous permet de travailler de manière plus structurée et mécanisée, sans oublier les gains de temps. Grâce à l'implantation spécifique de





Préparer votre saison d'arrachage



- * Choix entre différents modèles d'arracheuses
- * Traitement doux de votre produit



- * 100% respectueuse des pommes de terre
- * Hauteur de chute minimale
- * Vitesse du fond mouvant unique : 0,5 (0,2 en option) à 6,5 m/min
- * Choix entre rouleaux spire PU, rouleaux en acier spire ou lisse ou r. diabolos

KEEN & GREEN

Demandez plus d'info via
info@avr.be ou +32 (0)51 24 55 66
www.avr.be






Trelleborg TM1060. Enrichissez vos cultures.

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

www.trelleborg.com/wheels/nl





La nouvelle étable offre davantage de confort.

ce nouveau bâtiment, tous les animaux disposent d'un accès direct aux différentes prairies. Par ailleurs, les nouveaux boxes offrent aussi davantage de confort pour les animaux. Personnellement, je suis satisfait que nous avons prévu un box pour les césariennes. Les vaches qui vont bientôt vêler sont déplacées vers l'aire d'attente, ce qui nous permet de les suivre plus facilement, notamment grâce à une caméra montée dans l'étable. Cela nous évite pas mal de stress et les vaches restent également plus calmes. Tous les boxes sont paillés afin d'améliorer encore le confort des animaux.'

Miser sur les fourrages grossiers

La ration des bovins se compose de préfané, d'ensilage de maïs et de céréales immatures (gps) qui sont ensilées. En plus des silos de maïs et de préfané, une partie de l'herbe est également enrubannée. Jerome: 'nous conservons aussi une partie de l'ensilage de maïs en balles rondes enrubannées, ce qui nous permet de disposer d'une nourriture de qualité pendant les mois d'été. Nous avons alors uniquement besoin de petites quantités de maïs car la plupart des animaux sont en prairie. Les céréales immatures sont aussi conservées en balles rondes. La ration est complétée par un mélange de concentrés. Cela nous permet d'engraisser les animaux avec des aliments naturels qui sont principalement produits sur l'exploitation. Nous disposons de suffisamment de terres pour pouvoir produire les



'Au fil des ans, nous avons poussé la sélection afin d'obtenir des caractéristiques optimales en ce qui concerne la découpe.'



Les vaches qui vont bientôt mettre bas sont déplacées à proximité du box de césarienne.

fourrages pour nourrir nos bêtes.'

Sur l'exploitation, la plupart des travaux des champs sont confiés à un entrepreneur local. Stefaan: 'nous avons déjà fort à faire avec la boucherie et l'activité d'élevage et je ne pense pas que, dans notre cas, investir dans des machines agricoles soit une bonne chose. En plus des deux chargeurs à châssis fixe utilisés pour nourrir les bêtes, curer les boxes et pailler, nous disposons aussi de deux tracteurs qui nous permettent de mener à bien quelques petits travaux ou de transporter les bêtes en prairie. Un autre avantage offert par le recours à l'entreprise est la rapidité d'exécution du travail, qui nous permet de toujours disposer de fourrages de bonne qualité. Pour nous, c'est un atout non négligeable. De plus, les frais d'entreprise sont déductibles, ce qui rend l'ensemble encore plus attrayant.'

Une véritable entreprise familiale

Jerome et Ghislaine étaient à la base de cette entreprise familiale. Leur fils Stefaan a 49 ans, et travaille depuis de nombreuses années à leurs côtés. Il s'occupe principalement de la boucherie, avec l'aide de sa compagne Nadine. Et entretemps, la troisième génération manifeste également son intérêt pour l'aventure familiale. Depuis qu'il a terminé sa formation de charcutier, Thomas, le fils de Stefaan, travaille à temps-plein dans la boucherie. Isabelle, la fille de Stefaan compte par ailleurs bientôt revenir à la ferme, afin de s'occuper de l'élevage



Les deux chargeurs à châssis fixe sont notamment utilisés pour nourrir les animaux.



Les céréales immatures viennent compléter la ration.



'L'an dernier, nous avons commencé à engraisser des veaux.'



Les prairies sont situées juste derrière la ferme.

bovin. De cette façon, tant l'avenir de la boucherie que celui de la ferme est assuré.

Stefaan conclut: 'ces dernières années, le secteur de la viande a souvent été dépeint négativement. Les gens mangent sans doute moins de viande, mais je remarque cependant qu'ils choisissent de la viande de qualité. Notre façon de travailler rejoint cette philosophie. Lorsque les gens savent d'où vient la viande qu'ils consomment, ils sont rassurés, et comme nous engraissons nos bêtes nous-mêmes, nous pouvons toujours garantir une qualité optimale. A l'avenir, nous devons encore miser davantage sur notre ferme afin de faire la promotion de notre viande!' ●



be.vicon.eu



PRESSE NON-STOP FASTBALE

Pensez autrement, **allez de l'avant**

La gamme Vicon Profi est quelque peu différente de ce que vous pourriez attendre. En pensant autrement, nous proposons des solutions sur nos distributeurs d'engrais, combinaison de faucheuses, andaineurs à quatre rotors et combinés presse-enrubanneuse FastBale qui permettent de rendre la récolte de vos fourrages plus efficace, plus facile et plus rentable

Contactez notre spécialiste fenaison pour plus d'informations: 0475 / 496307



My way of Farming!



Le portail 'cartedemodulation.be' est un système uniforme qui permet à différents terminaux de s'échanger des données.

Un spécialiste de la précision pour toutes les marques

Vantage Agrometius est une entreprise indépendante dans le secteur de la technologie GPS et qui s'occupe notamment de la vente et du service après-vente de la marque Trimble pour le Benelux et l'Allemagne. En plus des produits du spécialiste américain de l'agriculture de précision, la société distribue également d'autres marques qui lui permettent d'offrir une gamme complète de solutions pour l'agriculture de précision. Entretemps, l'entreprise emploie 75 collaborateurs, dont 5 personnes employées depuis deux ans par le département recherche et développement. Le résultat de ces deux années de recherche et de l'expérience dans la pratique a permis de développer le nouveau portail 'cartedemodulation.be', sur lequel l'entreprise entend regrouper toutes les nouvelles technologies.

Texte: Peter Menten | Photos: Agrometius

La liberté dans le choix du tracteur et de la machine

Ces dernières années, Agrometius a souvent été confronté au fait que toutes les marques de tracteurs et de machines développent leur propre technologie pour la commercialiser. C'est de plus un marché au sein duquel le prix déterminait en grande partie si le client achetait un système GPS ou pas. Lorsqu'un agriculteur ou un entrepreneur achetait un tracteur, il investissait presque automatiquement dans un système GPS de la marque. Si par la suite, il rencontrait des problèmes de connexion de machines, il ne savait pas à qui il devait s'adresser: le constructeur du tracteur pour le GPS sur ce dernier, ou le constructeur de la machine pour le GPS monté sur celle-ci. Dans de nombreux cas, les problèmes persistaient. Une fois que le tracteur et la machine étaient connectés, la question suivante était de pouvoir collecter, télécharger et envoyer les données enregistrées vers d'autres machines. Ou de pouvoir établir des cartes de tâches sur base de ces données, avant de les envoyer vers les machines, ce qui représentait une tâche compliquée et exigeante en temps.

En dépit de ces difficultés, Agrometius a réussi à développer son offre en développant une technologie indépendante des marques. Agrometius, qui est distributeur exclusif de Trimble depuis 2017, assure que les clients qui leur font confiance en ce qui concerne la technique de précision, peuvent changer de marque de tracteur ou de



Une carte de tâche dans la pratique: quelle quantité d'azote veut-on apporter en localisé dans la parcelle?

machine, et quand même continuer à profiter de leurs données. Les données collectées peuvent passer facilement d'un tracteur à l'autre et sont depuis peu centralisées sur la plate-forme 'cartedemodulation.be'. Les données sont transférées en temps réel des différents terminaux vers le Cloud. Dès lors, elles sont accessibles pour chaque terminal qui est lié au système. Toutes les informations collectées dans les champs sont automatiquement disponibles sur le compte de l'utilisateur et ce dernier peut les partager avec qui il veut : d'autres

collaborateurs, des conseillers, d'autres machines connectées, etc... Les machines peuvent par ailleurs également échanger des informations entre elles: lors de l'ensilage du maïs, un tracteur peut ainsi lire sur son terminal qu'il ne doit plus se rendre sur la parcelle X, mais bien sur la parcelle Z, car l'ensileuse s'est déplacée. Grâce à un mot de passe, le propriétaire peut donner accès à des tiers pour une partie ou l'ensemble de ces informations.

Les défis pour le secteur agricole

- Les marges sont sous pression
- Le manque de terres se fait ressentir
- Les conditions climatiques extrêmes sont davantage observées
- La réglementation est plus sévère en ce qui concerne les engrais et les produits phytos
- Il est difficile de trouver suffisamment de personnel formé
- Les consommateurs mettent davantage l'accent sur la durabilité

Les demandes des entrepreneurs en ce qui concerne l'agriculture de précision

- Je veux compiler différentes sortes de données
- Je veux réaliser des cartes de tâches
- Je manque de connaissances pour pouvoir travailler avec mes machines

Les problèmes rencontrés dans la pratique

- Il est compliqué de faire communiquer des machines
- Une exploitation possède des tracteurs de différentes marques
- Les données issues de différents systèmes GPS sont difficilement interchangeables
- Les investissements en équipement GPS sont difficiles à rentabiliser
- Il n'est pas évident de faire une carte de tâches à la maison et de la transférer vers le terminal de la machine
- Dans une exploitation, différents systèmes s'occupent de gérer les données

Toutes les données issues des différents systèmes proviennent de plates-formes différentes et afin d'interpréter correctement les données et de les utiliser pour une tâche ultérieure, il est nécessaire de les regrouper dans un seul système de cartes de tâches.

Comment Vantage Agrometius envisage les choses?

Nous avons demandé à Dennis Nijland, le directeur de Vantage Agrometius, comment ce qui paraît très bien en théorie se traduit dans la pratique du monde agricole.



FENDT

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

Aucun ne tire plus.
Aucun n'a besoin de moins.

Les trois modèles du Fendt 1000 Vario ont été testés dans le DLG PowerMix. Ce test indépendant montre que les gros tracteurs Fendt, avec une puissance de traction maximale de 313,7 kW, sont de véritables chevaux de trait. Le modèle haut de gamme, Fendt 1050 Vario, avec 380 kW/517 CV et seulement 233 g/kWh (+23,1 g/kWh AdBlue), atteint une valeur maximale inégalée parmi tous les tracteurs mesurés jusqu'ici.



Place 1, 2 et 3 dans le test DLG PowerMix

* PowerMix 2.0: mesuré sur le banc d'essai de la DLG der DLG.
Fendt 1042 Vario: 236 g/kWh (+ 19,1 g/kWh AdBlue).
Fendt 1046 Vario: 234 g/kWh (+ 21,3 g/kWh AdBlue) et
Fendt 1050 Vario: 233 g/kWh (+23,1g/kWh AdBlue).



TractorPower: 'Au cours des 20 dernières années, les agriculteurs et les entrepreneurs entendent parler en permanence de cartes de rendement, de lignes AB, d'isobus, d'uniformité, etc... il existe de nombreux acteurs sur le marché, mais qu'en est-il de l'uniformité?'

Dennis Nijland: 'nous sommes partis du principe que tous les systèmes GPS et de traitement des données sur les tracteurs, machines, smartphones et ordinateur à la maison doivent pouvoir être échangés n'importe où et tout le temps. Par ailleurs, nous voulons offrir une aide payable à un prix de revient transparent.'

TP: 'Pourquoi les clients optent-ils pour un système de chez vous au lieu de par exemple faire confiance à leur concessionnaire habituel?'

Dennis: 'nous avons vendu plusieurs milliers de systèmes et nous disposons donc de l'expérience pour aider rapidement les clients par téléphone et pour résoudre leur problème. Nous savons par expérience que de nombreuses techniques sont déjà présentes que les clients en ce qui concerne la collecte de données, mais que, dans la plupart des cas, des problèmes sont rencontrés lorsqu'il faut connecter les différentes plates-formes. Par contre, nous sommes satisfaits que la plupart des marques de tracteurs sont entretemps devenus des full-liners. Cette approche des choses est typiquement américaine et la technologie GPS a également été développée dans cette optique. Les clients européens optent pour davantage de machines et de solutions spécifiques, et ont donc besoin des conseils d'un spécialiste indépendant dans le domaine des logiciels. J'ose dire que d'ici 5 ans plus personne n'osera encore opter pour un système d'usine. On remarque d'ailleurs également cette évolution pour les voitures.'

TractorPower: 'Vous commercialisez Trimble, une marque qui est également proposée par différentes marques de tracteurs. Si le client a acheté un système Trimble en même temps que son tracteur, il devrait quand même être tranquille?'

Dennis: 'c'est le cas, en tout cas en ce qui concerne le hardware. Mais en ce qui concerne le logiciel et la connectivité avec d'autres systèmes ou pour communiquer avec des machines ou d'autres systèmes, il doit investir dans d'autres plates-formes, ce qui engendre des coûts supplémentaires. Et si quelqu'un dispose de différentes marques de tracteurs, vous imaginez le tour de force qui est nécessaire afin



L'application gratuite CropSAT permet de réaliser une carte de tâches pour un dosage variable en 3 étapes simples.



Le LogMaster collecte les données techniques du tracteur et de la machine.

de regrouper toutes les données sur une même plate-forme. C'est à ce niveau que nous faisons la différence. Le système Precision IQ permet au client de coupler son tracteur à un outil. Il suffit ensuite de confirmer et le logiciel fait le reste.'

TP: 'Quelle est votre position en ce qui concerne l'échange de données avec d'autres fournisseurs dans le domaine de la technologie de précision?'

Dennis: 'nous sommes demandeurs afin de pouvoir tout échanger avec tout le monde. Nous sommes d'avis qu'il faut rendre nos données disponibles pour d'autres plates-formes comme AgLeader, Topcon ou encore John Deere. Avec certaines plates-formes il est déjà possible d'échanger librement mais pas toujours avec un terminal plus ancien. Il est aussi possible de collaborer beaucoup plus intensivement en ce qui concerne les lignes AB, certainement entre les constructeurs. Je vois plutôt la demande venir des Etats-Unis. Comme nous sommes à présent un acteur au niveau mondial, Vantage (Trimble) est en contact avec de nombreux constructeurs. Un constructeur belge qui vend par exemple une machine en Australie peut nous demander d'équiper cette machine de la technologie Vantage. Le constructeur a alors la certitude que son client australien pourra parfaitement travailler avec cette machine belge et se connecter sans problèmes à son système australien. Nous sommes les seuls à proposer cela.'

TP: 'Qui est et reste propriétaire des données?'

Dennis: 'nous sommes très formels à ce sujet: celui qui achète



Les données sont regroupées dans le Cloud.



Le LogMaster donne un aperçu des machines de l'exploitation et de leurs données techniques.

la technologie est le propriétaire. En ce qui nous concerne. Si un entrepreneur investit dans cette technologie, c'est à lui de s'entendre avec son client agriculteur en ce qui concerne la propriété des données et le prix à payer. Les choses sont par contre plus simples si c'est l'agriculteur qui investit. Avec la réglementation GDPR, je crois que nous allons encore voir beaucoup de choses évoluer.'

TP: 'Quel rôle joue le concessionnaire de machines agricoles à ce niveau?'

Dennis: 'nous sommes demandeurs pour collaborer avec le plus grand nombre de concessionnaires possible. La pratique nous incite cependant à dire que ce concessionnaire doit également avoir la volonté et les connaissances pour se former en continu dans le domaine de l'agriculture de précision. Il n'est pas suffisant de s'y intéresser de temps à autre. Et pour suivre cette évolution, il doit disposer d'un spécialiste maison et vendre suffisamment de systèmes. Certaines concessions ont déjà osé franchir ce pas. Et elles peuvent alors se différencier à l'avenir en ce qui concerne la qualité du service.'

TP: 'Est-ce que les agriculteurs ou les entrepreneurs s'en sortent encore? Et est-il nécessaire de perfectionner chaque mètre carré?'

Dennis: 'c'est une question pertinente et nous voulons aider nos clients. Cela n'a pas de sens de vouloir investir dans tout en une fois. En tant qu'agriculteur ou entrepreneur, il est nécessaire de se fixer

un but et d'investir ensuite petit à petit. De même, il faut prendre le temps de se familiariser avec un ou plusieurs modules, de s'entraîner et d'investir sur ces bases. Dans un premier temps, il faut se limiter à trois ou cinq endroits de la parcelle qu'on veut améliorer. C'est à ce niveau que réside la plus grande avancée. L'agriculture de précision a pour but d'augmenter les rendements et de limiter les coûts. Si les rendements peuvent progresser de 5% grâce à la technologie GPS mais que les coûts ne baissent pas proportionnellement, il faut se poser des questions.'

TP: 'Dans les voitures, on est passé des GPS portables avec ventouse à coller sur la vitre à des systèmes propres à chaque marque de voiture et qui sont mêmes devenus une sorte de terminal de commande. Peut-on attendre la même évolution dans le monde agricole?'

Dennis: 'oui, en effet. Comme je l'ai déjà souligné, on évolue vers une standardisation et c'est une bonne chose pour tout le monde. Il est possible de transférer des données vers le terminal, où que l'on se trouve, et en temps réel. Les données sont conservées dans le Cloud, et en encodant son nom d'utilisateur et son mot de passe, il est possible de les télécharger sur n'importe quel terminal. Difficile de faire plus simple.'

Quels sont les attentes des clients européens en termes d'agriculture de précision?

- La liberté de choix pour les marques de tracteurs et de machines
- Une bonne position de négociation lors de l'achat de tracteurs et de machines
- Une communication satisfaisante entre les tracteurs et les machines
- L'échange facile et l'utilisation optimale des données
- Le support pour l'entièreté de la technologie d'agriculture de précision par un seul et même spécialiste

Mesurer pour savoir

Trimble a repris dernièrement le constructeur allemand Müller, qui développe du hardware et du software pour l'agriculture de précision. Ce fournisseur spécialisé propose des solutions ISOBUS pour les pulvérisateurs, les distributeurs d'engrais, l'épandage de lisier, etc... de ce fait, chaque machine mécanique (même d'un certain âge) peut bénéficier de la technologie ISOBUS.

Grâce à l'investissement limité, cette technologie est également accessible pour les petits constructeurs spécialisés, voire même pour les machines construites à un seul exemplaire. Grâce à la gamme de Müller, Agrometius dispose à présent de la technologie et des capteurs de Müller, ce qui permet de mesurer, et donc de savoir, davantage de choses. Grâce aux différents systèmes de mesure en temps réel, il est possible de collecter en permanence des données utiles. L'avantage de ces systèmes réside dans le fait qu'ils se montent sur toutes les marques de tracteurs et de machines.

Le système de mesure de rendement **Yield Master Pro** monté sur les arracheuses de betteraves et de pommes de terre permet

d'enregistrer le rendement par mètre carré et d'utiliser ensuite ces données pour établir une carte de rendement. Pour la prochaine saison de récolte, 20 arracheuses seront ainsi équipées. Dans la pratique, on remarque que le rendement d'une parcelle de pommes de terre peut varier de 30 à 80 tonnes/ha en localisé. Grâce à ce système, il est à présent possible de mesurer le rendement des différentes variétés ou les endroits de la parcelle où le rendement est le plus important. Ou, en d'autres termes, quels sont les tenants et les aboutissants: que me coûte la culture et que me rapporte-t-elle? Il est par ailleurs également possible d'effectuer des mesures visuelles et de déterminer par exemple le calibre des pommes de terre et des betteraves. Agrometius combine aussi des conseils à ce système: un spécialiste agronomique va aider les clients à lire ses données et l'accompagner afin de réduire ses coûts et/ou d'augmenter ses rendements. Le Yield Master Pro communique sans fil avec la plateforme cartedemodulation.be.

L'application gratuite **CropSAT** permet de réaliser une carte de tâches pour un dosage variable en 3 étapes simples. Les cartes de tâches ne sont pas liées à une marque et peuvent être chargées sur chaque terminal qui convient pour cela. Agrometius met gratuitement cette application à disposition et permet de ce fait de faciliter le passage à l'agriculture de précision pour tout le monde.

Grâce au **Bluetooth Machine ID** le GPS reconnaît automatiquement la machine et envoie cette information au Cloud. Cela réduit les erreurs lors de la connexion d'une machine, évite les arrêts

intempestifs et supprime le besoin de téléphoner en permanence lorsque plusieurs machines travaillent simultanément dans la même parcelle, comme par exemple avec une ensileuse et des remorques pour le transport.

Le **LogMaster Standard** est une sorte de système track & trace qui est relié au système CANBUS du tracteur ou de la machine. Lorsque le tracteur n'est pas équipé d'un tel système CANBUS, Agrometius propose une interface (pour un prix d'environ 45 euros) qui permet de collecter les données d'une autre manière. Le LogMaster permet notamment de collecter les heures de travail, la consommation de carburant, le nombre d'heures que la machine tourne au ralenti, les heures de transport, les heures au champ, etc... En pratique, tous les moteurs construits à partir de 2005 peuvent être dotés de ce système. Les informations sont transmises automatiquement sur le site 'cartedemodulation.be'. Pour le client, c'est un système idéal pour visualiser en temps réel l'utilisation de ses tracteurs et machines. Cela permet de voir par exemple les différences de style de conduite entre les chauffeurs, les différences de consommation entre deux tracteurs identiques de la même marque, etc... Pour le moment, près de 150 tracteurs et machines sont équipés de ce système.

Pour les pulvérisateurs, la société propose aussi le **LogMaster Pro**; il se monte sur tous les pulvérisateurs, propose les mêmes fonctionnalités que le module standard et enregistre de plus la pression de pulvérisation.



Le but de la plate-forme cartedemodulation.be

Le portail 'cartedemodulation.be' se compose de trois volets: les images satellite, la gestion des données et le fleetmanagement. Le but de cette plate-forme est que le propriétaire des données indique qui a accès à quelles données. L'entrepreneur de travaux agricoles, le conseiller agronomique, le chauffeur de la machine, l'atelier, etc... ont ainsi chacun accès à des données adaptées à leur métier.

Ce portail se décline en trois versions: 'basic', 'farmer' et 'contractor'. La différence de prix se situe au niveau de l'accessibilité aux différents modules.

Purement pratique

Ce portail permet de valider des parcelles et de développer ensuite les données parcellaires. Chaque parcelle regroupe des données qui sont envoyées dans le Cloud et sont donc à disposition des

autres utilisateurs. Cela pourrait ressembler à ceci: en hiver, l'agriculteur (ou l'entrepreneur) va mesurer ses parcelles à l'aide d'un quad ou d'un drone, et les télécharge ensuite sur le portail. Le semoir ou le distributeur d'engrais peuvent ensuite enrichir ces cartes de base, par exemple avec les quantités d'engrais ou de semences qui ont été utilisées. De même, le pulvérisateur et les machines de récolte peuvent transférer leurs propres données de cette même parcelle. En fin d'année, l'agriculteur a ainsi collecté de nombreuses données qui vont lui permettre de mieux préparer l'année qui suit. Il peut regarder ces données avec son conseiller agronomique et établir ainsi de nouvelles cartes de tâches pour cette parcelle.

Les images satellite

Cet onglet utilise les images satellites afin de visualiser les variations au sein d'une même parcelle. Cette information est en principe gratuite.

La gestion des données

Cet onglet permet de relier tous les aspects de l'activité sur l'exploitation entre eux.

Le fleetmanagement

Cet onglet collecte toutes les informations à propos des véhicules et des travaux des champs. ●

TOUT EST DANS LE MIX

REMISE EXTRA !
épargnez 500€/m de
largeur de travail



Kristall 9



Karat



Heliodor

- Soc TriMix unique pour un mélange intensif
- Court, construction compacte
- Changement rapide des pieds de soc sans outil
- Profondeur de travail de 5 à 30 cm
- Angle d'attaque des disques optimisé pour un mélange intensif
- Dégagement maximal pour un travail sans bourrage

Vous voulez le meilleur résultat au meilleur prix? Très simple! Vous pouvez dès maintenant épargner 500€ par mètre de largeur de travail à l'achat d'un cultivateur ou d'un déchaumeur à disques indépendants Heliodor. Pourquoi attendre si vous pouvez en profiter dès maintenant ?

lemken.com/aktion

 **LEMKEN**
The Agrorvision Company

La 'Seizoenschuur': du champ à votre assiette

L'histoire de la 'Seizoenschuur' de Schellebelle, non loin de Wetteren, est un bel exemple de l'approche suivant les circuits courts. Nous avons rendu visite à Jeroen Hemelings et Delfien Vereecken quelques jours avant le début de la saison de cueillette des fraises. La mission de ce jeune couple est de produire et vendre en direct de la nourriture locale, durable et de saison. Les produits sont en partie vendus via le magasin à la ferme, tandis qu'une seconde partie de la production part à destination de restaurants locaux ou d'autres organisations de vente.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten & De Seizoenschuur



La vente de fruits, de légumes et de viande se fait via le magasin de l'exploitation, mais également directement à des restaurants ou d'autres organisations de vente.

Des fruits, des légumes et de la viande

À ses débuts, Jeroen s'est lancé dans la culture de fraises de pleine terre, une culture qui occupe à présent une superficie de 50 ares sous serre. L'organisation du travail et l'étagement de la production permet à Jeroen et Delfien de récolter cette superficie à eux deux. L'autre culture principale est celle des asperges, qui englobe 1,5 ha. Le tout est complété par différentes sortes de salades, des choux, des épices, des tomates, de potirons, des concombres, etc... En ce qui concerne les fruits, les fraises sont complétées en mai et en juin par différentes sortes de fruits rouges. Fin juin, les framboises viennent rejoindre l'offre pour quelques semaines. Les pommes et les poires (de même que le jus) vendues dans le magasin de la ferme proviennent d'un collègue fruiticulteur.

La viande qui est aussi disponible tout au long de l'année, provient de la ferme. La vente débute au mois de mai avec les premiers poulets et pintades fermiers. Ensuite, la vente englobe régulièrement des dindes (de Ronquières), des poulets fermiers, des pintades, de la viande d'agneau, de canard, de porc, etc... Les céréales (escourgeon, froment et maïs) cultivées sur l'exploitation sont destinées à l'alimentation des volailles, des moutons et des porcs. En fin de printemps et en été, une partie de l'étable des moutons est aménagée pour y accueillir des



Jeroen Hemelings opte pour le bio lorsque c'est possible.

volailles. L'offre est complétée par des oeufs, du jus de fruit fraîchement pressé, des épices et des pommes de terre. Cette offre est régulièrement élargie.

Rien n'est laissé au hasard

Jeroen nous explique son histoire: 'j'ai commencé à cultiver des fraises et élever des moutons en 2011, sur la petite exploitation agricole de mon grand-père à Vlezenbeek, près de Halle. Comme je voulais en faire mon métier, j'ai suivi un cours d'élevage ovin du NAC, et c'est là que j'ai rencontré ma compagne Delfien, qui s'était inscrite pour le même cours. Suite à cela, nous avons choisi d'unir notre bonheur, notre enthousiasme et notre intelligence. En 2013, nous avons alors investi ensemble dans un tout nouvel hangar, qui comporte également un espace aménagé pour l'élevage des moutons et des poules.'

TractorPower: 'Une grande étape. Et vous aviez commencé par une pépinière?'

Jeroen et Delfien: 'en 2012, nous avons en effet repris une pépinière à Serskamp, non loin de Wetteren, la région d'origine de Delfien. Pas tellement parce que nous étions passionnés par les arbres fruitiers et les haies, mais plutôt parce que ce projet semblait viable pour la banque. Cette dernière ne trouvait pas rentable de combiner la culture



des asperges à celle des fraises, et de compléter le tout par l'élevage de moutons. A ce moment-là, nous cultivions une vingtaine d'hectares à Vlezenbeek et Serskamp, dont 4 ha étaient réservés pour les arbres fruitiers (pommiers, poiriers et pruniers), mais également pour les rosiers, etc... Alors que tout le monde voyait que les pépinières étaient sur le retour, nous continuions à nous occuper de cela. Nous avons cessé cette activité en 2017.'

TP: 'Mais entretemps, vous réfléchissiez à votre véritable avenir?'

Jeroen et Delfien: 'nous étions alors encore à Vlezenbeek avec les fraises et les moutons, et à Serskamp avec le reste de l'exploitation. Des trajets d'une heure entre les deux locations nous semblaient trop longs, et au cours de l'année 2013, nous avons tout déménagé à Schellebelle. En 2014, le nouvel hangar était terminé et nous nous sommes lancés dans la culture d'asperges. Au cours de la même année, nous avons également planté 15 ares de framboises. Entretemps, la culture des fraises était passée de 2.000 plantes en 2012 à 7.000 plantes en 2014. A l'heure actuelle, l'exploitation compte 16.000 plantes. Nous cultivons une seule variété et nous répartissons les plantations afin d'élargir la saison de récolte. Cela nous permet de vendre plus longtemps des fraises, mais également de récolter à deux les 50 ares de fraisiers. Cueillir des fraises est un véritable métier, et il n'est pas évident de déléguer cette tâche. La demande est tellement importante que nos fraises ne voient jamais un frigo. Tout ce qui est cueilli est vendu le jour même. Parfois, les clients demandent des raviers supplémentaires et ne comprennent pas que nous n'en avons pas en réserve. C'est la dure réalité du travail avec des produits frais.'

L'élevage

En ce qui concerne les moutons, Jeroen et Delfien travaillent avec les races Charolais et Texel. Cette seconde race offre une bonne croissance et reproduction, tandis que les agnelages se passent en général très bien. En ce qui concerne les béliers, le choix se porte aussi sur les races Charolais et Texel. Le cheptel se compose de 70 brebis adultes, 20 jeunes brebis et près de 130 agneaux.



'En 2013, nous avons alors investi ensemble dans un tout nouvel hangar, qui comporte également un espace aménagé pour l'élevage des moutons et des poules.'

Les agneaux sont abattus à un poids de 50 à 60 kg. Cela permet de disposer de carcasses d'un poids compris entre 25 et 30 kg. Les animaux sont envoyés à l'abattoir et nos jeunes entrepreneurs reviennent avec les carcasses dans une remorque frigo. Pour le moment, la découpe est encore confiée à une boucherie externe, mais le but est de ramener cette activité à la ferme, où un espace boucherie est en construction. Pour ce faire, Jeroen a suivi une formation de boucher. La viande d'agneau est transformée en différents produits et préparations qui sont vendues dans le magasin à la ferme. Une fois par mois, le client peut choisir entre de la viande de porc, de poulet ou d'agneau.

TP: 'Des fruits, des légumes et des animaux. Un retour aux sources?'

Jeroen: 'notre cheptel comporte une centaine de brebis et d'agneaux. Depuis 2015, nous élevons aussi des poulets, des pintades, des canards et des dindes. En 2017, nous avons aussi élevé des porcs. Ce n'est cependant pas rentable à si petite échelle, suite aux exigences environnementales. Nous remarquons que les ventes de légumes et de viande se complètent. Comme nous proposons les deux, les clients ont suffisamment de raisons de faire leurs achats chez nous. Et nous voyons que les gens reviennent et conseillent à leurs voisins ou amis de venir chez nous.'

L'offre: de la viande différente chaque semaine en période hivernale

Au cours de la période hivernale, la 'Seizoenschuur' entend mettre chaque semaine une autre sorte de viande au menu. Une clientèle fixe adhère à ce principe, et de ce fait, le magasin reste quasiment ouvert tout au long de l'année. Cette offre de viande est complétée par des fruits et des légumes, ce qui permet aux clients de faire une grande partie de leurs courses à une seule et même adresse. Le type de viande qui est proposé dépend de la période de l'année et des animaux élevés. La viande d'agneau n'est par exemple pas proposée toute l'année. Entre le mois d'août et la nouvelle année, de la viande d'agneau est disponible toutes les deux à trois semaines, en fonction des agnelages au printemps. Afin d'élargir la période de disponibilité, la race Charolais est venue compléter l'offre, car sa période de chaleurs est plus longue. Cela permet d'augmenter la saison des agnelages, et donc de mieux répartir l'offre d'agneaux au cours de l'année.



La culture des asperges est la seconde activité menée à grande échelle sur l'exploitation.

Le marketing et la distribution

Ce que l'on fait soi-même est mieux fait... mais demande également davantage de travail. La production est une chose, mais il faut également pouvoir l'écouler. Les clients doivent donc être tenus informés de l'offre de la semaine et ils doivent aussi pouvoir suivre ce qui se passe à la ferme.

La combinaison des produits de la ferme et des activités permet non seulement d'impliquer les parents, mais aussi les enfants. Chaque vendredi, Delfien envoie un-mail reprenant ce qui s'est passé au cours de la semaine à la ferme. Pour l'exploitation, le bouche à oreille est une forme importante de promotion. Les flyers font partie de l'offre et Facebook est un canal important pour entretenir les contacts et faire connaître les nouveautés. Chaque semaine, cet e-mail est envoyé à près de 1.500 clients.

La vente de légumes, de fruits et de viande se fait dans le magasin, mais également en direct à des restaurants et d'autres groupes de vente. Jusqu'il y a peu, la viande était proposée en colis, mais Jeroen et Delfien sont passés récemment à la vente au détail.

TractorPower: 'Est-ce une solution rentable pour vous deux?'

Jeroen: 'comme nous pouvons déterminer notre prix nous-mêmes et que nous vendons directement au client final, c'est un atout pour nous et nos clients. La plus-value reste chez nous, il n'y a pas d'intermédiaires inutiles et le client voit ce qu'il achète. De cette façon, il est encore rentable de faire de l'élevage à petite échelle, même si on ne peut pas perdre de vue que la vente directe demande plus de travail et des investissements, de même que des coûts supplémentaires. Nous voyons aussi que les mentalités des gens évoluent: la viande d'agneau n'est plus uniquement demandée par des gens qui gagnent beaucoup d'argent. Les gens ne mangent plus de la viande tous les jours, mais ils optent pour la qualité. Notre viande d'agneau est vendue sous le label 'Pastorale', ce qui donne confiance aux clients. En ce qui concerne la viabilité, je peux ajouter que Delfien a laissé tomber son propre boulot il y a trois ans. Le fait d'entreprendre nous-mêmes, et de voir ce que nous recevons en échange en vaut vraiment la chandelle.'

Que sont les 'buurderijen' et les équipes d'alimentation?

Pour le moment, l'exploitation livre ses produits à six 'buurderijen' et trois équipes d'alimentation.

Une '**buurderij**' est un réseau local qui permet d'acheter en ligne, et directement chez les agriculteurs locaux. Chaque semaine, tout le monde se retrouve dans un point de collecte centralisé. Il est possible d'y retirer sa commande et d'y rencontrer les producteurs. Un responsable rassemble le groupe de clients et d'agriculteurs, et il est nécessaire de disposer d'un point de collecte pour que tout le monde puisse se rencontrer. Le réseau 'Boeren & Buren' a ouvert la première 'buurderij' en 2015 en Flandre.

La 'Seizoenschuur' livre aussi ses produits à trois **équipes d'alimentation**. Ce sont des asbl qui font la promotion des circuits courts, sur base d'un réseau d'équipes locales composées d'agriculteurs, de producteurs, de volontaires et de collaborateurs. De telles équipes se composent de personnes qui achètent ensemble de l'alimentation de base chez des producteurs locaux

ou régionaux et qui viennent ensuite les chercher chaque semaine dans un point de collecte commun.

Les commandes et les paiements se font le plus souvent via internet. Les producteurs travaillent suivant les principes écologiques. Chaque semaine, le producteur renseigne les produits disponibles et à quel prix. Il assure de plus la livraison des produits commandés au bon moment à l'endroit où les clients viennent chercher leurs colis.

Les obligations administratives

L'exploitation d'un magasin à la ferme relève du commerce de détail et l'Afsca demande donc une agrégation pour la vente d'aliments. Par ailleurs, l'Afsca effectue des contrôles surprise deux fois par an.

L'exploitation tient une comptabilité d'exploitation et une comptabilité fiscale. De même, le transport d'animaux vers l'abattoir implique de suivre une formation spécifique sur le bien-être animal. Par ailleurs, l'exploitation doit remplir toutes les formalités classiques d'une exploitation agricole, comme la déclaration de superficie, les documents de déplacement, l'attestation environnementale, etc...



Mes-T: un restaurant pop-up au mois d'août

Afin de mettre davantage l'accent sur les produits locaux, l'exploitation a décidé de collaborer avec le restaurant l'Histoire 32 - Burnt d'Alost afin de proposer un restaurant de type pop-up au mois d'août. Derrière la ferme, une tente permettra aux visiteurs de déguster un menu complet qui changera chaque jour et qui sera élaboré sur base des légumes et de la viande de l'exploitation. De ce fait, les exploitants veulent montrer que le terme 'local' n'est pas qu'un sujet abstrait, mais qu'il est également possible de cuisiner chaque jour avec des produits de chez nous. Ce pop-up a été baptisé Mes-T, et 'Mes' fait référence au restaurant, tandis que l'appellation 'Mes-T' est un clin d'œil au fait que tout commence et finit à la ferme. Jason et Laurence du restaurant l'Histoire 32 d'Alost font partie des restaurateurs qui font leurs achats depuis des années à la 'Seizoenschuur'.

Via ce pop-up, les deux couples veulent démontrer qu'il est possible de proposer une cuisine savoureuse et riche sur base de produits du terroir.

Davantage d'informations: www.lhistoire32.be ou www.rechtvanbijdeboer.be/de-seizoenschuur ●

TRUCK & TRACTORPULLING

15 AUGUSTUS

❖ ZELE - BELGIË ❖



14 AUG

EETFESTIJN EN OPTREDENS

TP TERREINEN - LOKERENBEEKSTRAAT - ZELE - INFO & TICKETS WWW.TRACTORPULLINGZELE.BE



Chez Daniel et Yann Meulemeester, à Lens La qualité de travail et le service avant tout !

L'entreprise agricole de Daniel Meulemeester et son fils Yann est loin d'être inconnue en Belgique. Outre le travail classique d'entreprise, la société a en effet également développé à l'époque une activité de construction de débardeuses à betteraves, et s'occupe à présent de la vente et du service régional pour le matériel du constructeur allemand Grimme. Les activités d'entreprise sont quant à elles logiquement orientées vers les cultures principales de la région, soit les betteraves et la pomme de terre. Nous avons rencontré Daniel et Yann fin avril, lors d'une journée pluvieuse.

Texte: Christophe Daemen

Photos: Christophe Daemen et Yann Meulemeester

Développer une offre de services au départ de la ferme familiale

Les parents de Daniel viennent s'installer à Lens en 1965. La ferme des débuts est bien vite complétée par quelques travaux d'entreprise. Daniel : 'mes parents ont commencé par la moisson et ont ensuite investi dans l'arrachage de betteraves. A l'époque, il s'agissait d'un ensemble composé d'un tracteur Mc Cormick et d'une arracheuse monorang. Les investissements n'étaient pas les mêmes non plus. Après sa première campagne d'arrachage, mon père avait remboursé le tracteur et l'arracheuse et achetait un second ensemble. J'ai rejoint mon père en 1980, lorsque j'ai eu 18 ans. A l'heure actuelle, il faut bien réfléchir à la rentabilité des investissements, car le prix d'achat des machines ne permet plus de faire des erreurs. Le rayon d'action de l'entreprise est d'environ 25 km autour de Lens. Pour l'arrachage des pommes de terre, nous suivons par contre nos clients et nous allons donc parfois plus loin. Notre clientèle est assez fidèle, et j'accorde beaucoup d'importance à la confiance dans mes relations professionnelles.'



Daniel et Yann Meulemeester



On note un regain d'intérêt pour la pulvérisation en entreprise.



L'arrachage de betteraves sucrières reste une activité importante, même si l'avenir de la culture reste incertain.



Les épandages de fumier restent une valeur sûre au sein de l'entreprise.



La moisson est une des activités traditionnelles d'entreprise dans la région.

La construction de machines

Parallèlement à l'entreprise de travaux agricoles, les Meulemeester se sont également lancés dans la construction de machines en 1982. Daniel poursuit : 'mon père s'occupait davantage de cette activité. C'est au cours de cette année que nous avons construit la première débardeuse Beetmaster. Au fil des ans, nous avons ainsi construit pas moins de 35 débardeuses. Nombre d'entre elles sont d'ailleurs encore en service à l'heure actuelle, que ce soit dans notre région ou plus loin. A côté de cela, nous construisions également des épandeurs et des chisels, mais il s'agissait alors davantage de satisfaire une clientèle locale, et nous construisions à la demande. Après 12 années, nous avons finalement stoppé cette activité, car l'artisanat n'était plus assez concurrentiel, et que nous n'avions pas l'intention d'investir lourdement afin de devenir un constructeur à part entière.'

Des prestations adaptées à la région

La région de Lens est caractérisée par un parcellaire pas trop grand et de nombreuses exploitations de polyculture-élevage. Par ailleurs, la pomme de terre a connu un fort regain d'intérêt au cours de la dernière

décennie. Yann : 'en toute logique, nous sommes donc actifs dans les semis de betteraves, maïs et chicorées, la plantation de pommes de terre, la moisson, les ensilages de maïs et de préfané, de même que l'arrachage de pommes de terre, betteraves et chicorées. Afin de mieux amortir les arracheuses, ces dernières récoltent également des panais et des céleris. Par ailleurs, les épandages de fumier restent une valeur sûre, contrairement aux activités de labour et de semis de froment par exemple, qui baissent d'année en année. Par contre, on note un regain d'intérêt pour la pulvérisation en entreprise. Cette activité est en effet de plus en plus contraignante pour les petits agriculteurs, ce qui explique ce nouvel engouement. Cela reste cependant une activité compliquée à gérer. D'une manière générale, nous tenons à servir au mieux nos clients, tout en évitant tant que possible le stress. Ce n'est pas toujours évident, car les saisons sont fort dépendantes des conditions climatiques. C'est particulièrement vrai pour la pomme de terre, mais un peu moins en betteraves.'

La concession Grimme

Cela fait entretemps une quinzaine d'années que l'entreprise assure également la vente et le service après-vente régional pour la marque

allemande Grimme. Daniel : 'nous roulions déjà avec du matériel Grimme, et nous avons débuté cette activité en tant que complément au début, afin d'assister VDS pour les pièces... et petit à petit, nous nous sommes vraiment pris au jeu. Cette activité se spécialise et se développe de plus en plus. A l'heure actuelle, nous avons des clients dans un rayon de 50 km autour de Lens qui viennent chercher des pièces en saison ou pour les entretiens hivernaux. Pour la vente proprement dite, j'accompagne les technico-commerciaux de la marque chez les clients, ce qui représente une plus-value pour tout le monde. Par rapport à mon activité d'entreprise agricole, cela ne représente pas spécialement un problème, car dans notre région, ce sont principalement des agriculteurs qui investissent dans le matériel de plantation, d'arrachage et de stockage pour les pommes de terre. Bien entendu, nos arracheuses sont également de marque Grimme.'

L'importance de la proximité et du service

En ce qui concerne le choix de leurs machines, Daniel et Yann misent beaucoup sur la proximité. Daniel poursuit : 'nous ne sommes pas spécialement fanatiques d'une couleur ou d'une autre, mais j'essaie d'acheter auprès de concessions à proximité immédiate de notre entreprise. Parfois, il vaut mieux opter pour une machine qui n'est pas tout à fait au top... à condition de pouvoir profiter alors de la réactivité du concessionnaire et d'un service de dépannage très rapide. D'une manière générale, nous restons cependant fidèle à une marque et à



Les éleveurs font aussi partie de la clientèle de l'entreprise.

nos fournisseurs, ce qui nous a permis de développer des relations de confiance qui portent leurs fruits.'

Faire évoluer l'entreprise

Yann a rejoint son père Daniel dans l'entreprise en 2011. Au cours de la même année, un nouvel hangar a été construit un peu plus loin. Comme ils le soulignent tous deux, le secteur agricole évolue très vite pour le moment. L'avenir de la culture de la betterave pose question, tandis que les ensilages de maïs baissent également. Yann poursuit : 'à l'avenir, il sera peut-être nécessaire de se spécialiser davantage ou de se concentrer plus sur certains travaux. D'autre part, l'augmentation de la taille des exploitations offre des opportunités de collaboration sur le plus long terme avec une clientèle qui est en général assez jeune. Cette clientèle a des attentes différentes, et nous essayons d'y répondre au mieux, tout en misant beaucoup sur la qualité et la fierté du travail bien fait. Je remarque d'autre part que, dans notre région du moins, l'agriculture change et évolue en revenant quelque peu en arrière. L'artisanat et la vente directe à la ferme gagnent en importance, au détriment de la production plus industrielle.'

Daniel conclut : 'pour assurer la rentabilité d'une entreprise agricole, il est nécessaire de calculer au plus juste. De même, chaque secteur ou prestation doivent être rentables en soi, il n'est plus possible de compenser l'un par l'autre. Beaucoup d'entrepreneurs ne connaissent pas encore le prix qu'ils doivent demander pour une prestation, et c'est alors la porte ouverte aux problèmes. Cela fait une quinzaine d'année que nous utilisons un logiciel qui nous permet de calculer le tarif adéquat à demander pour une prestation, en fonction du prix d'achat de la machine, des hectares qui sont faits, des coûts qui s'y rapportent... et lorsqu'il n'est pas possible d'acheter du neuf, nous choisissons alors d'acquérir une occasion révisée. Un investissement doit être prévu longtemps à l'avance. De plus, de nombreuses incertitudes pèsent sur le secteur, et il est très difficile de prévoir sur un horizon de 5 ans. Cela complique bien évidemment les choses. Nous continuons cependant à croire fermement en l'avenir, et en restant à l'écoute de nos clients, nous essayons de répondre au mieux à leurs attentes.'

BLB

BLB BVBA | Geinsteindestraat 1 | B-9170 Sint-Pauwels
T: +32 3 776 65 29 | E: blb@blb-bvba.be | W: www.blb-bvba.be



A Offagne, la concession Arnould Agri se spécialise dans les tracteurs et les chargeurs articulés

La concession Arnould Agri est implantée à Offagne, non loin de Libramont. Au fil des ans, Albert Arnould s'est spécialisé de plus en plus dans la vente et le service après-vente de tracteurs et de chargeurs articulés. En plus de la vente de machines neuves, il mise aussi sur les tracteurs d'occasion, ce qui permet à chaque client de trouver le tracteur qui lui convient. Le service après-vente est par ailleurs devenu incontournable et reste la meilleure carte de visite de la concession. Nous avons rencontré Albert et Anita début mai.

Texte et photos: Christophe Daemen

Albert Arnould a tout d'abord travaillé pendant 10 ans dans la concession Jourdan Frères de Framont, à environ 6 km d'Offagne. En 1999, il a ensuite l'opportunité de reprendre l'affaire. Il poursuit: 'j'ai toujours bien aimé travailler là-bas, et comme je connaissais non seulement la technique des machines sur le bout des doigts, mais que je bénéficiais aussi de la confiance des clients existants, je n'ai pas hésité longtemps. En 2001, l'entreprise a ensuite été rebaptisée Arnould Agri. En 2008, nous avons eu l'opportunité de reprendre des bâtiments existants à Offagne, et nous avons déménagé ici. Au fil des ans, l'entreprise agrandi et à l'heure actuelle, je m'occupe tant de la vente que de l'atelier. Mon épouse Anita s'occupe principalement du magasin et elle est aidée par un deuxième magasinier qui travaille à mi-temps. Pour l'administration, nous employons également une secrétaire à mi-temps. A l'atelier, trois techniciens sont occupés à temps-plein et j'essaie de les aider au maximum, en fonction de mon propre planning. Si je ne suis pas chez mes clients pour vendre, on me trouvera alors le plus souvent à l'atelier. En plus des travaux d'entretien et de réparation, nous disposons également d'un département soudure et construction. Cela nous permet de réaliser toutes sortes de constructions sur mesure pour nos clients, mais également de construire et développer de nombreux bacs et accessoires pour les chargeurs articulés Weidemann que nous vendons ou encore de dessiner, construire et monter des protections forestières complètes pour les tracteurs utilisés dans les bois. Cet investissement supplémentaire permet de plus de disposer d'une diversification bienvenue au sein de notre entreprise. Nous sommes principalement actifs dans un rayon de 40 km autour de l'entreprise et les clients les plus éloignés se situent à environ 70 km. Je ne cherche pas à aller trop loin, car ce n'est pas toujours un atout pour aller dépanner ensuite.'

Une clientèle spécifique

Comme la concession d'Albert Arnould est située dans les Ardennes, les



Anita et Albert Arnould.

principaux clients sont en toute logique des éleveurs. Il poursuit: 'dans les environs, on rencontre de nombreuses exploitations mixtes, avec un troupeau laitier et un troupeau viandeux. Ce sont les exploitations qui restent encore relativement viables. On ne rencontre par contre pas beaucoup de vraies exploitations de grandes cultures, et les cultures principales restent l'herbe et le maïs. D'autre part, je remarque que les tracteurs font en général beaucoup d'heures dans les exploitations mixtes. Il est assez normal que certains tracteurs fassent 1.000 heures par an, car ils sont utilisés tant dans les étables que dans les champs. J'estime que les éleveurs représentent environ 70% de ma clientèle. Par ailleurs, les entrepreneurs de travaux agricoles sont également des clients importants, de même que les entrepreneurs forestiers et les pépinières. Ce dernier secteur connaît une forte croissance, certainement avec l'augmentation de la demande pour les sapins de Noël.



'Nous vendons un volume assez important en tracteurs, ce qui nous permet de suivre la technique de près.'

Les tracteurs et les machines y sont utilisés très intensivement. Enfin, nous vendons aussi des tracteurs à des communes, à des entrepreneurs qui fauchent par exemple les bords de route, ou encore à des entrepreneurs de jardin, mais dans une moindre mesure.'

D'autre part, Albert souligne qu'il y a moins de concurrence qu'avant dans la région. Un certain nombre d'agents ont soit cessé leurs activités, soit sont moins actifs qu'avant. 'D'autre part, le nombre de clients baisse également et il faut donc rester bien attentif. Cependant, pour 7 ventes sur 10, je ne suis pas en concurrence avec un autre vendeur de tracteurs. Les éleveurs et les entrepreneurs de la région sont le plus souvent des clients fidèles. Il n'est pas toujours facile de gagner leur confiance au début, mais par la suite, ils sont moins vite tentés d'aller voir ailleurs.'

Les tracteurs et les chargeurs articulés

Au fil des ans, Albert Arnoud a clairement choisi de se concentrer principalement sur les tracteurs et les chargeurs articulés: 'en tant qu'agent, il ne faut pas tout vouloir, et lorsqu'on représente beaucoup de marques différentes, à la manière d'un supermarché, le service après-vente est beaucoup plus difficile à suivre. Nous avons choisi de miser en particulier sur les tracteurs des marques Case IH et Steyr, de même que sur les chargeurs articulés Weidemann. Nous vendons bien entendu également des machines de fenaison par exemple, mais je ne veux pas nécessairement proposer toutes les machines possibles. La complémentarité entre une marque de tracteurs et de chargeurs articulés est importante pour moi. Il n'y a pas tellement d'affaires à faire dans notre région et il est donc particulièrement important d'en rater le moins possible.'

Miser sur les tracteurs d'occasion

A côté de la vente de tracteurs neufs, Arnould Agri mise également sur une deuxième activité: les tracteurs d'occasion. Albert: 'nous achetons régulièrement des tracteurs d'occasion à l'étranger, nous les remettons entièrement en ordre et nous les revendons. Au fil des ans, nous avons développé une relation de confiance avec quelques agents français qui me tiennent informés lorsqu'ils ont de bonnes occasions de ma marque sur leur parking. Au cours des dernières années, le prix d'achat des tracteurs neufs a fortement augmenté, toutes marques confondues. Certains clients n'ont pas les moyens financiers pour acheter un tracteur neuf, mais veulent cependant bénéficier de davantage de confort ou de technologies plus récentes. Cela me permet d'autre part d'attirer de nouveaux clients qui viennent ensuite réaliser leurs entretiens à l'atelier, achètent tôt ou tard d'autres machines, etc... En ce qui nous concerne, cette activité ne fait pas de l'ombre à la vente de nouveaux



Le département soudure et construction développe notamment des protections forestières.

tracteurs, mais est plutôt un complément afin de renforcer encore le contact et le service que nous pouvons offrir à nos clients.'

Le service reste au centre des attentions

Comme le souligne Albert: 'vendre un tracteur, c'est également vendre le service qui l'accompagne et défend la réputation de notre entreprise. Tout commence par une gestion rigoureuse du magasin. Par ailleurs, nos techniciens suivent régulièrement des formations chez nos fournisseurs principaux: CNH et Weidemann. A l'heure actuelle, il est très important de pouvoir offrir un service professionnel. C'est aussi une des raisons pour lesquelles nous nous sommes spécialisés dans certains domaines. Il n'est pas toujours évident de refuser de vendre certaines choses, mais d'autre part, nous vendons alors des volumes plus importants en tracteurs, ce qui nous permet de suivre la technique de près et de dépanner rapidement nos clients en cas de besoin. De même, il est important de pouvoir proposer un tracteur (ou un chargeur articulé) de dépannage lorsque des interventions plus importantes sont prévues sur les machines. Les clients apprécient beaucoup ce service et cela permet d'éviter pas mal de stress dans l'atelier. Comme nous donnons la priorité au service, nous ne voulons pas prospecter trop loin de l'entreprise.'

Evoluer avec les clients

Albert: 'les prix des machines augmentent régulièrement tandis que les marges bénéficiaires des agriculteurs baissent. En tant qu'agent, nous devons, tout comme nos clients, nous adapter à ces nouvelles exigences, et envisager l'avenir de manière positive. Nous devons également nous profiler davantage comme de véritables entrepreneurs, et cela vaut aussi pour nos clients. Nous avons cependant l'avantage que nous vendons des marques bien placées d'un point de vue technique et prix. Ce serait un atout de disposer de modèles d'entrée de gamme moins chers, mais d'un autre côté, nous remarquons que nos clients optent souvent pour des modèles très bien équipés lorsqu'ils achètent un nouveau tracteur.'

La salle d'exposition permet de montrer des machines de stock et est entretemps devenue un atout non négligeable pour vendre. Albert: 'dans notre secteur, voir fait aussi bien souvent acheter. Des clients voient par exemple un nouveau chargeur articulé en venant chercher des pièces, se renseignent sur les capacités de la machine, demandent un prix... et réfléchissent. Chez certains fournisseurs, les délais de livraison sont par ailleurs très importants et il est donc nécessaire de disposer de machines de stock afin de servir certains clients.'

Albert conclut: 'il est important de connaître ses propres limites et d'exploiter ses atouts le mieux possible. Je continue à miser sur la combinaison vente et atelier, afin d'aider les clients le mieux possible, tant lors de l'achat d'un nouveau tracteur, que lors des opérations de maintenance qui suivent!' ●



AXION 800 & 900

PUISSANCE & FIABILITÉ

Les AXION 800 & 900 sont la nouvelle norme en forte puissance. 10 modèles de 200 à 445 ch en 3 niveaux d'équipement et, au choix, avec 6 powershift 'HEXASHIFT' ou CMATIC à variation continue. Des tracteurs fort maniables avec un empattement long et une répartition idéale du poids, ainsi toute la puissance moteur est convertie au maximum en traction. Grand choix d'options, autoguidage GPS, TELEMATICS: plate-forme de gestion des données et, NOUVEAU, le télégonflage CTIC, conçu et produit par CLAAS commandé par iPad-mini.

CLAAS



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



Tout mettre en oeuvre pour récolter un fourrage de qualité !

Dans la pratique, les faucheuses, faneuses et andaineurs sont souvent attelés en dernière minute, lorsqu'il faut récolter des fourrages. Dans de nombreux cas, on ne tire pas parti du rendement maximal ou des meilleurs réglages de ces machines afin de récolter un fourrage de qualité. C'est pourquoi nous vous proposons un article consacré aux réglages corrects de ces machines. Nous vous livrons les points d'attention pour les faucheuses, les faneuses et les andaineurs. Enfin, nous nous attardons également au réglage correct du ramasseur de l'ensileuse, de l'autochargeuse ou de la presse.

Texte et photos: Martin Haas, Lukas Weninger, Johannes Paar et Peter Menten

Régler correctement sa faucheuse



La base pour la récolte d'un fourrage de bonne qualité est un réglage correct de la faucheuse. Le réglage de la hauteur de coupe et du délestage du lamier de coupe déterminent la qualité du travail de la faneuse et de l'andaineur qui suivent. Une fauche correcte permet par ailleurs de diminuer les pertes, de même que le taux d'impuretés dans le fourrage.

Que ce soit pour faire du foin, des ballots de préfané ou de l'ensilage classique, une récolte d'herbe propre et de qualité demande un certain nombre de préparatifs. Et ces derniers commencent assez tôt. La météo, la préparation du lit de semis, le semis, le rappui de semences... sont les premières étapes vers un fourrage de qualité au printemps. Vient ensuite le moment de faucher. Il sera choisi en fonction de la qualité de l'herbe et des prévisions météo, plutôt qu'en se référant à ce que son voisin fait ou pas.

Lors de la fauche, le premier élément important sont les couteaux. Seuls des couteaux bien affûtés vont garantir un résultat de fauche correct, en diminuant le stress des plantes et donc en favorisant la repousse ultérieure. Un tracteur léger et dont les pneus sont correctement gonflés compactera moins le sol dans les prairies. Il convient de limiter tant que possible la pression de gonflage des pneumatiques. Cela permet d'augmenter la surface de contact du pneu avec le sol et donc de diminuer la pression au sol.

En plus des couteaux et de la pression des pneumatiques, le réglage de la faucheuse ou de la combinaison de faucheuses joue un rôle déterminant. La hauteur de fauche et la pression au sol de la faucheuse sont deux réglages importants. Cela n'a que peu de sens de faucher trop court. De l'herbe fauchée à une hauteur comprise entre 5 et 7 centimètres contiendra moins d'impuretés que de l'herbe coupée trop court. De plus, de l'herbe coupée trop court sera moins facile à reprendre avec la faneuse ou l'andaineur et va engendrer davantage d'usure.

La pression au sol, c'est à dire le poids avec lequel la faucheuse s'appuie sur le sol, influence le suivi du sol, mais également le niveau d'usure. Une pression au sol faible, et donc un report important de poids de la faucheuse vers le tracteur, permet de moins endommager la repousse sur les sols moins portants, tout en diminuant la consommation de carburant.

Un réglage correct de la combinaison de fauche apporte de nombreux avantages: on réduit les coûts pour la récolte et on dispose de fourrages de qualité pour l'étable. Autant de raisons donc d'y consacrer suffisamment de temps. Tous les réglages de base peuvent être effectués et contrôlés à la ferme, sur un sol plat. Au champ, il suffira alors de contrôler la hauteur de coupe, et de la régler si nécessaire. Ci-après, nous vous présentons les réglages les plus importants, étape par étape.

1. Les réglages avant d'atteler la faucheuse



Avant d'atteler la faucheuse, il faut régler la largeur entre les bras de relevage à l'aide des stabilisateurs latéraux en fonction de la largeur d'attelage de la faucheuse. Ensuite, les deux bras de relevage doivent avoir la même hauteur.



Les broches d'attelage pour les bras de relevage doivent être réglées latéralement. Elles vont déterminer la distance latérale par rapport aux roues et donc également le recouvrement par rapport à la faucheuse frontale.



Les deux bras de relevage doivent d'abord être centrés à l'aide des stabilisateurs latéraux avant d'être bloqués.

2. Les réglages de base lors de l'attelage



Il faut régler la longueur du troisième point afin que la faucheuse soit la plus horizontale possible par rapport au sol.



Le délestage, de même que la cinématique de relevage ou d'abaissement de la faucheuse ne fonctionnent que si la hauteur du relevage a été correctement réglée. A ce niveau, il faut bien suivre les consignes données par le constructeur.



Vous trouverez des conseils sur la hauteur correcte du relevage dans le manuel d'utilisation ou sur les autocollants sur la faucheuse. Les marquages comme sur la photo ne servent qu'à titre de contrôle.



Lorsque le relevage arrière du tracteur est correctement réglé, le délestage de la faucheuse sera réglé. Ici également, il convient de suivre les conseils donnés par le constructeur.



Lorsque le délestage est réglé correctement, il doit être possible de relever le bout de la faucheuse sans efforts.



Si on veut faucher plus haut, il est nécessaire de monter des patins d'écartement spécifiques, qui permettent de garder l'angle de contact des couteaux inchangés. C'est nécessaire afin de pouvoir faucher droit et de manière homogène. Si la faucheuse est trop inclinée, elle aura tendance à piquer, ce qui diminue la surface de contact des patins et entraîne une usure plus importante.



Lorsque la faucheuse est réglée à l'horizontale, la hauteur de coupe est d'environ 7 cm. On peut l'augmenter ou la diminuer quelque peu (± 2 cm) en agissant sur la longueur du troisième point.

3. Les particularités pour la faucheuse frontale



Les bras inférieurs du relevage avant seront placés en position fixe ou flottante suivant que l'on travaille avec une faucheuse équipée d'un cadre d'attelage tiré ou poussé. A ce niveau, il est conseillé de consulter le manuel d'utilisation.



La tension et l'angle de montage des ressorts de délestage influencent fortement la qualité du suivi du sol. Moins la pression est forte et plus la faucheuse respectera le gazon.



En relevant la faucheuse d'un côté, on peut tester le fonctionnement des ressorts de délestage.



Lorsque le tracteur est équipé d'une commande électronique du relevage avant, il est possible d'adapter la pression de la faucheuse au sol en fonction des conditions. Lorsque la faucheuse ne porte pas assez, elle aura tendance à sautiller, ce qui se traduit par une fauche beaucoup moins précise.



Les déflecteurs d'andains permettent de déposer l'herbe en andains et entre les roues du tracteur.



Si la hauteur de travail de la faucheuse ou de l'andaineur doivent être adaptés, l'herbe sera irrémédiablement salie.



Lorsque les roues du tracteur écrasent les andains fraîchement déposés, les outils qui suivent ne pourront pas reprendre l'herbe sans la salir.

4. Les particularités pour le conditionneur



L'intensité de travail du dispositif conditionneur se règle en agissant sur le régime de rotation et/ou la largeur de passage. Attention cependant pour celui qui veut faire du foin: laisser travailler le conditionneur trop intensivement va augmenter le risque de pertes!



On adaptera l'intensité de conditionnement en rétrécissant pas à pas le passage de l'herbe.

5. Les particularités pour la faucheuse à tambours



Sur une faucheuse à tambours, il faut adapter la longueur du troisième point afin que les tambours soient placés à l'horizontale. Dans ce cas, la hauteur de coupe ne peut pas être réglée à l'aide du troisième point afin d'éviter les 'vagues' lors de la fauche.



Lorsque l'on veut faucher plus haut, il faut modifier la distance entre le patin et le tambour. Suivant les marques, les constructeurs recourent à un système à manivelle, des bagues d'écartement ou des patins spéciaux.



La hauteur de coupe change en fonction de la densité du fourrage, du report de charge pré-réglé et de la vitesse d'avancement. Il est donc conseillé de la vérifier lors de chaque changement de parcelle.



Le chevauchement entre la faucheuse avant et arrière (minimum 10 à 15 cm) doit être réglé en fonction de la largeur de voie et de la largeur de travail des deux faucheuses afin d'éviter que des traces d'herbe ne soient pas fauchées.



Les réglages de la faneuse et de l'andaineur

Après avoir correctement réglé la faucheuse, on va voir comment on peut préserver la qualité du fourrage en réglant correctement la faneuse et l'andaineur. A ce niveau, il est important d'opter pour un régime de prise de force correct et une vitesse d'avancement adaptée. →

DES PNEUS FIABLES POUR UN MONDE EN EVOLUTION



Champs boueux, prairies humides, paysages montagneux, longs rubans de bitume... Les pneus Mitas travaillent avec une fiabilité et une efficacité maximales quelles que soient les conditions. Montés sur tous types de machines agricoles et adaptés à d'innombrables applications, les pneus Mitas permettent aux professionnels de l'agriculture de suivre l'évolution rapide du monde agricole. Mitas, des pneus robustes depuis 1932.

mitas-tyres.com



Mitas

vantage

powered by
agrometius

LES SEMAINES ISOBUS

Nous sommes Désormais importateur de Müller Elektronik & Trimble

Müller TrackGuide III



ME MÜLLER ELEKTRONIK

A TRIMBLE COMPANY

- ✓ Écran tactile 8" robuste
- ✓ Utilisation simple
- ✓ Facile à installer
- ✓ Utilisable avec des nombreux outils ISOBUS

Action Package TrackGuide III

- Terminal virtuel ISOBUS
- ISOBUS coupure de tronçon automatique
- Récepteur DGPS

tarif standard € 3.900,-

**En promotion
€ 2.990,-**

Trimble GFX-750



Trimble

- ✓ Système Android avec applications
- ✓ Upgrade facile vers guidage automatique
- ✓ Haute précision par 4 systèmes de satellites
- ✓ Parcelles et lignes AB visibles dans google maps

Action Package GFX-750

- Terminal virtuel ISOBUS
- ISOBUS coupure de tronçon automatique
- En 2019, gratuit :
 - RangePoint RTX (d'une valeur de € 295,-)
 - ConnectedFarm Basic avec AutoSync (d'une valeur de € 450,-)

tarif standard € 5.200,-

**En promotion
€ 4.250,-**

VOTRE SPÉCIALISTE POUR LES SYSTÈMES GPS UNIVERSELS

vantage

powered by
agrometius

☎ 011 - 599 566 🌐 www.vantage-agrometius.be

Prix hors TVA, installation et câbles ISOBUS. La licence est valable jusqu'au 05.07.2019.

1. Un fanage propre

Lors du fanage, il est important de pouvoir soulever l'herbe de manière homogène afin qu'elle sèche de la même façon sur toute la largeur. Plus le fourrage a été fauché correctement, plus il sera facile de le faner. Un fanage correct va par ailleurs aussi faciliter les opérations suivantes, comme l'andainage. Dans la pratique, la vitesse d'avancement est souvent trop élevée, ce qui se traduit par la formation de paquets d'herbe. Une vitesse d'avancement plus faible permet d'obtenir un fourrage de meilleure qualité. Un rendement horaire plus élevé s'obtiendra par le recours à une machine de plus grande largeur de travail et non pas en augmentant la vitesse de travail.



De plus, la largeur de travail de la faneuse sera de préférence adaptée à la largeur de travail de la faucheuse. Lors du fanage, on ne peut pas écraser d'andains. L'herbe sera le mieux répartie, et donc fanée, lorsque deux rotors de la faneuse reprennent un andain en leur centre.



Avant de commencer à travailler, il faut s'assurer qu'aucune dent n'est cassée, que leur angle de travail est correct, que le dispositif anti-perte de dents fonctionne et que la pression de gonflage des pneumatiques est correcte.



Comme pour la faucheuse, le châssis de la faneuse doit également être rigidifié via les bras de relevage du tracteur.



Le réglage de la hauteur de travail : à leur point le plus bas, les dents doivent respecter un dégagement minimal de 3 cm par rapport au sol.



Si une roue de jauge est présente, le réglage de la hauteur se fait via la roue de jauge montée sur le cadre d'attelage. Les réglages se feront de préférence sur un sol plat.



La longueur du troisième point doit être réglée de telle façon que la faneuse puisse tant bouger librement vers le haut que vers le bas, et donc en position centrale dans le trou oblong. Lorsqu'il n'y a pas de roue de jauge, le réglage de la hauteur de travail s'effectue avec le troisième point en position fixe.



De plus en plus de faneuses portées sont équipées d'un kit de transport avec des roues arrière. Lors du passage de la position de transport à la position de travail, il faut relever cet essieu.



De même, lorsqu'on repasse en position de transport, il faut abaisser cet essieu et adapter les réglages du troisième point.



Au champ, il est nécessaire de contrôler une nouvelle fois la hauteur de travail en fonction de la hauteur de coupe. Cela se fera le plus facilement en roulant d'abord pendant quelques mètres afin que la machine trouve sa position de travail, et en mesurant ensuite la distance entre les dents et le sol. Les dents ne peuvent en aucun cas entrer en contact avec le sol.



Le réglage de l'angle de travail permet d'optimiser le travail de la machine en fonction de la quantité d'herbe et du résultat de fanage voulu. Il sera alors parfois nécessaire de révéifier la hauteur de travail des dents.

2. Des andains de forme régulière



Tout comme pour le fanage, il est important de porter attention au régime de rotation de la prise de force, de même qu'à la vitesse d'avancement, lors de l'andainage. La largeur et la forme de l'andain déterminent en grande partie le rendement du maillon suivant de la chaîne de récolte : l'ensileuse, l'autochargeuse ou la presse. Il conviendra de réaliser des andains uniformes. De même, il faut éviter de prendre des tournants trop courts, car le rayon de braquage des machines qui suivent est en général plus important que celui de l'andaineur.



Après les réglages de base au niveau de la roue de jauge, on va ajuster la machine horizontalement par rapport au sens d'avancement à l'aide d'une manivelle. Le réglage fin de la hauteur est effectué via le châssis de l'andaineur.



Tout comme pour la faneuse, la hauteur des roues de jauge se règle sur une surface en dur: on contrôlera la distance entre les dents et le sol à l'avant de la machine, au plus près de la roue de jauge.



Il faut respecter une distance minimale de 3 cm entre les dents et le sol. Il est important de contrôler à nouveau ce paramètre au champ.



La quantité d'herbe transportée du côté de l'andain est plus importante. Lorsqu'un fourrage lourd est andainé, les dents peuvent bouger un peu vers l'arrière. Cela se traduit par une plus grande distance par rapport au sol. Afin de ne pas perdre de fourrage, il faut adapter le réglage des roues de jauge du côté de l'andain.



La bêche à andains peut être réglée en largeur, en hauteur et bien souvent aussi dans le sens de la longueur. La largeur de l'andain doit être adaptée en fonction de la quantité d'herbe et de la largeur du ramasseur de la machine qui suit.



Une bêche à andains réglée trop bas va user plus vite. De même, si elle est réglée trop haut, du fourrage passera en-dessous et l'andain sera alors plus large.

3. Particularités de l'andaineur à double rotor et dépose centrale



La hauteur de travail d'un andaineur à double rotor est réglée de la même façon que pour un andaineur monorotor.



Il convient de d'abord régler la hauteur de la roue de jauge avant d'adapter la hauteur de travail du rotor dans son ensemble.



La principale différence réside dans le réglage du châssis. Ce dernier doit être placé à l'horizontale via les bras de relevage du tracteur. C'est uniquement ainsi que la cinématique des rotors travaillera correctement.



La forme de l'andain peut être influencée par le chemin de roulement. Si les côtés sont trop plats, on adapte le chemin de roulement afin que les dents se relèvent un peu plus tard. Le fourrage sera alors davantage déposé au centre de l'andain.



La largeur de l'andain doit être adaptée à la largeur du ramasseur de la machine qui suit. L'andain doit avoir une forme trapézoïdale avec des flancs fortement inclinés afin de faciliter la reprise à l'aide du ramasseur. Des flancs trop plats seront aplatis par les roues du tracteur, et ne seront donc pas ramassés de manière optimale.



Lors de la formation des andains, il faut tenir compte du fait que les machines qui suivent (presse, ensileuse, autochargeuse) ont besoin de davantage de place dans les courbes. Lorsque les virages sont trop serrés, une partie du fourrage restera à terre.

UW OPLEIDING IS ONZE ZORG
WWW.PCLT.BE

100% PRAKTIJK GARANTIE

Een greep uit ons aanbod:

- FYTOLICENTIE
- STARTERSCURSUSSEN
- VERREIKER
- TECHNIEKER LANDBOUWMECHANISATIE
- GRAAFMACHINE
- GPS
- KETTINGZAAG EC51 + 2
- ELEKTRONICA
- ISOBUS-CANBUS

PCLT
 praktijkopleidingen op maat

ZUIDSTRAAT 25
 B-8800 ROESELARE
 TEL. 051 24 58 84
 INFO@PCLT.BE

Vraag uw korting of subsidie-mogelijkheden!

VAN HAUTE
 LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES

Importateur M-Hale
Machines disponibles de stock!

www.vanhaute-landbouwmachines.be



Préparez votre saison de déchaumage et de semis de couverts grâce au grand choix d'outils PÖTTINGER

- TERRADISC : outils de déchaumage à disques pour un travail rapide et superficiel jusqu'à 10 m de largeur
- SYNKRO : outils de déchaumage à dents pour un travail en profondeur
- TEGOSEM : semoirs intégrés pour le semis de couverts en un seul passage lors du déchaumage
- Fiabilité, débit de chantier, rentabilité : vos critères sont aussi les nôtres

4. Charger avec le ramasseur



Le ramasseur ne pourra ramasser l'andain d'herbe proprement et sans impuretés que si la hauteur des chaumes est suffisante et que l'andain a une forme trapézoïdale égale, avec des flancs abrupts. La hauteur d'attelage correcte par rapport au tracteur et le réglage correct des dents du ramasseur permettent d'éviter les pertes de fourrage. Lors de la formation des andains, il est important de former des courbes aussi larges que possibles. Cela permet de mieux respecter la prairie et évite de plus de rouler sur les andains.



Le réglage de hauteur est réalisé à l'aide des roues de jauge montées à gauche, à droite, et souvent aussi à l'arrière du ramasseur. La distance entre les dents et le sol doit être d'au moins 3 centimètres.



La distance avec le rouleau supérieur qui guide les andains dépendra de la quantité de fourrage à récolter. Le but de ce rouleau est en effet de guider le flux de fourrage. S'il est réglé trop haut dans de petits andains, il ne va pas faciliter la reprise de ces derniers. De même, s'il est réglé trop près du ramasseur dans de grands andains, il va compliquer la reprise de ces andains au lieu d'accompagner le flux.



Afin que le ramasseur puisse suivre les inégalités du sol, il doit pouvoir bouger vers le haut et le bas. C'est uniquement possible si la hauteur d'attelage est correcte. Respectez les consignes données par le constructeur, soit dans le manuel d'utilisation, soit via les annotations sur le châssis.



Contrôlez toujours d'abord la position des dents par rapport au sol avant de commencer à ramasser les andains. ●

I ♥ MY AGROJOB

A travers cette rubrique, nous voulons faire évoluer l'image de défaitisme du secteur des parcs et jardins qui ne trouve pas de personnel, ou des travailleurs qui viennent s'y former avant de chercher du boulot dans un autre secteur. Cette fois-ci, nous vous présentons Bram Slachmuylders, qui est d'une part le gérant, mais également le technicien de BS-Repair à Opwijk, dans le Brabant flamand.

Texte et photo: Helena Menten



Nom: Bram Slachmuylders

Domicile: Opwijk

Age: 24 ans

Employeur: BS-Repair

Etudes: Secondaires techniques comme soigneur d'animaux, bachelier en agronomie avec une spécialisation en agriculture

TP: 'Bram, en quoi consiste ton boulot?'

Bram Slachmuylders: 'je m'occupe de l'entretien et des réparations d'une multitude de machines utilisées dans les secteurs du terrassement, de l'agriculture, de l'industrie et des espaces verts. Dans la plupart des cas, il s'agit de mini-pelles, de chargeurs sur pneus, de tondeuses, de tracteurs, de bulldozers... tant qu'il s'agit de matériel roulant.'

TP: 'Pourquoi avoir choisi ce boulot?'

Bram: 'dès mon plus jeune âge, j'ai grandi dans le domaine des camions et je connais donc le gros matériel. Suite à mes études, je suis cependant davantage passionné par les machines agricoles et horticoles. Après avoir travaillé pour plusieurs entreprises, je me suis rendu compte que je préférais travailler à mon propre compte plutôt que pour un patron. C'est pourquoi j'ai alors choisi de devenir indépendant à titre complémentaire, et j'ai alors vraiment vu que ce style de vie me plaisait. Comme le volume de travail continuait d'augmenter, j'en ai fait mon boulot à temps-plein et j'ai décidé de me spécialiser davantage dans le matériel pour les parcs et jardins ainsi que le gros matériel.'

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

Bram: 'je suis tous les jours sur la route, et aucune journée ne ressemble à la précédente. Le défi est toujours différent et à un autre endroit, les machines ne se ressemblent pas et je ne dois jamais résoudre deux fois le même problème. J'apprécie cette forme de défi perpétuel. Je vis véritablement pour la satisfaction procurée par la résolution d'un problème. De plus, j'organise mes journées comme je le veux et je peux donc travailler à mon propre rythme.'

TP: 'Et les moins chouettes?'

Bram: 'parfois, il est nécessaire de travailler dehors lorsqu'il fait mauvais, ou lorsqu'il gèle en hiver. De même, parfois une pièce est trop grande ou trop lourde pour la porter seul ou avec les moyens existant sur place. Je suis alors obligé de revenir plus tard ou de chercher de l'aide ailleurs. Je suis disponible jour et nuit, 7 jours sur 7, et personnellement, cela ne me pose pas de problèmes. Ma copine pense cependant parfois autrement. Il est parfois moins chouette, mais d'autant plus défiant, d'être confronté à des problèmes inconnus et de devoir faire parler sa créativité pour trouver une solution. Parvenir à résoudre ce problème me donne alors un véritable boost d'énergie.'

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

Bram: 'j'aurais alors sans doute exercé le même métier, mais pour un patron. Je serais alors probablement en train de travailler dans un atelier chez un importateur de machines de génie civil, un concessionnaire agricole ou quelque chose de ce genre.'

TP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Bram: 'je pense surtout à compléter l'équipement qui me permet de dépanner en déplacement. C'est ainsi que j'ai commandé une camionnette entièrement équipée et qui sera livrée en automne. Cela me permettra de travailler beaucoup plus efficacement pour effectuer une vidange, pouvoir souder, disposer d'une alimentation en courant, etc...'

D'ici quelques années, je voudrais investir dans un camion équipé d'une grue. Cela me permettrait de mieux transporter mon matériel et d'être mieux préparé pour les grands chantiers. D'autre part, je voudrais également élargir ma clientèle et me faire mieux connaître. Par contre, j'aimerais bien pouvoir travailler seul le plus longtemps possible. Je préfère m'occuper de résoudre des problèmes techniques, plutôt que de me consacrer à des problèmes de personnel.'

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

Bram: 'personnellement, je trouve dommage que le cours de base de gestion d'entreprise a été supprimé. Pour les personnes qui disposent d'une formation technique et qui veulent se lancer en tant qu'indépendants, c'est une aide précieuse. Un deuxième point très important est de pouvoir faire confiance à un bon comptable, et de préférence à quelqu'un qui connaît le secteur. Mais aussi à quelqu'un qui a l'habitude d'encadrer des débutants. Je dois dire que j'ai eu beaucoup de chance à ce niveau. Enfin, il est important de voir où se situent les clients potentiels par rapport à son siège d'exploitation. Il faut aussi faire la différence avec les valeurs sûres du secteur. A-t-on affaire à de vrais concurrents ou plutôt à des fournisseurs? Il faut essayer de collaborer avec un agent ou un importateur qui est actif dans la même région. Enfin, il convient de rédiger un business plan afin d'avoir une idée précise de ce qui se passe! ●



Fertilisation et bail saisonnier: attention!

Dans la pratique, nous voyons que beaucoup de baux saisonniers sont conclus. Souvent, c'est juste une question de rotation de culture, mais souvent un tel bail saisonnier est également utilisé afin de contourner la loi sur le bail à ferme. Que dit la loi sur le bail à ferme à ce niveau? Et comment le juge de paix envisage-t-il cette histoire de bail saisonnier?

Les dispositions légales en ce qui concerne le bail saisonnier

Pour qu'un bail saisonnier valide soit établi, les conditions suivantes doivent être remplies:

1. Les deux parties doivent être des agriculteurs. Il est impératif que la personne qui conclut un bail de saison soit lui-même agriculteur. Pour pouvoir être perçu comme un exploitant, il doit avoir effectivement une ferme et l'exploiter à titre principal ou accessoire .
2. Une location saisonnière ne peut être conclue que pour une période de moins d'un an. Si la durée est plus longue, un bail sera établi sur lequel la loi sur le bail à ferme sera d'application. Sa durée est de 9 ans.
3. Le travail de préparation et de fertilisation préalables doivent être effectués par la personne qui rend le terrain disponible. Par ces travaux préparatoires, on veut dire que les terres doivent être travaillées et entièrement préparées afin que le locataire de saison puisse procéder au semis et/ou à la plantation.
4. Il doit s'agir d'une culture spécifique; et donc la culture d'une plante agricole.
5. Un jugement antérieur de notre cour de cassation stipule que le bail à ferme ne permet pas de mettre en place un bail saisonnier sans plus. Le mieux est de tenir compte d'une raison claire et sérieuse pour conclure un tel bail saisonnier (par exemple, une rotation des cultures).

Si une de ces conditions n'est pas remplie, un contrat de bail à ferme verra d'office le jour et il tombe sous l'application et les dispositions du bail à ferme. Dans la pratique, ce sont principalement les conditions 1 et 3 qui sont souvent piétinées, ce qui implique que la convention de bail saisonnier n'est pas valide. Nous donnons un exemple pratique intéressant à propos duquel le juge a récemment posé un jugement.

Dans la pratique

Omer est locataire d'une parcelle de terre agricole qu'il donne depuis plusieurs années en bail saisonnier à Firmin. Il fait un contrat écrit à cette fin chaque année et la durée de ce bail est

toujours inférieure à un an. Le propriétaire Maurice se rend chez le juge et demande que le bail à ferme qu'il a contracté avec son locataire Omer soit dissous parce que ce dernier ne respecte pas les obligations du bail saisonnier et qu'il est de ce fait coupable de sous-location illégale. Le propriétaire Maurice n'a en effet jamais donné l'autorisation à son locataire Omer de sous-louer cette parcelle agricole.

Que décide le juge?

Sur la base des contrats, le juge peut dire qu'il y avait effectivement un contrat de bail saisonnier établi entre le locataire Omer et Firmin (le locataire pour la saison), mais il s'est avéré aussi qu'Omer n'avait pas effectué les travaux de préparation et de fertilisation lui-même. C'est toutefois une condition pour pouvoir parler d'un bail saisonnier valable. Davantage encore... le sous-locataire Firmin peut soumettre des factures qu'il a établies pour effectuer ces travaux et ceux-ci ont été clairement payés par le locataire Omer.

De ce fait, le juge déduit que ce n'est pas le locataire Omer lui-même qui a effectué les travaux de préparation et de fertilisation, mais bien l'utilisateur Firmin. Le locataire Omer a payé les factures à ce sujet, mais selon les règles du bail à ferme, il est clair que c'est le locataire saisonnier qui a dans ce cas effectué ces travaux lui-même.

Le juge estime que si le locataire qui conclut bail de saison n'adhère pas à cette condition, il est coupable d'une sous-location illégale en raison de l'absence de toute autorisation du propriétaire.

Par conséquent, le juge prononce la dissolution de ce bail. La convention de location entre le propriétaire Firmin et le locataire Omer est brisée. Dans ces circonstances, le juge estime qu'Omer occupe le bien 'sans droit ni titre' et doit donc le libérer et le quitter.

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be

Pour un conseil juridique par téléphone:

tél 0902/12014 (€1,00/min)

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

LES VÉRITABLES EXPERTS SE RECONNAISSENT À L'OUTIL.

Le nouveau STEYR Expert CVT de 100 – 130 ch.



Demandez à
votre concessionnaire
plus d'infos sur nos
**ACTIONS
ESTIVALES**
ou consultez-les sur
www.steyr-traktoren.be

STEYR
TRAKTOREN
Votre partenaire de confiance.

NOUVEAU T4S SUPER ÉQUIPÉ SUPER PRIX

COMPACT, MANIABLE ET
ÉCONOME EN CARBURANT



T4.55S Cab*
à partir de **21.999 €**
T4.55S sans cabine*
à partir de **18.599 €**

*Aussi disponible en version 65ch et 75ch

**MAINTENANT DISPONIBLE
AVEC SIÈGE PASSAGER !**

- > Toute nouvelle cabine à 4 montants pour une visibilité maximale et un confort optimal
- > Capacité de relevage arrière augmentée jusqu'à 3.000 kg
- > Engagement de la prise de force par levier assisté
- > La meilleure offre de transmissions pour toutes vos exigences
- > Jusqu'à 3 distributeurs hydrauliques

NEW HOLLAND TOP SERVICE 00800 64 111 111

CNH
INDUSTRIAL CAPITAL

Trouvez votre concessionnaire New Holland sur www.newholland.com.
Action valable jusqu'au 30/06/2019 inclus.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

La photo peut différer du modèle de l'action.