



# TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





STEKETEE IC-WEEDEE

# LA BINEUSE INTELLIGENTE ET POLYVALENTE.

Binage automatique dans toutes les cultures maraîchères! Le **Steketee IC-Weeder** facilite le contrôle des mauvaises herbes. Avec l'aide du système de caméra intelligent, il reconnaît chaque plante individuelle et bine avec précision autour de chaque plante et de tous les côtés. Dans le même temps, il s'adapte de manière flexible aux différents interlignes et à la croissance des cultures. Pour un travail précis et sans fatigue de jour comme de nuit !

NOTRE MOTIVATION: **VOTRE SUCCES!**



Plus d'infos via  
[steketee.com](http://steketee.com)

 **LEMKEN**  
The Agrovision Company



<b>Editorial</b>	'Ces temps perturbés ne signifient pas la fin du monde, ils marquent la fin de l'illusion dans laquelle nous avons vécu.'	4
 <b>Grandes cultures</b>	En visite chez le semencier Jorion à Hacquegnies.	6
 <b>Elevage</b>	A Soignies, José Duquesne et Guillaume Bran travaillent ensemble.	10
 <b>Concessions</b>	Elsen Traktor, lorsque l'atelier est le cœur battant de l'entreprise.	14
 <b>Concessions</b>	L'importateur Renaat Rommelaere de Dixmude: 'Je préfère investir dans les machines que dans les bâtiments.'	18
 <b>Entreprises agricoles</b>	Loonwerken Eylenbosch: un entrepreneur agricole aux racines paysannes.	20
 <b>Technique</b>	L'AdBlue devient plus rare et plus cher.	23
 <b>Technique</b>	Bineuse du Tyrol du Sud pour les conditions difficiles.	28
 <b>I love my agrojob</b>	Bart De Reu, éleveur laitier indépendant.	30
 <b>Technique</b>	Le binage en viticulture. 	32
 <b>Technique</b>	Roues jumelées à réglage hydraulique.	35
 <b>Highlights</b>		36
 <b>Droit</b>	Utilisation gratuite pour contourner le bail à ferme ?	38



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

**Imprimerie**  
Leleu Group, Merchtem

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

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

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

**Abonnements et Social Media**  
helena@greentechpower.eu  
Helena Menten

**Editeur responsable**  
Peter Menten

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

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



Belgian jury member

Photo couverture: Ferre Verschueren

## La vérité de la saison

*Les châteaux imaginaires nécessitent des coûts d'entretien élevés.*

**Edward Bulwer-Lytton, poète, écrivain et homme politique anglais. (1803 - 1873)**



Est-ce que tu vois un lapin ou un canard ?

## **'Ces temps perturbés ne signifient pas la fin du monde, ils marquent la fin de l'illusion dans laquelle nous avons vécu.'**

Au cours des deux dernières années, le monde a été pris en otage par une crise sanitaire. La panique qui a surgi et qui est indirectement entretenue par les gouvernements a créé une augmentation artificielle de la demande dans l'économie. Cette question est plutôt motivée par la peur de la pénurie, de la spéculation et du gain monétaire. Ce n'est en aucun cas le résultat d'une croissance économique organique.

En 2022, un grand nombre d'entreprises et d'idées non-viables seront maintenues avec des subventions et les entreprises économiquement saines devront payer un lourd tribut ou seront confrontées à une crise. En soi, une crise est un moment d'apprentissage dont on peut tirer des leçons pour faire mieux par la suite. La question est de savoir s'il faut laisser de la place pour cela.

### **L'agriculteur doit se lever et s'attaquer au problème localement**

Maintenant que la crise sanitaire recule, il semble que l'air redevenue respirable. Nous avons 'nos libertés' de retour. Les avons-nous vraiment données? Quiconque ose regarder plus loin verra que la prochaine flèche est adressée à nos agriculteurs. Selon la propagande des médias grand public, ils sont en partie la cause de la crise climatique et ce n'est qu'en limitant leur nombre et en remplissant l'espace libéré avec des moulins à vent et d'autres projets de construction non rentables que le climat sera meilleur. Tout est regroupé dans les médias non critiques: le climat, le problème de l'azote, le CO<sub>2</sub>,... Ce qui est frappant, c'est que dans les médias grand public, l'agriculteur est devenu responsable de tout. Quiconque ose faire ses propres recherches sait que 'le climat' est une chose sur laquelle l'homme a peu de contrôle. La plupart des mesures proposées par 'l'Europe' ou indirectement par le Forum économique mondial ne bénéficieront ni à l'agriculteur ni au climat. Ceux qui en bénéficieront sont les entreprises dont les actionnaires ont déjà montré par le passé qu'ils ne sont pas très préoccupés par le climat. Tout est conditionné sous le label 'durable': la biodiversité, l'énergie durable, la mobilité durable, les systèmes alimentaires durables, l'agriculture durable, l'industrie durable,... En bref, toute une série de concepts en forme de slogan dont personne ne sait vraiment ce qu'il en est. Avec ces solutions de

bien-être et avec ces mots de marketing creux, on veut simplement créer une industrie qui changera peu de choses aux problèmes.



### **Le 'Green Deal' n'est pas un accord: les avantages sont entre de mauvaises mains.**

Un 'deal' est un accord dans lequel il y a des avantages pour toutes les parties ou pour la communauté. Le Green Deal européen est un modèle mégalomane imposé et créé par le lobbying. Tout comme 'l'Europe' a peu de contact avec la réalité et encore moins avec l'agriculture, des propositions sont faites qui peuvent avoir une chance de succès d'un côté du monde, mais qui ont l'effet complètement inverse ailleurs. Les mesures pour 'le climat' sont promues de tous les côtés, un fait sur lequel nous, en tant qu'êtres humains, avons peu de contrôle.



Pourquoi ne pas parler d'environnement? Nous pouvons tous faire quelque chose à ce sujet. Non, il vaut mieux rouler sur des batteries

pour rester neutre en CO<sub>2</sub> selon les 'initiés' et ainsi sauver le climat.  
 Qui va produire cette énergie? Et où?  
 Qu'allons-nous faire avec nos batteries usagées?  
 Et avec nos éoliennes et panneaux solaires en fin de vie? Ou peut-on alors faire subir cela à notre environnement?

### Qui va payer la soi-disant facture climatique?

Nos enfants et petits-enfants.



### Osons être honnête avec nous-mêmes

Tant que l'agriculteur continuera à souffrir de sa culpabilité, rien ne changera et les autorités de régulation continueront à avoir carte blanche. Aller manifester (ludiquement) de temps à autre ne changera également pas les choses. Tant que l'agriculteur continuera de tendre la main pour obtenir une aumône (des subventions) du gouvernement, rien ne changera. Nous avons les nouvelles technologies qui ont amené l'agriculture à un niveau de production élevé depuis les années 60, mais qui, à long terme, hypothèquent gravement l'environnement et la qualité du pays. Une grande partie des connaissances culturelles de nos 'ancêtres agricoles' a été remplacée par de nouvelles techniques qui ont entraîné une augmentation substantielle du rendement à court terme. Lorsque, dans les décennies d'après-guerre, nous voulions être pleinement approvisionnés en nourriture et ne plus connaître la famine, c'était le bon choix. Entre-temps, l'agriculture s'est 'habituée' aux rendements plus élevés dans de nombreux endroits sans investir dans le sol à long terme. Le maïs en tant que monoculture, par exemple, ou les contrats saisonniers ont réduit les niveaux d'humus dans le sol dans de nombreuses régions du pays. Les petites exploitations ont fusionné en de plus grandes entités et se sont souvent retrouvées entre les mains de l'industrie. Nous avons tous des choses à nous reprocher. En tant que secteur agricole, nous devons aussi oser nous regarder dans notre propre miroir et oser changer certaines choses. Et chacun peut le décider individuellement.

### L'opinion publique: rétablir le contact avec les citoyens

Pendant ce temps, l'agriculteur est dépeint de manière erronée dans les médias par l'opinion publique: c'est lui le grand pollueur. Et le bon citoyen, il avale tout et ne réfléchit plus. Parce que les médias l'ont dit ou écrit. C'est dans les journaux, ou ils l'ont dit à la 'télé-vision'. La 'vision' de quelqu'un qui est éloigné de la réalité. La seule façon pour l'agriculteur de faire la différence ou d'inverser la tendance est d'établir un contact local avec le citoyen.



### TractorPower reflects the passion for agriculture

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

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

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

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

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

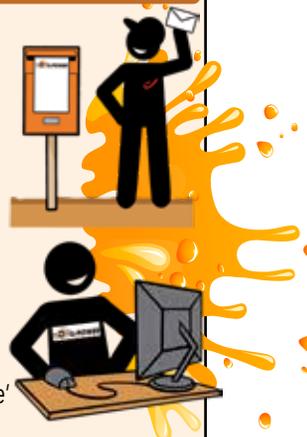
**Depuis le 1er janvier 2022, nous proposons deux options à nos lecteurs: un abonnement via Bpost ou un abonnement en ligne**

#### Abonnement au magazine TractorPower via Bpost

- 1) Surfez sur [www.tractorpower.eu/abonner](http://www.tractorpower.eu/abonner)
- 2) Choisissez le mode de paiement approprié
- 3) Confirmez votre abonnement

#### Un abonnement en ligne à TractorPower

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





# En visite chez le semencier Jorion à Hacquegnies

Cette fois, nous n'avons pas rendu visite à un agriculteur 'classique', mais nous nous sommes rendus auprès de la société semencière Jorion-Philip-Seeds, qui, en plus des activités semencières proprement dites, gère également une exploitation de grandes cultures à Frasnes-lez-Anvaing. Cette activité leur permet, d'une part, de mettre en place et de surveiller plus facilement leurs champs d'essai, mais d'autre part aussi de maîtriser les tenants et aboutissants de la pratique afin que les semences commercialisées correspondent le mieux possible aux besoins de l'agriculteur belge. Nous nous sommes entretenus avec Jean-Philippe Jorion, l'actuel directeur général, et Maxime Colinet, le crop manager de l'entreprise.

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

L'histoire de l'entreprise familiale Jorion commence en 1902 dans le centre de Frasnes, lorsque Valère Jorion se lance dans les semences potagères. Après la Seconde Guerre mondiale, le grand-père de Jean-Philippe a développé le secteur des grandes cultures et, à partir de 1957, des recherches sur la sélection de semences pour les cultures agricoles conventionnelles ont également débuté. Au cours des dernières années, l'entreprise a connu une croissance significative. Une nouvelle usine a été construite entre 2005 et 2007, suivie de l'acquisition de Philip-Seeds en 2013. Depuis 2016, de nouveaux bâtiments ont été ajoutés presque chaque année, en partie pour fournir suffisamment d'espace de stockage, principalement pour les céréales et les semences de graminées, mais également pour les sécher et les trier. Aujourd'hui, l'entreprise distribue une large gamme de semences pour céréales. En outre, la société est active dans la commercialisation de mélanges de semences de graminées et de semences de maïs provenant de programmes de partenaires étrangers. D'autre part, la gamme d'engrais verts connaît une croissance spectaculaire, non seulement en raison de la réglementation plus stricte concernant les couvertures de sol, mais également dans un but agronomique incontestable. Cette offre est complétée par la distribution de semences de colza et de betterave fourragère, de mélanges de fleurs,...



Jean-Philippe Jorion et Maxime Colinet

Depuis 2013, la société distribue de la génétique étrangère sur le marché belge et par ailleurs, Jorion-Philip-Seeds, aussi appelée JPS, conclut également des contrats de multiplication avec des agriculteurs. Cela concerne environ 1.300 ha par an pour les céréales et plus de 1.000 ha pour les semences de graminées. En tant qu'entreprise belge, environ 90% du chiffre d'affaires est réalisé en Belgique. Au début des années 2000, les semences de céréales représentaient environ 80% du chiffre d'affaires, mais entretemps, les semences de



*'Notre dernier investissement est un pulvérisateur traîné Horsch.'*



*Comme la rotation sur l'exploitation compte logiquement beaucoup de céréales, il est particulièrement important de gérer de près les repousses après la récolte.*

graminées ont connu une réelle croissance et l'offre a été complétée par les semences de maïs mais aussi par les mélanges de graminées pour les gazons, par exemple.

L'histoire de l'exploitation agricole en elle-même commence en 1989 avec l'acquisition de la Ferme de Liessart, ce qui va permettre à la société de réaliser des tests en interne, mais aussi de suivre plus facilement les parcelles d'essai. Auparavant, des parcelles étaient régulièrement louées pour ces champs d'essai, avec l'inconvénient que les parcelles n'étaient pas toujours homogènes, ce qui pouvait parfois conduire à des résultats surprenants et/ou non-relevants. En 2007, une deuxième exploitation, la Ferme de Pétrieux, a également été reprise juste en face de la ferme existante. Aujourd'hui, les céréales, les pommes de terre, le lin, les betteraves et les semences de graminées pour la multiplication sont cultivés sur une centaine d'hectares. La gestion quotidienne est confiée à Maxime Colinet, le crop manager, qui travaille en étroite collaboration avec Jean-Philippe Jorion et toute l'équipe Jorion-Philip-Seeds.

### **Une approche spécifique**

Comme Maxime le souligne, il est responsable, entre autres, du suivi quotidien des cultures pendant la saison de croissance. Il poursuit : 'Notre exploitation est spécifique car nous semons beaucoup de

variétés différentes et les surveillons aussi bien que possible pendant la saison. Sur une parcelle de 1 ha, par exemple, nous semons différentes variétés. En outre, nous essayons d'effectuer les différents traitements phytos et applications d'engrais de manière homogène afin d'obtenir une bonne image générale des résultats obtenus en fin de saison. Pour donner une idée, environ 1.200 lignées (objets) sont implantées chaque année pour le froment, ainsi qu'environ 300 lignées pour l'escourgeon et environ 900 parcelles d'essais pour le maïs. Les tests portent principalement sur la résistance aux maladies, la résistance à la verse, la résistance au froid et à la sécheresse,... la sélection coûte cher mais c'est le prix à payer pour pouvoir présenter à nos clients la génétique la mieux adaptée à leurs besoins: rendement, qualité et résistances aux maladies.'

### **Investissements en matériels et travaux d'entreprise**

A l'heure actuelle, de nombreux travaux sur les terres sont effectués en main propre. Maxime : 'Cela nous permet d'intervenir quand nous le voulons. C'est particulièrement important pour les traitements phytos, par exemple. C'est aussi l'une des raisons pour lesquelles nous avons lourdement investi ces dernières années dans un parc de machines bien équipé et d'une capacité suffisante. En plus de notre tracteur Valtra, par exemple, nous avons un nouveau combiné



*Vue sur l'usine d'Hacquegnies*



*La récolte des parcelles d'essai fait appel à du matériel spécifique.*



En plus de notre tracteur Valtra, par exemple, nous avons un nouveau combiné de semis Kubota qui nous donne vraiment satisfaction.



De nombreux essais sont également menés en maïs.

de semis Kubota qui nous donne vraiment satisfaction. Notre dernier investissement est un pulvérisateur Horsch traîné. Celui-ci sera utilisé à partir du printemps. C'est un investissement substantiel, mais de cette façon, nous pourrions travailler encore plus efficacement, afin de pouvoir mettre encore mieux nos parcelles d'essai en valeur. Une autre machine qui reste vraiment importante pour nous est le cultivateur. Comme la rotation sur l'exploitation compte logiquement beaucoup de céréales, il est particulièrement important de gérer de près les repousses après la récolte. Habituellement, nous

déchaumons 2 à 3 fois après la moisson, de sorte que toutes les graines germent parfaitement et que nous n'ayons pas de soucis dans la culture suivante. A cet égard, une bonne organisation du travail est bien sûr indispensable. D'autre part, nous comptons toujours sur des entrepreneurs pour les activités de récolte. Notre exploitation est trop petite pour pouvoir amortir elle-même une moissonneuse-batteuse, et le battage des différentes variétés nécessite également beaucoup d'attention car la moissonneuse-batteuse est soufflée jusque dans les moindres recoins entre deux variétés. Si les conditions météorologiques sont moins favorables lors du battage, il n'est pas toujours facile de trouver un entrepreneur prêt à perdre un temps précieux entre deux parcelles distinctes. Par contre, pour les essais, nous essayons d'être le plus possible indépendant mais nous faisons régulièrement appel à des sous-traitants en cas de besoin.'



# VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES





M-Hale

À point nommé  
pour l'herbe.

ENTRETIEN & PIÈCES: Zwaarveld 27, 9220 Hamme

SALLE D'EXPOSITION & VENTE: Zwaarveld 30C, 9220 Hamme

[www.vanhaute-landbouwmachines.be](http://www.vanhaute-landbouwmachines.be)

### **La génétique va encore gagner en importance à l'avenir**

Lorsque l'on demande à Jean-Philippe et Maxime comment ils voient l'avenir, ils estiment que leur exploitation devient un maillon de plus en plus important au sein du groupe. Jean Philippe poursuit : 'En ce qui concerne l'avenir, on note beaucoup d'inconnues. Les produits phytosanitaires sont actuellement perçus par les agriculteurs comme une aide et non comme une obligation. A la base, de plus en plus d'entre eux, même en culture conventionnelle, raisonnent au départ par un choix variétal approprié. Cela signifie que le secteur de la sélection semencière devra faire face à d'énormes défis afin d'apporter une réponse appropriée avec des variétés adaptées aux nouvelles conditions pédo-climatiques. En outre, et afin de nous adapter au marché croissant du bio, nous présentons des variétés adaptées et parfois spécialement ajoutées à notre gamme pour cette filière. Dans ce contexte, notre exploitation nous permettra de réagir rapidement et de relever ces nouveaux défis. A l'avenir, les sélectionneurs devront également miser davantage sur la sélection et la distribution plus poussées de protéagineux afin de pouvoir apporter une autonomie de protéines végétales régionale. La génétique a déjà accompli beaucoup de choses dans ce domaine et j'ai pleinement confiance en cela.' ●

50

A N S

## DES ENSILEUSES AUTOMOTRICES

### PRENEZ UNE DÉCISION IMPORTANTE

Êtes-vous prêt pour le progrès? Contactez Erik De Ridder dès aujourd'hui (+32 474 750 125) pour discuter avec lui quel modèle de notre vaste gamme est le meilleur choix pour votre entreprise. En raison de notre 50e anniversaire, nous avons également des offres spéciales pour vous.



**COFABEL**®

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be



**JOHN DEERE**

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



# A Soignies, José Duquesne et Guillaume Bran travaillent ensemble

L'élevage de José Duquesne et Guillaume Bran se compose d'une activité viandeuse et d'une activité laitière. Une partie du lait est transformée sur place, puis vendue dans le magasin de la ferme. Bien que les parents de Guillaume ne soient pas eux-mêmes agriculteurs, il s'intéresse à l'élevage depuis son plus jeune âge. En 2013, il a eu l'opportunité de reprendre une ferme existante et depuis l'année dernière, il est associé à son beau-père José. Nous sommes partis à sa rencontre le mois dernier, par un samedi après-midi tranquille.

Texte & photos : Christophe Daemen

Guillaume a toujours été fasciné par le monde agricole et plus particulièrement par le secteur de l'élevage. En toute logique, il suit donc une formation agricole à Ath puis il commence à travailler dans le secteur. Il a ainsi notamment travaillé à temps partiel chez Redebel pendant tout un temps avant de reprendre la ferme d'un cousin de son père en 2013.

Guillaume : 'Cela peut sembler un peu étrange, mais je ne me voyais pas faire autre chose. J'ai continué à travailler à temps partiel pour Redebel. Ensuite, j'ai également travaillé à temps partiel chez Eddy Peeters, un éleveur de bovins bien connu de la région. Depuis le mois d'octobre dernier, je travaille avec mon beau-père José Duquesne. Nous avons un troupeau laitier et un troupeau de bovins qui compte environ 150 têtes chacun. En ce qui concerne le Blanc-bleu, nous avons investi dans la génétique sans toutefois trop verser dans les extrêmes. Je pense qu'il est important de garder une certaine ligne afin que nous puissions valoriser de manière optimale les qualités de nos animaux. En ce qui concerne les bovins laitiers, nous essayons d'avoir des vaches de taille uniforme. En outre, les vaches ne restent pas inutilement longtemps sur l'exploitation.'



José Duquesne et Guillaume Bran



La mélangeuse Siloking est un outil indispensable sur l'exploitation.



La pailleuse permet de réduire la charge de travail.

### Des fourrages grossiers cultivés sur la ferme

La plupart des cultures sont destinées à produire du fourrage grossier pour le bétail. En plus du blé, la rotation culturale comporte de la luzerne, de l'herbe, du maïs et des betteraves sucrières. Grâce aux betteraves, nos agriculteurs ont un accès plus facile aux pulpes. Le maïs est ensilé et sert de base pour la ration. La luzerne et le préfané sont récoltés en ballots et emballés. Guillaume poursuit : 'Le pressage et l'emballage reviennent plus

cher, mais en retour, vous avez un fourrage grossier de qualité supérieure et sans risque d'échauffements, surtout en période estivale. De plus, nous avons également remarqué que le préfané ou la luzerne emballés donnent un meilleur goût à nos produits laitiers transformés. Ce ne serait pas le cas avec de l'ensilage classique. Nous misons toujours sur la meilleure qualité parce que cela s'avère pour nous. Chaque jour, nous distribuons ainsi deux ballots de luzerne et deux ballots de préfané.'



Une fiabilité à toute épreuve pour faire face aux défis actuels.



## M5001 Narrow: Le partenaire fiable dans les conditions étroites

L'objectif principal du M5001 Narrow est de vous faciliter la vie et de vous faire gagner du temps et de l'argent. Vous voulez protéger la valeur de vos tracteurs ? Profitez d'une garantie d'usine prolongée de 5 ans sur tous vos tracteurs Kubota!\*



*Un tiers de la production laitière est transformée sur l'exploitation avant d'être vendue dans le magasin de la ferme.*



*Tout le préfané est récolté en ballots enrubbannés.*

La ration reste en grande partie inchangée au cours de l'année car cela permet de mieux répondre aux exigences de la transformation. Guillaume : 'Nous sommes équipés d'une mélangeuse traînée pour pouvoir mélanger nos fourrages grossiers rapidement et efficacement. Cette mélangeuse permet également de mieux valoriser les fourrages grossiers. La ration standard pour les vaches laitières se compose de maïs, de luzerne, de pulpes surpressées, d'un peu de préfané et d'un concentré. Grâce à la griffe désileuse montée sur notre télescopique, le front d'attaque du silo reste toujours bien propre, ce qui permet de limiter les pertes.'

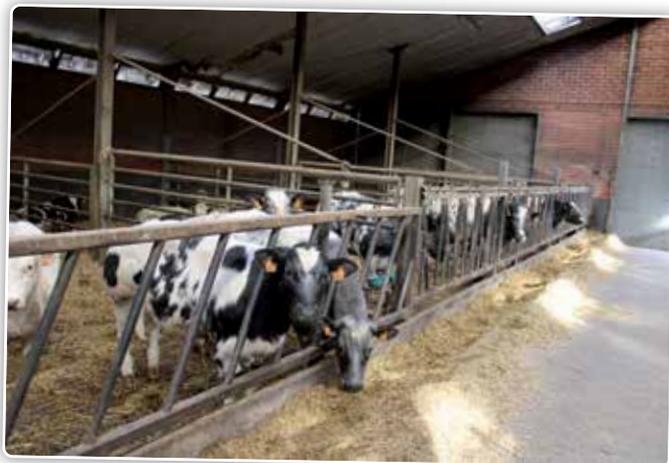
### **Le recours à l'entreprise agricole permet réduire la charge de travail**

José et Guillaume font appel à un entrepreneur pour la plupart des travaux sur l'exploitation. Guillaume : 'Nous n'avons d'une part pas beaucoup de temps pour travailler sur les terres et, de plus, nous ne serions pas en mesure d'amortir certaines machines sur notre ferme. La moisson, le semis et l'arrachage des betteraves, le semis et le ensilage du maïs ou le pressage et l'emballage du préfané et de la luzerne sont de toute façon confiés à notre entrepreneur. Il en va de même pour l'épandage du fumier et du lisier, la fauche et la pulvérisation de certaines cultures.' Les tracteurs de la ferme

ne sont pas les plus jeunes mais sont parfaitement entretenus. Guillaume : 'Nous devons pouvoir compter sur nos machines quand nous en avons besoin. Comme nous ramenons beaucoup de ballots de paille et de préfané à la ferme, nous avons récemment acheté un nouveau plateau de 19 tonnes équipé de freins à air. Cela nous permet de travailler avec davantage de tranquillité. À côté du télescopique Manitou, la mélangeuse et la pailleuse sont les machines qui réalisent le plus d'heure sur base annuelle chez nous.'

### **Une bonne organisation du travail**

Chez José et Guillaume, chacun a ses propres tâches quotidiennes. Ils aiment commencer tôt le matin afin de bénéficier d'un peu de temps libre l'après-midi. Le soir, la traite commence également à temps afin de ne pas trop empiéter sur la soirée. La journée commence généralement vers 5h30 avec la traite, puis les veaux sont nourris. Après le petit-déjeuner, il est temps de nourrir le troupeau. Lorsque ces tâches sont terminées, Guillaume part sur la deuxième exploitation, la première ferme qu'il a reprise, pour nourrir le cheptel, pailler les boxes,... Le soir, les vaches sont à nouveau traitées vers 16 heures dans la salle de traite 2x6 du constructeur SAC.



*Le cheptel laitier et viandeux sont les deux bases de l'exploitation.*



*Un silo propre reste la base d'une ration de qualité.*



Les vaches sont traitées dans une salle de traite 2x6 de SAC.

### La transformation dégage de la valeur ajoutée

Les premiers pas dans la transformation du lait produit sur l'exploitation remontent déjà à une vingtaine d'années. Aujourd'hui, environ un tiers de la production laitière est transformée à la ferme. Le reste est livré à Inex. Guillaume : 'Ma belle-mère Agnès s'occupe principalement de cette diversification. En plus du lait, nous proposons du beurre, de la crème glacée et du yogourt avec différentes saveurs, de la maquée et de la crème fraîche. Comme le magasin est ouvert tous les jours du matin au soir, une bonne organisation du travail est bien sûr un must. Grâce à cette approche, nous remarquons que les clients viennent quand cela leur convient le mieux, de sorte que nous générons plus de chiffre d'affaires. En plus de nos propres produits transformés, nous vendons également les produits laitiers Fairebel, ainsi que des légumes, des pâtes et des chips.'

### La rentabilité de la filière viandeuse est sous pression

En ce qui concerne l'avenir, Guillaume est d'avis qu'un éventuel agrandissement de l'exploitation est uniquement envisageable en ce qui concerne l'élevage laitier. Il poursuit : 'Les prix du lait ne sont pas toujours satisfaisants, mais nous transformons une partie de ce lait à la maison et le reste est payé mensuellement. Dans l'ensemble, ce n'est pas trop mal. Par ailleurs, la rentabilité des bovins viandeux est sous pression depuis plusieurs années. Nous ne voulons pas nécessairement grandir à l'avenir. A terme, je table plutôt sur une diminution du cheptel viandeux. Dans quatre ans, mon beau-père prendra sa retraite. D'ici là, nous devons faire des choix. La transformation restera certainement une des priorités, car c'est l'un des atouts de notre exploitation. Comme le magasin est ouvert tous les jours, cela demande un certain nombre d'efforts. Sur le plus long terme, ma femme Catherine, qui travaille maintenant dans l'enseignement, resterait à la maison afin de s'occuper de certaines tâches.' ●



Depuis le 1er janvier 2022, nous proposons deux options à nos lecteurs: un abonnement via Bpost ou un abonnement en ligne



### Abonnement au magazine TractorPower via Bpost

- 1) Surfez sur [www.tractorpower.eu/abonner](http://www.tractorpower.eu/abonner)
- 2) Choisissez le mode de paiement approprié
- 3) Confirmez votre abonnement



### Un abonnement en ligne à TractorPower

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

Nous avons prévu pour 2022 une période de transition d'un an au cours de laquelle vous pouvez soit vous abonner et recevoir le magazine papier via Bpost ou vous inscrire avec votre adresse e-mail afin que vous puissiez recevoir le magazine en ligne dans votre boîte mail.



# Elsen Traktor lorsque l'atelier est le cœur battant de l'entreprise

Elsen Traktor à Aarschot est un nom bien connu depuis des années dans le Hageland. Outre les machines agricoles, dont Massey Ferguson, les clients peuvent également s'y procurer diverses machines pour le jardinage et le terrassement. Depuis sa création après la Seconde Guerre mondiale, l'entreprise est toujours restée entre les mains de la famille Elsen. Au fil des ans, ses membres ont constitué une équipe solide, familiale et, surtout, professionnelle. Début février, nous avons rencontré Bert Maris, le représentant de la partie commerciale de l'agriculture et de l'horticulture, et Geert Elsen, le gérant.

Texte : Helena Menten | Photos : Helena Menten et Castrol

## TractorPower : 'Quand l'entreprise a-t-elle été créée ?'

*Geert Elsen:* 'Juste après la Deuxième Guerre mondiale, Frans Rijmenants décide de se mettre à son compte. En plus du magasin d'articles ménagers, il ouvre un modeste atelier pour la vente et la réparation de machines agricoles. Lorsque l'économie commence à se redresser à la fin des années 40, la vente de tracteurs et de machines agricoles connaît une période faste. En 1952, son gendre Marcel Elsen rejoint l'entreprise, qui continue à se développer et a donc besoin de plus de personnel et d'espace. En 1961, une salle d'exposition, un entrepôt, un bureau et un grand atelier sont construits. Deux ans plus tard, la concession pour Massey Ferguson a suivi.'

Après le départ à la retraite du fondateur, l'entreprise devient en 1973 Elsen Traktor SA, toujours située à Betekom, section de la commune de Begijnendik. Dix ans plus tard, l'entreprise déménage dans la Pastoor Pitetlaan. En 1991, Geert Elsen rejoint Elsen Traktor. Depuis 1996, il est à la tête de l'entreprise familiale.



*Geert: 'Au fil des ans, j'ai toujours investi dans le meilleur service possible pour nos clients.'*

L'année 2004 marque un tournant. Elsen Traktor se lance dans l'importation des mini-pelles Hitachi et dans la distribution des grandes machines de la marque japonaise. Elsen Traktor continue donc sur sa lancée. En 2009, l'entreprise déménage sur la Nieuwlandlaan à Aarschot. Un entrepôt plus grand pour stocker les pièces détachées, des ateliers plus modernes, plus de personnel technique : le nouveau site n'avait que des avantages pour les clients.



Outre les machines agricoles, les machines d'excavation et de terrassement représentent une deuxième partie de l'entreprise. L'alésage et l'usinage spécialisés sont donc un jeu d'enfant pour Elsen Traktor.



Si une pièce n'est plus disponible, nous la fabriquons tout simplement nous-mêmes.

### TP: 'Vous ne vendez que des machines agricoles ?'

*Bert Maris:* 'Non. Dans le domaine de l'agriculture, Massey Ferguson a fait l'objet d'une attention particulière dès le début. Après avoir introduit les machines horticoles, nous avons choisi une deuxième marque, Kubota, où l'accent est mis sur les petits tracteurs. Nous disposons également de chargeuses sur pneus, de chariots télescopiques, de matériel de terrassement, de matériel de fenaison, de matériel roulant, d'une section pour l'aménagement paysager et pour la protection des cultures et de semis... Nous travaillons avec des marques telles que Giant, Manitou, Kverneland, Maschio... Nous essayons d'avoir la bonne solution pour chaque client.'

### Un service personnalisé

*Bert:* 'De nombreuses machines sont encore assemblées entièrement sur commande. Il est parfois difficile de constituer un stock de certaines machines. Parfois, le client demande tant de caractéristiques spécifiques que nous devons vraiment faire une commande sur mesure. Pour les solutions standard, par exemple en matière de fenaison et de travail du sol, nous gardons le stock nécessaire afin de pouvoir garantir une livraison rapide.'

'Je pense que monter un tracteur pour un client n'est pas si facile. Quelle est l'importance du confort, quelle est la barre de remorquage nécessaire, quels sont les roues et les pneus à choisir... Bref, chaque détail compte. Il s'agit d'un gros investissement, d'où l'importance d'être bien orienté lors de l'achat. Pour moi, il est important que le client reçoive suffisamment de conseils pour que son investissement ait le meilleur rendement possible.'

### Une disponibilité continue

*Geert:* 'Au fil des ans, j'ai toujours investi dans le meilleur service possible pour nos clients. C'est une qualité que mon oncle appréciait beaucoup. Grâce à la constitution d'un important stock de pièces et à la flexibilité de nos collaborateurs, nous parvenons à maintenir la qualité de nos services à un niveau élevé. C'est

'Parfois, il est préférable de moins tergiverser et d'investir un peu plus. Vous éviterez ainsi d'avoir à payer la facture plus tard.'

surtout lorsqu'ils sont en difficulté pendant la haute saison que nos clients se rendent compte de la valeur de ce service.'

### TP: 'Voyez-vous une évolution dans la clientèle ?'

*Geert:* 'Nous remarquons surtout que l'ancienne génération revient toujours. La fidélité des clients étant très importante pour nous, tout est fait pour la conserver.'

*Bert:* 'Je conseille aux clients de choisir une marque un peu plus chère avec un bon rapport qualité-prix. Le choix est souvent difficile en raison de la large gamme proposée sur le marché.'

### Location

*Bert:* 'Aujourd'hui, les taux d'intérêt pour un prêt de tracteur ou d'autres équipements agricoles sont historiquement bas. Afin de fournir au client toutes les informations, tant techniques que financières, nous travaillons en collaboration avec différentes institutions financières : Arco Finance, CBC, BNP... Ainsi, une proposition globale peut être faite au client en un minimum de temps. Nous considérons également qu'il s'agit d'un service supplémentaire qui permet au client de prendre une décision finale sans avoir à se renseigner auprès de différentes banques pour obtenir les meilleures conditions.'

### L'atelier est le cœur battant de l'entreprise

*Bert:* 'Le premier tracteur qu'un nouveau client achète est le résultat de la vente. Le deuxième dépendra principalement de l'expérience des clients avec le concessionnaire. Notre équipe

'Notre service commence par de bons conseils au moment de la vente.'



Elsen dispose d'une solide équipe technique dont la spécialisation et la formation continue sont les clés du succès.



Bert: 'C'est surtout lorsqu'ils ont une panne pendant la haute saison que nos clients se rendent compte de la valeur de ce service'

permanente comprend des techniciens qui apportent des décennies d'expérience. Nous disposons d'une équipe technique solide dont la spécialisation et la formation continue sont les clés du succès. Nous sommes fiers que notre atelier fonctionne comme une machine bien huilée. Nos techniciens sont rarement absents et sont flexibles pour la plus grande satisfaction des clients.'

Geert: 'Nous allons plus loin dans le service. Si une pièce n'est plus disponible, nous la fabriquons tout simplement nous-mêmes. Dans l'atelier, chaque technicien dispose d'un espace de travail fixe pour travailler de manière très structurée et plus ciblée. Comme je l'ai déjà dit, l'expérience est un atout très fort dans notre entreprise. Wim, l'un de nos techniciens chevronnés, reçoit même des appels d'autres pays pour trouver des solutions aux problèmes concernant le tracteur Massey Ferguson. Il est une véritable encyclopédie ambulante avec vingt-cinq ans d'expérience. Si un client appelle à la fin de la journée de travail, l'un de nos techniciens n'hésitera pas à se déplacer. Pendant la haute saison, tous les collaborateurs de l'entreprise sont mobilisés pour aider les clients, y compris les dimanches et les jours fériés.'

## Entrepôt

Elsen Traktor est très fier de son entrepôt de 900 m<sup>2</sup> comptant plus de 20 000 articles différents. Pour garder une vue d'ensemble, ils travaillent avec un programme de gestion des stocks qui leur permet de suivre avec précision la quantité présente à tout moment.

## Véhicules de service

Bert: 'Nous avons six véhicules de service pleinement équipés et un camion qui effectuent des réparations sur la route tout au long de l'année. En haute saison, nous pouvons ainsi réagir immédiatement afin que les clients ne perdent pas de temps.'

'Dans une bonne coopération, un plus un font trois.'

## Agriculture de précision

Bert: 'Nous assistons depuis un certain temps déjà à la numérisation de l'agriculture. Grâce à ma formation en informatique, je peux me mettre au niveau du client et le convaincre que l'automatisation existe pour rendre le travail plus facile et plus efficace. Il est important de trouver un bon équilibre entre la collecte de données, une méthode de travail efficace et le confort offert au client. Nous travaillons depuis un certain temps déjà avec la marque Vantage Agrometius pour nos systèmes GPS. Nous entretenons une coopération étroite et particulièrement harmonieuse avec cette société et nos clients y gagnent également.'

## TP: 'Comment gérez-vous la communication externe de l'entreprise ?'

Bert: 'Nous veillons constamment à maintenir nos médias sociaux réactifs. Nous avons remarqué que cela porte ses fruits. Nous prenons des photos ou réalisons des vidéos lors de la livraison d'une machine. Les machines en action, en particulier, attirent vraiment l'attention. Il faut toujours les mettre en lumière. Nous avons récemment été autorisés à réaliser un film d'entreprise avec la marque Castrol. Nous avons partagé cette information via nos canaux.'

'Ce n'est que lorsqu'il s'agit de ventes que je préfère travailler avec des brochures en papier. Autrefois, les clients s'attendaient à recevoir un document et cela n'a pas changé. Lorsqu'ils viennent voir une machine, je préfère encore leur remettre une brochure à l'ancienne. Notre site web est la dernière étape à franchir lorsqu'il s'agit de la partie en ligne. Nous sommes déjà sur la bonne voie.' ●

Le nouveau STEYR TERRUS CVT jusqu'à 300 ch

# TOUJOURS CONNECTÉ



**SAVIEZ-VOUS QUE LE TERRUS CVT EST ÉQUIPÉ DU TOUT NOUVEAU SYSTÈME D'AGRICULTURE DE PRÉCISION S-TECH ?\***

S-Tech révolutionne l'agriculture : guidage, gestion des données sans fil, communication intégrée entre tous les outils attelés et le tracteur grâce à la fonction ISOBUS, et bien plus encore – avec S-Tech, tout est sous contrôle.

**S-TECH**

**POUR PLUS D'INFOS, CONTACTEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE OU SURFEZ SUR**



\* ÉGALEMENT DISPONIBLE SUR LES MODÈLES ABSOLUT, IMPULS, PROFI ET EXPERT

**CNH**  
INDUSTRIAL CAPITAL



**f** **▶** **@** **🎵**  
steyr-traktoren.com

**STEYR**  
TRAKTOREN



# L'importateur Renaat Rommelaere de Dixmude: 'Je préfère investir dans les machines que dans les bâtiments.'



Pendant les fêtes de fin d'année, nous avons rencontré Renaat Rommelaere. Dans une vie antérieure, il était producteur laitier et, en raison des circonstances, il a commencé à importer des machines. Il n'est pas courant que quelqu'un se lance dans l'importation de machines agricoles. Quelles ont été ses motivations pour se lancer dans cette aventure?

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten, fa. Rommelaere & constructeurs

## Son rêve: disposer du plus grand showroom du pays

Renaat: 'Je préfère investir dans des machines qui sont chez mes concessionnaires que dans des bâtiments.' C'est l'une des déclarations de Renaat Rommelaere et cela explique son point de vue distinct sur l'importation de machines. 'Quel est l'intérêt d'avoir un showroom ici à Dixmude alors que les clients sont partout dans le pays? Le client doit pouvoir voir et apprendre à connaître les machines chez les concessionnaires.'

Jusqu'en décembre 2017, Renaat était producteur laitier. Puis l'exploitation familiale qu'il avait reprise a été touchée par un incendie et il a décidé d'adopter une approche différente. Renaat: 'J'étais déjà sur un sol plus pauvre dans une région où il y a beaucoup de pression sur celui-ci à cause de la culture des légumes. Pour redémarrer, je devais reconstruire une nouvelle étable, l'aménager et développer un nouveau troupeau. En comptant l'obtention des permis, il m'aurait fallu quelques années de pouvoir à nouveau avancer.'

C'est ce qui l'a poussé à faire les choses différemment. Investir dans des bâtiments était la dernière chose qu'il voulait encore faire.

## Le réseau se développe lentement

Renaat: 'Comme j'avais une mélangeuse Keenan à l'époque, j'étais déjà en contact avec l'Irlande. J'ai commencé à assurer le service après-vente des mélangeuses Keenan sur une base indépendante et j'ai pris en charge certains travaux de soudure et de construction. Mi-2018, et grâce à mes contacts au sein du groupe Alltech Keenan, j'ai eu l'opportunité de représenter sur le marché belge les machines de traitement de betteraves de Cross Agricultural Engineering. Cross construit des machines pour laver, épierrer et hacher les betteraves. Ce constructeur propose également des mixeurs de lisier, des pompes et de l'équipement de travail du sol. Quelques mois plus tard, la marque Major du constructeur Major Farm Equipment a suivi, et nous distribuons leur gamme agricole. En 2019, nous avons eu l'occasion de reprendre l'importation des machines de travail du sol autrichiennes Regent. Avec cet ensemble de marques de machines dans mon portefeuille, j'ai réalisé que si nous continuions à croître, nous n'avions pas encore de tracteurs à mettre devant ces machines. Je devrais alors aller chercher ces tracteurs chez les concurrents. Mais ceux-ci sont de plus en plus souvent des full-liners, ce qui fait que j'avais besoin d'une marque indépendante de tracteurs.'



Cross construit des machines pour laver, épierrer et hacher.

## Besoin d'une marque de tracteur

Au cours de sa recherche d'une marque de tracteurs, Renaat s'est retrouvé chez Lindner, en Autriche. Cette entreprise familiale commercialise des tracteurs et des systèmes de transport agricoles depuis 1948. En septembre 2019, il est devenu importateur de la marque.

Renaat: 'Je remarque qu'avec les marques de tracteurs actuelles, les concessionnaires sont progressivement réduits à un point de livraison avec de plus en plus d'obligations, même en ce qui concerne l'aménagement du showroom. Lindner est plutôt un constructeur à taille humaine et correspond à notre approche.'

## TP: 'Comment positionnez-vous Lindner parmi les marques actuelles qui proposent généralement aussi une gamme complète?'

Renaat: 'Tout d'abord, le fait de ne pas être un full-liner donne une certaine indépendance dans le choix des machines. La qualité et le confort sont très appréciés chez Lindner, nous pouvons donc nous compter parmi ce qui se fait de mieux à ce niveau. La direction à quatre roues, qui permet au tracteur de braquer jusqu'à 30% plus court, est un véritable argument de vente pour les tracteurs Lindner. De plus, vous pouvez disposer de toutes les configurations possibles, et les mieux adaptées à votre exploitation. L'expérience forestière de Lindner n'est pas étrangère à cela. Les tracteurs sont disponibles dans toutes les couleurs RAL souhaitées.'

'D'autres arguments en faveur de Lindner? C'est un tracteur équipé d'une transmission à variation continue qui va de 0 à 40 ou 50 km/h, avec un seul groupe. Lindner est une entreprise familiale qui travaille localement; tous les composants sont européens. Le constructeur allemand ZF produit le carter de la transmission, Lindner s'occupe de tous les composants nécessaires, en ce compris le traitement thermique des engrenages et des essieux... Ensuite ces composants retournent chez ZF pour l'assemblage. Cela permet à Lindner de garder un contrôle total sur la qualité. L'électronique et l'hydraulique sont de Bosch-Rexroth, la cabine vient de Fritzmeier. Le moteur Perkins vient du Royaume-Uni et est le composant qui parcourt le plus de chemin.'



### La recherche de revendeurs

*Renaat:* 'J'ai dû construire le réseau de concessionnaires à partir de zéro. Et cela signifie que nous avons un réseau très diversifié, avec beaucoup de jeunes concessionnaires. Certains d'entre eux ne vendent que (certaines de) nos machines, d'autres se limitent aux tracteurs Lindner, bref c'est une structure très organique et qui est encore en phase de développement. Pour les tracteurs, je m'efforce d'avoir un concessionnaire solide par province. Ils peuvent être en contact direct avec l'usine et ainsi obtenir le support technique dont ils ont besoin.'

### Son passé d'éleveur l'aide à déterminer l'offre: la mélangeuse Hirl

Renaat Rommelaere ne peut cacher le fait que ses racines se trouvent dans l'élevage. Celui qui parcourt sa gamme de machines remarquera clairement qu'il veut assurer le meilleur service possible aux producteurs laitiers.

*Renaat:* 'Comme Keenan, qui est maintenant sous drapeau américain, n'avait plus d'affinités avec le marché européen, j'ai commencé à chercher une marque solide de mélangeuses et c'est ainsi que je suis entré en contact avec le constructeur familial allemand Hirl.'

### TP : 'Ne vous compliquez-vous pas la tâche avec un produit aussi exigeant en termes de service?'

*Renaat:* 'Je veux donner au concessionnaire une autonomie complète et un revenu décent. Cela signifie qu'il doit également assumer la responsabilité du service. Je remarque que c'est précisément ce qui le rend plus impliqué dans la relation client-importateur-machine. De notre côté, nous proposons même 2 années de conseils nutritionnels indépendants. Nous avons une équipe de deux vétérinaires et deux agronomes qui vont examiner l'exploitation et déterminer la ration qui donne le meilleur rendement. Hirl est une machine haut de gamme qui a été développée et construite entièrement en Allemagne. Nous distribuons cette machine en Belgique et aux Pays-Bas. Ma force est que si une machine tombe en panne et que nous ne pouvons pas la réparer entre deux traites, nous pouvons fournir une machine de rechange.'



### Les pulvérisateurs

Un produit qui ne s'adresse pas aux éleveurs en premier lieu sont les pulvérisateurs du constructeur néerlandais CHD, dont Rommelaere Agri a accepté la représentation au milieu de l'année dernière.

*Renaat:* 'Je connaissais les gens de CHD depuis un certain temps et l'année dernière, ils m'ont demandé si je voulais m'occuper de la distribution de leur gamme. Comme je connais la qualité de leurs machines et leur implication, je n'ai pas eu à réfléchir longtemps. De plus, ils ont une large gamme, un super service et ils savent à quels détails faire attention.'



### Au sein de Rommelaere Agri, on remarque l'andaineur à tapis du constructeur autrichien Reiter. Cette machine a été développée il y a environ 5 ans par un ancien collaborateur de Pöttinger.

#### TP : 'Qu'est-ce qui vous a incité à importer cette machine spécifique?'

*Renaat:* 'Je pense que c'est une belle technologie avec une efficacité qui vous étonne. En Flandre, j'ai vendu un andaineur frontal de 3 mètres. L'expérience montre que l'efficacité de cet andaineur à tapis correspond à celle d'un andaineur rotatif classique de 6 mètres et cela avec un meilleur résultat de travail.'

Le ramasseur de l'andaineur à tapis Reiter a un diamètre légèrement plus petit que la plupart des ramasseurs, de sorte qu'il ramasse la récolte suivant un angle parfait. Après le ramassage, on retrouve un rotor qui sépare l'herbe ramassée afin qu'elle finisse dans un andain plus aéré. La forme des dents est faite de telle sorte qu'elles ramassent mieux et cassent moins rapidement. Avec cet andaineur, l'andain peut être ramassé dès la première fois et redéposé en un andain plus aéré, sans qu'il ne soit nécessaire de faner au préalable. Même dans la paille humide, cet andaineur à tapis dépose la paille de telle façon qu'elle sèche beaucoup plus vite.



#### TP : 'Vous avez plutôt opté pour des marques assez onéreuses?'

*Renaat:* 'C'est un choix conscient. Beaucoup de gens réfléchissent, mais ne vont pas de l'avant. Je remarque que dans certaines régions, les gens sont plus susceptibles de penser en termes de prix, alors que dans d'autres régions, ils pensent en termes de rendement. Pratiquement toutes les machines sont configurées chez nous en fonction de ce dont le client a besoin dans sa situation. Et plus la configuration est adaptée aux besoins, moins la machine sera chère à long terme.' ●



# Loonwerken Eylenbosch: un entrepreneur agricole aux ra

Olivier Eylenbosch a grandi entouré de vaches laitières dans la ferme de son père. Jeune adolescent, il aide à prendre soin des animaux. Cependant, sa passion pour les machines et, finalement, le travail agricole prennent peu à peu le dessus. Après avoir terminé sa formation au lycée horticole de Merchtem en 1995, il se lance immédiatement dans la gestion d'entreprise et se concentre sur l'épandage de lisier. Le choix s'est avéré judicieux puisqu'il s'est bâti une solide réputation à Merchtem et dans ses environs.

Texte : Helena Menten | Photos : Helena Menten et Pieter-Jan Andries



Olivier Eylenbosch: 'Les gens ne connaissent pas les tenants et les aboutissants de l'agriculture après la diffusion d'informations erronées dans les médias.'

## TractorPower: 'Vous avez donc créé votre entreprise de votre propre chef ?'

Olivier Eylenbosch: 'Oui, effectivement. L'accent a ensuite été mis sur l'épandage de lisier et l'ensilage d'herbe. J'ai acheté la première presse-enrubanneuse Krone à l'époque. En 2009, j'ai commencé à ramasser de l'herbe avec une autochargeuse Veenhuis, puis un an plus tard, l'ensilage maïs. Pendant un certain temps, j'ai même assuré le transport du maïs en grain, mais je me suis vite rendu compte que les agriculteurs commençaient de plus en plus à le faire eux-mêmes. Puis je suis passé au maïs ensilage. Ainsi, mon année a été bien remplie. En 2016, j'ai acquis ma deuxième remorque autochargeuse, car la demande de ramassage d'herbe ne cessait d'augmenter.'

## TP: 'Où avez-vous appris le métier d'entrepreneur agricole ?'

Olivier: 'J'ai beaucoup appris en gardant un œil sur tout. Mon père a toujours été là pour me soutenir dans les démarches administratives, mais surtout

dans le travail. Pour l'instant, il est encore très actif dans ma ferme et dans sa ferme voisine. Le bétail est parti depuis un certain temps, mais il travaille toujours la terre lui-même. Aujourd'hui encore, il aide là où il peut. Vous le croiserez peut-être avec la presse-enrubanneuse, la faucheuse triple, le râteau ou il sera peut-être sur la route pour aller chercher des pièces de rechange. Je ne pourrais vraiment pas me passer de son aide.'

## TP: 'Avez-vous une équipe permanente sur laquelle vous pouvez compter ?'

Olivier: 'Oui, j'emploie actuellement dix personnes. Inge s'occupe de l'administration à mi-temps et les neuf autres travaillent à plein temps à la ferme. En 2000, je n'avais qu'un seul employé. Cinq ans plus tard, après avoir acheté ma deuxième remorque, quatre employés permanents se sont joints à l'équipe. Après avoir commencé à enliser le maïs, j'ai engagé d'autres personnes. J'ai pour principe que chaque conducteur doit prendre soin de son matériel comme s'il s'agissait du sien. C'est la raison pour laquelle chacun conduit toujours son propre tracteur et il est donc responsable de son équipement. En cas de dommages, il n'y a pas de discussions.'

## TP: 'C'est pour cela que vous pouvez garder une vue d'ensemble ?'

Olivier: 'Certainement. Et donc dix personnes, c'est le maximum. Les machines restent chères, et comme entrepreneur, il vaut mieux y porter une attention toute particulière. Car si quelque chose est cassé, tout le monde ferme les yeux. Mais si chacun est responsable de son tracteur, les choses sont différentes. En outre, les clients sont assurés d'être toujours en contact avec les mêmes personnes. Tout chef d'entreprise essaie de garder son personnel, mais ce n'est pas toujours facile.'

## TP: 'Est-ce que vous travaillez toujours avec du personnel supplémentaire en haute saison ?'

Olivier: 'J'ai un indépendant qui vient de temps en temps pour l'herbe ou le maïs. Auparavant, j'avais un deuxième indépendant qui venait m'aider, mais le nombre de ses clients augmentant, il ne peut plus venir.'

# ciné paysannes



## **TP: 'Vous faites tout le travail agricole ou vous sélectionnez ?'**

*Olivier:* 'Je fais à peu près tout, sauf la récolte des betteraves et des pommes de terre. C'est un choix délibéré. Le travail à façon existe encore dans la région et concentre beaucoup d'activités. L'année est plutôt bien remplie, notamment au printemps avec le maïs, le ramassage et la coupe de l'herbe et les injections. Je ne peux pas offrir plus que ce que j'ai. Si tout mon personnel travaille, c'est la limite. On peut encore s'étendre, mais que faire si l'on manque de conducteurs ? En haute saison, je passe même tout le dimanche à vérifier les machines.'

## **TP: 'Vous faites l'entretien vous-même ?'**

*Olivier:* 'La plupart du temps. Pour l'instant, faute de mécaniciens permanents, c'est à moi ou à d'autres collègues de nous en charger. J'ai deux conducteurs, Kwinten et Sven, qui donnent un coup de main dans l'atelier pendant les mois d'hiver pour préparer tout le matériel pour la saison suivante.'

## **TP: 'Vous avez opté pour des machines de marques différentes ?'**

*Olivier:* 'Nous avons actuellement 10 Fendt, 4 New Holland et 2 Valtra sur l'exploitation. Pour nos moissonneuses, nous avons choisi New Holland, car le concessionnaire est proche de la ferme et l'on peut toujours compter sur lui. Je regarde toujours ce qu'un tracteur ou une machine doit être capable de faire et je choisis les marques en fonction. Les autres marques ne sont pas mauvaises, et il convient donc de les choisir selon vos besoins. Pour mon travail de transport pur, je ne cherche pas de tracteurs trop chers, mais offrant un bon confort de conduite. Nous renouvelons toujours nos tracteurs après qu'ils ont fait leur temps. De cette façon, nous évitons les coûts inutiles à l'avenir. Il en va de même pour notre ensileuse, que nous renouvelons tous les quatre ans. Par ailleurs, les machines qui ne sont plus utilisées sont vendues pour gagner de l'espace et éviter ainsi l'accumulation de ferraille à perte de vue.'

## **TP: 'Que faites-vous avec votre personnel pendant la basse saison ?'**

*Olivier:* 'Je les mets sur le terrain. Lorsque le temps est vraiment mauvais en



*Olivier:* 'J'ai pour principe que chaque conducteur doit prendre soin de son matériel comme si c'était le sien.'

hiver, tout s'arrête. Mais ensuite, l'accent est surtout mis sur le nettoyage et la mise en ordre des machines agricoles. Et pour faire ces tâches en bonne et due forme, cela prend du temps. Après le maïs, nous avons deux mois de nettoyage à faire avant que tout soit à nouveau parfaitement propre et puisse être stocké pour la saison suivante.'

## **TP: 'Nous vous avons également vu sur votre tracteur lors de la manifestation du 1er décembre à Gand. C'est un événement auquel vous deviez participer ?'**

*Olivier:* 'Oui, car j'ai encore des racines agricoles. Pour moi, il est vraiment clair que l'agriculture est négligée en Belgique. Le gouvernement s'en moque et cela me met en colère. Il veut vraiment que tout soit « vert », mais vraiment tout. Ils donnent réellement aux agriculteurs le sentiment que ces derniers ne sont plus nécessaires. Les gens ne connaissent plus les tenants et les aboutissants de l'agriculture après la diffusion de fausses informations par les médias. On dit que l'agriculture est le principal responsable des niveaux excessifs d'azote, mais rien de plus faux. De nombreuses études montrent le contraire, mais elles sont moins médiatisées.'

## **TP: 'Est-ce de la désinformation ou la réaction des gens ?'**

*Olivier:* 'Les deux. Pour moi, cela montre que beaucoup de gens sont mal informés. Sans agriculture, je peux aussi fermer mon entreprise, car nous vivons indirectement des revenus des agriculteurs.'

## **TP: 'Pouvez-vous le ressentir dans votre vie quotidienne ?'**

*Olivier:* 'L'agriculture est dans une mauvaise passe. Dans cinq ans, il y aura moins de clients et donc moins de travail agricole. J'ai des clients âgés qui, faute de successeurs, devront s'arrêter. Je m'attends également à une diminution du travail à façon. Si je compare les chiffres de l'ensilage du maïs avec ceux d'il y a dix ans, je constate un net recul à cause de la diminution du nombre d'agriculteurs.'

## **TP: 'Pensez-vous, par exemple, qu'à l'avenir d'autres cultures seront ajoutées ?'**

*Olivier:* 'Cela commence progressivement, mais cette activité est encore trop faible pour la transmettre à un entrepreneur agricole bien sûr. Vous remarquez que le nombre d'agriculteurs possédant des animaux est en



*'Je regarde toujours ce qu'un tracteur ou une machine doit être capable de faire, et je choisis les marques en conséquence.'*



*Loonwerken Eylenbosch est active toute l'année dans le transport de lisier.*



*Loonwerken Eylenbosch s'est fait un nom dans le domaine de l'épandage de lisier depuis 1995.*

baisse. Les agriculteurs s'agrandissent, mais l'ancienne génération part à la retraite. C'est une observation simple tirée de mon environnement.'

**TP: 'Est-ce que c'est quelque chose qui vous empêche d'investir dans l'avenir?'**

*Olivier:* 'On y travaille, mais cela ne m'empêche pas de dormir. Prédire est facile, mais si le résultat s'avère complètement faux, on se sera inquiété pour rien. Nous devons juste attendre les propositions de la ministre Demir. Récemment, j'hésitais encore à renouveler mon petit injecteur de lisier Vervaet, car les activités dans ce domaine diminuent. Peut-être qu'à l'avenir, je pourrai faire le travail avec une seule machine. Une grande partie des engrais est déjà traitée et transportée à l'étranger. Les porcs sont également très bon marché maintenant que de nombreuses étables sont vides. Les prix sont soumis à une forte pression.'

**TP: 'Alors vous stockez aussi vos stocks?'**

*Olivier:* 'Oui, j'ai un stockage et donc une bonne réserve. De cette façon, je peux également proposer à mes clients un stockage de lisier en quantité suffisante. La saison était autrefois beaucoup plus longue, mais elle s'est maintenant considérablement raccourcie.'

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

*Olivier:* 'J'ai peur pour les agriculteurs. Les gens ne connaissent plus vraiment la tolérance. En vingt-cinq ans, j'ai vu la société changer. Autrefois, les gens s'arrêtaient et regardaient autour d'eux par curiosité lorsqu'un tracteur entrait dans le champ. Maintenant, c'est un commentaire, peu importe ce que vous faites. Parfois, lorsque vous arrivez d'un champ après de fortes pluies, les gens vous lancent des regards furieux à cause de la terre qui tombe des machines. Même si nous faisons vraiment de notre mieux pour nettoyer immédiatement. Lorsque nous étions dans le maïs, par exemple, mon père nous a accompagnés pendant toute la saison et a immédiatement tout balayé.'

**TP: 'C'est excessif, non?'**

*Olivier:* 'Incroyable ! Une fois, les pompiers ont nettoyé la route alors que nous étions sur le point de le faire. Et alors vous pouvez vous attendre à une facture dans la boîte aux lettres. Avant, on recevait un avertissement, mais il y a tellement d'intolérance que les gens appellent immédiatement la

police. Cela peut effectivement être dangereux, mais on doit nous laisser la possibilité de le faire. Nous sommes proches de Bruxelles, et dans certaines communes, c'est difficile. En Wallonie, les gens l'ont accepté comme faisant partie de l'agriculture, personne ne s'en soucie. Les gens y ont une meilleure compréhension de leur environnement. Ou un meilleur contact avec la réalité.'

**TP: 'La Flandre est-elle si différente de la Wallonie?'**

*Olivier:* 'Pour ce qui est de se plaindre, oui. Ici, les gens vivent plus loin de la nature - ou d'eux-mêmes - que du côté sud de la frontière linguistique. Parfois, vous recevez un appel contre un « pulvérisateur » rouge qui éjecte de la poussière dans la piscine. Cette machine à pulvériser rouge s'avère être un Vervaet. Et les gens s'attendent à ce que vous vous arrêtiez immédiatement. C'est en fait assez absurde, et vous pouvez voir que les gens sont vraiment mal informés. Encore un autre exemple : on voit des enfants passer en tenant leurs mains devant leur bouche par crainte de s'étouffer. Les enfants devraient vraiment passer quelques jours à la ferme pendant l'année scolaire et vivre une sorte de semaine d'initiation avec des informations sur la ferme elle-même. Bien sûr, cela dépend beaucoup de l'endroit où les enfants grandissent. L'odeur est peut-être désagréable et irritante, mais beaucoup de gens oublient que c'est l'agriculture qui fournit indirectement la nourriture dans l'assiette. Nos propres organisations font également cruellement défaut à cet égard.'

**TP: 'Vous avez de bons voisins?'**

*Olivier:* 'Je n'ai pas du tout à me plaindre de l'environnement dans lequel je vis. En haute saison, il y a beaucoup de monde ici, mais les voisins le comprennent.'

**TP: 'Un successeur est-il déjà prévu?'**

*Olivier:* 'Mon fils Kwinten s'intéresse aux machines agricoles depuis qu'il a douze ans. C'est pour lui que je fais ce travail, pour qu'il ait un bon départ, un peu comme mon père l'a fait pour moi. Il étudie maintenant la mécanique à Leuven. Son frère Robbe a dix-sept ans, travaille quatre jours et va à l'école un jour. Lui aussi est complètement fasciné par le métier d'entrepreneur agricole. Donc s'ils veulent continuer ensemble, ce serait génial. Ils peuvent alors combiner leurs forces. ●



Le prix de l'AdBlue a augmenté d'un tiers par rapport à la même période l'année dernière.

# L'AdBlue devient plus rare et plus cher

L'AdBlue, la substance bleue devenue indispensable dans les moteurs les plus récents, connaît forte hausse de prix. De plus, les délais de livraison s'allongent et il y a même une menace de pénurie dans certains endroits. La raison principale est la forte augmentation des prix du gaz naturel, or ce dernier est essentiel à la production de l'AdBlue.

Texte: Peter Menten | Photos: fabricants

Les prix élevés des matières premières ont également un effet sur l'AdBlue. Le produit pour les moteurs diesel avec post-traitement des gaz d'échappement SCR est devenu beaucoup plus cher ces derniers mois et l'approvisionnement est sous pression. Cela a des conséquences pour de nombreux agriculteurs et entrepreneurs qui ont besoin de l'additif pour leurs tracteurs et machines avec la technologie SCR. Sans AdBlue, les moteurs ne peuvent pas continuer à fonctionner. Le produit est disponible en bidons de 5 et 10 litres, en fûts de 200 litres, en fûts IBC de 1000 litres et à la pompe. Les gros consommateurs peuvent le faire livrer à leur domicile en vrac.

## Les fabricants réduisent leur production

La raison de la pénurie de l'AdBlue est la situation actuelle du marché du gaz naturel. Ce dernier est nécessaire à la production d'AdBlue à partir d'urée. Les fabricants d'AdBlue ont réduit leur production depuis la hausse des prix du gaz, au milieu de l'année dernière. En conséquence, la quantité d'AdBlue qui est arrivée sur le marché est devenue plus petite et des délais de livraison plus longs sont constatés. En raison de la forte augmentation du coût de production de l'AdBlue, le prix de vente a augmenté; les hausses de prix hebdomadaires sont maintenant monnaie courante.

## Il faut s'armer de patience

La durée de cette situation dépend de l'évolution des prix du gaz. Peut-être que ceux-ci diminueront après la saison de chauffe. C'est en partie pour cette raison que les fabricants d'AdBlue maintiennent leur production à un niveau inférieur. Ils ne veulent pas courir le risque de produire de l'AdBlue à un coût élevé et de devoir ensuite le commercialiser à des prix plus bas lorsque les prix du gaz baissent.

## Les alternatives

Pour ceux qui sont en manque d'AdBlue et, par exemple, ne peuvent pas trouver d'AdBlue dans des cuves IBC de 1000 litres, il est toujours possible de faire le plein à la pompe ou bien avec des jerrycans de 10 litres. Pour le moment, il est important de commander l'AdBlue nécessaire bien à l'avance. Au moment d'écrire ces lignes, l'AdBlue coûte environ 0,89 euro à la pompe; un jerrycan de 5 litres coûte 15 euros et pour 10 litres, vous payez rapidement 25 euros.

## Qu'est-ce que l'AdBlue?

L'AdBlue est un produit breveté pour les moteurs diesel dotés de la technologie SCR. Il a une composition fixe et a été créé par la Fédération de l'industrie automobile allemande (VDA).

L'AdBlue consiste en une solution aqueuse utilisée pour convertir entre 70% et 95% des émissions de NOx en azote et en hydrogène non nocifs. Le produit lui-même se compose de 32,5% d'urée et de 67,5% d'eau déminéralisée. L'urée est le résultat d'une réaction chimique entre l'ammoniac et le gaz naturel. Dans le même ordre d'idées, et en cas de panne, il convient de rappeler qu'il n'est pas possible de fabriquer de l'AdBlue vous-même.

Contrairement à l'eau, l'AdBlue ne gèle pas à 0 degrés. Pour que le liquide gèle, la température doit descendre en dessous de -11 °C.

## Des précautions supplémentaires sont-elles nécessaires en cas de froid intense et pour une machine à l'arrêt depuis des mois?

Comme indiqué ci-dessus, l'AdBlue cristallise à -11 degrés Celsius. Avec un tracteur ou une voiture qui est à l'arrêt à des températures aussi basses, on n'a rien à faire de spécial. En effet, le fabricant a fourni un chauffage automatique dans le système afin que l'AdBlue devienne liquide dans les 20 minutes suivant le démarrage. A partir de ce moment-là, l'installation SCR sera à nouveau pleinement active.

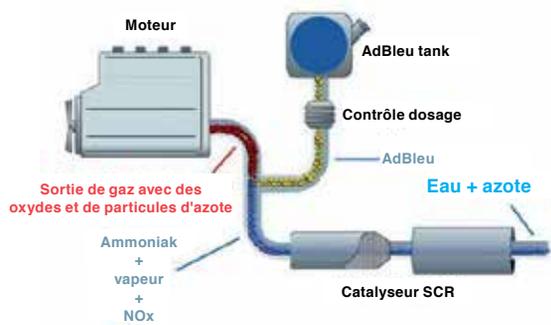
L'AdBlue conserve sa composition d'origine pendant au moins 1 an et reste donc stable et de bonne qualité. Si la machine ou le tracteur est à l'arrêt pendant plusieurs mois, il est judicieux de renouveler l'AdBlue ou de s'assurer préventivement que le réservoir est vide lors du stockage de la machine.

En raison de sa composition - eau déminéralisée et urée - l'AdBlue n'est pas toxique. De plus, il n'est pas inflammable, il peut donc être stocké n'importe où sans risque. Lorsqu'il est chauffé à une température élevée (supérieure à 100° C), il est simplement décomposé en ammoniac.

Si l'AdBlue est renversé sur les mains ou les vêtements, il est conseillé de rincer immédiatement les mains ou les vêtements à l'eau: le liquide peut provoquer des taches. C'est également le cas si le liquide s'écoule sur la peinture du tracteur ou de la machine: nettoyez immédiatement à l'eau.

### Comment fonctionne l'AdBlue?

Le principe du SCR est très simple. Si les gaz d'échappement quittent le moteur, un liquide contenant de l'ammoniac sera injecté dans l'échappement. Ce liquide - en combinaison avec une température élevée - provoque une réaction chimique des gaz d'échappement. Cela réduira les émissions de NOx de 70 à 95 %.



(Source: venus.be)

1. L'AdBlue est injecté dans le tuyau d'échappement avant le catalyseur SCR.
2. Sous l'influence de la chaleur, l'urée est convertie en ammoniac.
3. Par une réaction chimique avec l'ammoniac dans le catalyseur SCR, les oxydes d'azote du moteur sont convertis en azote (un gaz inoffensif et le composant principal de l'air que nous respirons) et en vapeur d'eau.



### La consommation d'AdBlue d'un tracteur

La quantité d'AdBlue consommée par un tracteur avec post-traitement des gaz d'échappement SCR dépend, entre autres, du moteur et de la charge. Les fabricants supposent qu'un tracteur a besoin d'environ 5% de la consommation de diesel en AdBlue. A pleine puissance, cela peut aller jusqu'à 10%. Par exemple: un tracteur de 120 ch avec 200 heures de fonctionnement par an et une consommation de diesel comprise entre 6 et 8 litres/heure consomme environ 60 à 80 litres d'AdBlue par an. En principe, le réservoir d'AdBlue est contrôlé électroniquement. Si ce réservoir est vide, le moteur ne pourra plus démarrer.

### Et qu'en est-il des moteurs qui tournent peu à pleine charge?

En plus de l'AdBlue, il existe un autre produit : l'AdBlue Optispray. Ce dernier est destiné aux moteurs diesel qui fonctionnent souvent à faible charge, utilisés dans un comportement de conduite avec beaucoup de stop-and-go et qui tournent beaucoup au ralenti. Certaines marques de moteurs ont une température des gaz d'échappement plus basse et dans ces cas, il est préférable d'utiliser l'OptiSpray au lieu de l'AdBlue ordinaire. L'OptiSpray est l'AdBlue régulier avec un ajout, spécialement conçu pour les moteurs qui n'atteignent pas une température suffisamment élevée. En raison de cette basse température, des colmatages peuvent se produire dans les tuyaux et les systèmes d'échappement. C'est le cas des véhicules qui tournent au ralenti avec peu de charge élevée, des moteurs qui ne sont parfois utilisés que pendant une courte période, pensez en particulier aux tracteurs, aux grues, aux camions-poubelle, aux autobus urbains,...

### Comment fonctionne l'OptiSpray?



Si l'AdBlue est injecté dans le système d'échappement, une certaine température minimale est nécessaire pour que l'hydrolyse - c'est-à-dire la conversion de gaz nocifs en gaz inoffensifs - ait lieu. A des températures trop basses, l'AdBlue peut être moins bien traité, ce qui le fait cristalliser. Cela se traduit par le colmatage du système d'échappement.

L'OptiSpray injecté forme une brume beaucoup plus fine que l'AdBlue. Cela garantit que moins de chaleur est nécessaire pour évaporer l'excès d'eau de la pulvérisation, ce qui rend plus de chaleur disponible pour l'hydrolyse.

L'OptiSpray ne fonctionne qu'après le nettoyage ou le remplacement du système de gaz d'échappement. Le produit est avant tout une mesure préventive dans un système propre pour éviter ce colmatage à l'avenir. ●

**AGREEN AGENCY**

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

**Que pouvons-nous faire pour vous?**

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

24 **TRACTOR POWER**  
REVEALS THE PASSION FOR AGRICULTURE

# NOUVEAU TRACTEUR T7 HEAVY DUTY

AVEC PLM INTELLIGENCE™

# LA PUISSANCE DE L'INTELLIGENCE.

Nouvelle cabine Horizon™ Ultra avec 66 dBA

Télématique MyPLM® Connect en standard pendant 1 an

Éclairage avec 24 feux LED et visibilité panoramique

Technologie PLM Intelligence™ avancée

**VIVEZ LA TECHNOLOGIE LA PLUS INTELLIGENTE ET UN MAXIMUM DE PRODUCTIVITÉ DEPUIS LA CABINE LA PLUS CONFORTABLE ET SILENCIEUSE.**



#### **VISIBILITÉ PANORAMIQUE**

Nouvelle cabine Horizon™ Ultra avec + 7,5% volume de cabine et + 11% surface vitrée



#### **FONCTIONNEMENT PLUS SILENCIEUX**

Avec à peine 66 dBA, bienvenue dans la cabine la plus silencieuse



#### **PENSER PLUS AGILE**

Connexion rapide avec PLM Intelligence™ pour booster votre efficacité



#### **SENSATION PLUS FORTE**

Couple maximal à seulement 1.400 tr/min et transmission optimale grâce à la transmission AutoCommand™

*Relevons le défi.*

# 90 ans de passion pour l'homme et la technologie

Aujourd'hui, la société Beel est un acteur incontournable de l'agriculture et de l'industrie. Cette entreprise familiale se concentre sur la valeur ajoutée de la technologie pour votre entreprise, et ce dans le respect de l'homme, de la nature et du développement durable. Les fondations ont été posées en 1932 lorsque René Beel, le grand-père de l'actuel PDG Karel Beel, a ouvert une forge et une quincaillerie. Très vite, cette passion pour la technologie a été couronnée par la concession principale de Massey Ferguson et plus tard, de Claas. L'impulsion était ainsi donnée pour le développement d'une entreprise familiale qui se fait un plaisir d'imaginer une solution quelle que soit la demande du client. Avec PDG Karel Beel, nous nous projetons surtout à l'horizon des 10 prochaines années et analysons la façon dont l'agriculture, l'industrie et les services de location se renforceront mutuellement.

## Votre entreprise familiale a toujours été transmise de père en fils ?

En effet. Mon grand-père a fondé l'entreprise en 1932 et dans les années 1950, ses fils Carlos et Hervé l'ont rejoint. Ensemble, ils ont fait de la société Beel un partenaire de confiance reconnu dans l'agriculture, l'horticulture et l'industrie. Étant une entreprise familiale, Beel a pour grand avantage la relation étroite qu'elle entretient avec le client, ce qui crée des liens. L'aspect humain est essentiel pour nous. Je suis moi-même de la partie depuis 30 ans déjà et j'assure la direction depuis 2000. Aujourd'hui, Robin et Britt, la quatrième génération, sont en principe également prêts à reprendre le flambeau. L'avenir est donc assuré!

## La société Beel a-t-elle connu une forte croissance au cours des dernières décennies ?

Nous avons en effet connu une croissance exponentielle ces dernières décennies. Nous sommes aujourd'hui actifs dans toute la Flandre occidentale et orientale où nous possédons différentes filiales, de sorte que le client trouvera toujours un interlocuteur près de chez lui. Nous nous concentrons sur la spécialisation d'une part, mais nous faisons également sur la diversification d'autre part. Nos magasins d'horticulture de Renaix,

de Wortegem et de Roulers en sont de bons exemples. Nous disposons donc d'une masse critique plus importante, et conjointement avec nos spécialistes des produits, nous pouvons ainsi répondre directement aux besoins du client. Outre la connaissance des produits, notre savoir-faire technique nous permet d'offrir au client une machine sur mesure. D'autre part, notre gamme de services comprend un vaste stock de pièces de rechange, disponibles dans nos entrepôts principaux de Wortegem et de Lo-Reninge, une flotte de machines de remplacement et enfin, une organisation de maintenance mobile. Ainsi, nous serons en mesure de servir le client de plus en plus à domicile. Le client est ainsi servi rapidement et ne perd pas de temps à faire des allers-retours pour se rendre dans l'une de nos filiales. Ce service d'atelier mobile est l'un des fers de lance de la professionnalisation de

notre service à l'avenir. Pendant la saison, chaque minute compte pour nos clients/entrepreneurs en travaux agricoles. Chaque problème, qu'il soit majeur ou mineur, requiert la solution la plus efficace qui soit ; et c'est là-dessus que nous continuons à miser. Et sur ce plan, nos employés ont une valeur inestimable. Ils s'investissent corps et âme pour améliorer sans cesse nos propositions. Ils font un sacré travail !

## En tant qu'importateur également, remarquez-vous une nette progression ?

D'une part, nous sommes le principal concessionnaire de marques telles que Massey Ferguson, Claas, Kverneland, Amazone, Lemken, Hitachi, etc., mais d'autre part, nous sommes également importateurs en exclusivité de fabricants de premier plan tels que Giant, Prinoth, AP Machinebouw, Raven et Hydraram. À cet égard, nous collaborons avec des concessionnaires qui garantissent une répartition géographique appropriée. À la suite de l'arrivée de Raven, nous renforçons également notre position dans les techniques agricoles de précision. Maintenant que le gouvernement passe également à la vitesse supérieure dans ce domaine avec les mesures préalables à l'éco-réglementation du Gouvernement flamand, nous disposons d'un large éventail de solutions qui rendent cette bonne technique encore meilleure et plus précise.



Non seulement les clients font des économies sur les engrais et les produits phytosanitaires, mais ils ont surtout la certitude et la tranquillité d'esprit que tout leur champ a été traité correctement et de manière homogène. En raison de l'indépendance de la marque des solutions Raven, ce segment offre encore de nombreuses possibilités de croissance. Nous avons donc mis sur pied un département spécifique 'Smart Farming & Construction' (agriculture intelligente & construction) qui s'occupe exclusivement de ce genre de technologies.

### **Cela signifie-t-il que vous allez également dispenser des formations spécifiques ?**

Nous sommes en effet en train de développer un Centre Pro. Les formations y joueront un rôle crucial à l'avenir, dans le cadre de la dynamique de notre service 'all-in' (tout compris). Nous aidons ainsi nos clients à tirer le meilleur parti de leurs produits. Par exemple, le concept de Smart Farming est parfois considéré comme compliqué, alors que l'agriculteur devrait plutôt le voir comme le développement de sa vision d'entreprise. En offrant aux clients des solutions de Smart Farming & Construction, nous allégeons leur charge de travail et renforçons leur efficacité. Les clients qui suivent une formation témoignent que ces quelques heures d'effort sont largement récupérées en termes de gain de temps et d'efficacité.

### **Les entrepreneurs en travaux agricoles sont-ils très représentés dans votre portefeuille de clients?**

La Belgique compte beaucoup d'entreprises de travaux agricoles et nombre d'entre elles ont aussi une autre activité, en tant qu'agriculteurs



exploitants, par exemple. Nous sommes donc fréquemment en contact avec ce groupe de clients et nous nous sommes taillé une bonne réputation en tant que concessionnaire de Claas, par exemple. Pour chaque groupe cible, nous mettons en œuvre une approche commerciale spécifique. Nos 2 entrepôts de pièces détachées à Wortegem et à Lo-Reninge constituent un premier maillon important. Il est indispensable par exemple de se voir fournir très rapidement les bonnes pièces. Si ce n'est malgré tout pas possible, nous disposons de cinq ensileuses de remplacement. Nos clients peuvent donc être sereins, ce qu'ils apprécient et les rassure. Comme moi, tout le monde peut constater que le climat a modifié les périodes propices aux récoltes de diverses cultures, qui sont souvent des fenêtres critiques courtes. Des machines fiables et un service à l'avenant sont donc une nécessité absolue. Même lorsque la pression est élevée pour assurer la récolte, chez Beel, nous anticipons la situation de manière appropriée. Vous pouvez toujours vous adresser à nous.

### **La croissance engendre l'expansion. Sur quoi mettez-vous l'accent dans ce domaine?**

En tant que concessionnaire, nous continuerons à renforcer notre réseau et étendrons éventuellement notre zone d'activité. Si vous souhaitez développer un service général de qualité et garantir un bon approvisionnement en pièces détachées, il est indispensable de disposer des quantités nécessaires. En outre, nous continuerons à nous concentrer sur le développement et le transfert des connaissances. Nous nous efforçons également de rendre notre équipe de gestion plus efficace. Tant dans le domaine des ventes, que des opérations et des finances, nous élargissons les capacités au sein de notre entreprise. Les défis en matière d'informatique et de RH sont également au centre de nos préoccupations. Toutes les facettes de l'entreprise sont préparées pour l'avenir.



Bestuurders: Karel Beel & Isabelle Callens

### **Pourquoi le client devrait-il choisir la société Beel ?**

En tant qu'entreprise, nous entendons être un partenaire fiable pour l'agriculture, l'horticulture, l'industrie et le secteur des espaces verts. En plus de l'aspect commercial, nous mettons nettement l'accent, en tant qu'entreprise familiale, sur l'expérience client. Le lien de confiance avec nos clients se développe au fil des années et nous restons leur interlocuteur personnel. Ainsi, nous participons également à la journée découverte d'entreprises en octobre afin que tout le monde puisse découvrir toutes les facettes de notre entreprise. Et enfin, nous misons sur une flexibilité maximale de notre prestation de services.

### **Quelle est votre vision concernant l'évolution de la société Beel qui s'apprête à fêter son 100e anniversaire?**

L'autoroute de l'information et la numérisation vont continuer à s'accélérer. En combinaison avec la professionnalisation accrue de nos clients, les attentes ne feront qu'augmenter. En tant que concessionnaire et importateur, nous devons encore renforcer la qualité de nos solutions techniques. Le traitement de données sera un fer de lance de notre activité. Je m'attends également à de nouvelles consolidations et spécialisations au sein de notre secteur. Nous impliquerons nos clients dans cette transition afin de créer une situation gagnant-gagnant.



# Bineuse du Tyrol du Sud pour les conditions difficiles

Selon Tom Vandepoel de Hatomec, le Tyrol du Sud est un peu le berceau des machines pour la culture fruitière biologique en Europe. Le fabricant Ladurner, qui est établi dans cette région, s'est concentré sur la production de machines fiables pour le désherbage mécanique. Les bineuses double rang Ladurner 7F et 7FS sont des machines capables de fonctionner dans des conditions difficiles.

Texte & photos : Dick van Doorn

Étant donné que de plus en plus d'agents chimiques sont interdits en Europe, le nombre de machines permettant de lutter mécaniquement contre les mauvaises herbes augmente naturellement en conséquence. Le plus grand modèle, la bineuse double rang Ladurner Krümler 7F, est une machine spécialement développée pour le désherbage mécanique dans la culture des arbres fruitiers et ornementaux en Europe. Son modèle plus petit, le 7FS (pour S « small »), est très utilisé sur notre continent dans la viticulture. Ladurner est établi en Italie, mais dans la partie germanophone, à Laas dans le Tyrol du Sud. Selon Tom Vandepoel, directeur de Hatomec, les normes de qualité de Ladurner s'appuient sur les normes allemandes. Le Tyrol du Sud étant un peu le berceau des machines pour la culture fruitière biologique en Europe, l'entreprise s'attelle à y fabriquer des machines de désherbage mécanique de qualité.

## Testé comme le meilleur

Fondée en 2009, Hatomec située à Glabbeek a repris l'entreprise LAHI. Cette acquisition a permis d'intégrer la marque Ladurner à sa gamme. En collaboration avec quelques fruiticulteurs du Hageland, LAHI avait testé différentes bineuses à la fin des années 90. Même à l'époque, les machines Ladurner étaient les meilleures. Vandepoel : « La région compte un assez grand nombre de producteurs de fruits biologiques qui veulent naturellement les meilleures machines. Nous en vendons environ deux ou trois par an et nous avons également des clients dans le nord de la France. »

La plupart des bineuses sont vendues pour un attelage avant, mais un client qui ne dispose pas initialement d'un tracteur avec prise de force avant peut acheter une machine pour un attelage arrière. Plus tard, lors de l'achat d'un nouveau tracteur, il sera possible de le transformer en machine à montage frontal. Le temps de conversion est d'environ deux heures. Différents modèles sont disponibles, adaptés à des distances de conduite de 1,5 à 4,20 mètres. La vitesse de conduite dépend fortement de l'intensité de l'opération, mais des vitesses allant jusqu'à six kilomètres par heure sont possibles.



Deux palpeurs sont montés sur chaque unité. Le palpeur court avant est le palpeur de sécurité. Le palpeur long arrière est le palpeur de suivi des arbres.

## Minimum 60 cv

La bineuse double rang Ladurner Krümler 7F (la machine complète) pèse 650 kg. La puissance minimale du tracteur ou du porte-outils doit être de 60 cv. Outre les couteaux de fraise pour le travail intensif du sol jusqu'à 10 centimètres de profondeur, vous pouvez également choisir des machines qui travaillent plus superficiellement le sol, soit entre un et trois centimètres. Deux palpeurs sont montés sur chaque unité. Le palpeur court avant est le palpeur de sécurité. En cas de collision avec un arbre, tout le bras de ce côté est rapidement rétracté pour éviter d'endommager la machine. Le palpeur long arrière est le palpeur de suivi de l'arbre. Il commande le premier rotor et, en combinaison avec les volets en caoutchouc, il permet à la machine de biner jusqu'au tronc sans endommager l'arbre. Naturellement, le rotor a besoin de temps pour revenir entre la rangée au-delà de l'arbre. Cela détermine également la vitesse de déplacement maximale et c'est là que le grand avantage d'une machine double rang se fait sentir : lors du binage suivant, la machine peut traverser la rangée dans l'autre sens, de sorte que l'autre côté de l'arbre peut également être biné jusqu'au tronc.



Sur la photo, les deux versions des modèles Ladurner double rang, la Krümler 7F et la version avec coupe-ruban.

### Simple, mais efficace

Vandepoel s'appuie sur son expérience pour affirmer la solidité de la Ladurner qui durera des années. « Nous avons des modèles plus anciens de bineuses Ladurner en entretien, et après une dizaine d'années, nous remplaçons simplement certains des embouts de graissage pour supprimer le jeu. Et la machine est à nouveau comme neuve ». La Ladurner fonctionne avec un système électrohydraulique indépendant. Des moteurs hydrauliques entraînent les têtes de fraisage ou de coupe. Ces moteurs hydrauliques, à leur tour, sont entraînés par un groupe de pompes qui est entraîné par la prise de force. Ainsi, pour faire fonctionner la bineuse, il suffit d'une prise de force, d'une valve hydraulique à simple effet avec retour sans pression et d'une connexion 12V. À l'avant, sur le rotoculteur entre rangs, se trouvent les coulisseaux et les rouleaux, qui permettent à la machine de

suivre le sol. À l'arrière de la machine, un capot métallique réglable assure une surface uniforme du sol après le traitement.

La Ladurner double rang Krümler 7F ainsi que le modèle plus étroit, la 7FS, font partie des rares bineuses en Europe qui peuvent traiter l'herbe haute (avec trèfle) et les grandes masses de mauvaises herbes. Si la masse d'herbe ou de mauvaises herbes est importante, vous devez naturellement conduire un peu plus lentement. Mais en faible quantité, vous pouvez atteindre jusqu'à six kilomètres par heure. Ces modèles de rotoculteurs à double rang conviennent également aux sols lourds de type limon sableux (qui s'engorgent souvent en hiver), comme ceux que l'on trouve dans le Hageland. Vandepoel : « On constate aujourd'hui qu'il n'y a pas seulement une demande de la part des secteurs de l'arboriculture et de la viticulture biologiques, mais que les entreprises classiques de ces cultures privilégient également ce type de machine. Aussi parce que les agents chimiques, comme le Roundup, sont de plus en plus souvent interdits dans les pays ou régions d'Europe. » Par conséquent, de plus en plus de machines pour le désherbage mécanique arrivent sur le marché. Hatomec voit surtout apparaître des machines qui peuvent fonctionner en complément (pour un suivi plus rapide) après un traitement avec la Ladurner. Cependant, pour le premier traitement intensif du printemps, l'entreprise n'a pas encore vu de véritable alternative aussi robuste qu'une Ladurner.

### Aussi avec un coupe-ruban

La machine Ladurner peut également être équipée d'un coupe-ruban double face en plastique, pour une utilisation possible en arboriculture fruitière ou ornementale, ou même en viticulture, afin de ne pas endommager les arbres ou les vignes. Cette pièce est disponible pour les attelages avant et arrière. Les têtes de coupe sont réglables hydrauliquement. La vitesse de conduite peut atteindre huit kilomètres par heure. L'avantage est que vous pouvez non seulement utiliser les motoculteurs ou les godets de fauchage Ladurner sur la machine de base Ladurner, mais aussi ceux d'autres marques. ●

## EVRARD : LA PULVÉRISATION EST AVANT TOUT UNE AFFAIRE DE SPÉCIALISTE



**OPTI-SPRAY**  
Pression constante  
de 5 à 25 km/h



**OPALE**  
Simplicité et robustesse



**METEOR ORIGINAL**  
La légende : débit de chantier  
inégalé et précision



**ALPHA R-ACTIV**  
Performance et  
ultra-précision

**METEOR R-ACTIV**  
L'hyper-innovant :  
qualité de pulvérisation  
supérieure





DistriTECH

JOSKIN

513B



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

# I ♥ MY AGROJOB

Dans cette rubrique, nous rencontrons une personne travaillant dans le secteur en tant que vendeur, technicien, commerçant, chauffeur, consultant... et qui nous donne un aperçu de son métier, de ses motivations et de sa vision de la vie. Dans ce numéro, nous vous présentons Bart De Reu de Bellem.

Texte et photo: Helena Menten



## Bart De Reu, éleveur laitier indépendant

### TractorPower: 'Si vous pouviez décrire votre travail à un inconnu, comment le feriez-vous ?'

*Bart De Reu:* 'Nous avons une exploitation laitière d'environ 240 bovins, dont 130 sont traités par des robots. En outre, nous possédons environ 110 jeunes bovins. Nous sommes également autosuffisants et disposons de notre propre approvisionnement en fourrage grossier pour tous nos animaux. Nous effectuons presque tout le travail nous-mêmes. Mes parents et mon épouse Bianca, qui travaille toujours à temps partiel comme infirmière, m'aident tous les jours. On peut donc encore parler d'une entreprise familiale de la vieille école. J'ai aussi une autre passion qui a pris de l'ampleur : j'écris des logiciels. Je consacre environ 80 % de mon temps à des sites Web qui s'appuient sur des bases de données. À l'avenir, j'aimerais me concentrer davantage sur les processus d'automatisation industrielle avec des logiciels PLC spécifiques. J'essaie d'accepter les projets les plus difficiles parmi toutes les demandes.'

### TP: 'Pourquoi avez-vous choisi ce métier ?'

*Bart:* 'Mon père avait une ferme laitière bien développée, alors je m'y suis mis enfant. Lorsque vous ne connaissez rien d'autre et que cela vous plaît sur le moment, vous ne cherchez pas plus loin. À l'école, on m'a d'ailleurs rapidement demandé : « Qu'est-ce que tu veux faire quand tu seras grand, mon garçon ? » Et la réponse ne s'est pas fait attendre : « Fermier ! » En plus d'aider à la ferme, j'étais très intéressé à l'âge de quinze ans par les premiers ordinateurs qui sont apparus chez nous. J'ai beaucoup appris par moi-même, c'est pourquoi je les ai d'abord perçus comme un loisir pendant les premières



**Nom :** Bart De Reu  
**Domicile :** Bellem (Aalter)  
**Âge :** 48 ans  
**Profession :** Éleveur laitier indépendant et propriétaire d'une petite entreprise de logiciels  
**En service :** 1996 (élevage laitier) et 2003 (entreprise de logiciels)  
**Études :** 6 ans d'agriculture technique A2 à l'école d'agriculture de Tielt, puis 3 ans d'école d'horticulture à Melle

années. Au début, j'ai aidé ici et là jusqu'à ce qu'on me demande d'écrire un programme. À l'époque, ce n'était pas encore un deuxième travail, puis j'ai franchi le pas. Je ne pensais pas qu'après 20 ans, cela se passerait toujours aussi bien. Dans le monde de l'informatique, on connaît très peu les tenants et les aboutissants de l'agriculture, de sorte qu'en tant qu'agriculteur, vous n'êtes pas vraiment aidé dans ce domaine. Mais l'informaticien que je suis doit connaître un peu le secteur pour pouvoir y adapter le produit.'

### TP: 'Avez-vous une préférence pour l'une des deux professions ?'

*Bart:* 'Non, pas vraiment. L'exploitation agricole reste le moteur, bien sûr, mais je la vois surtout comme un complément agréable. Avec 30 heures dans une journée, je pourrais en faire plus. Mais ce n'est pas possible (rires).'

### TP: 'Comment aurait été votre vie (professionnelle) si vous n'aviez pas fait ce travail ?'

*Bart:* 'Si cela n'avait pas été l'agriculture, je serais aujourd'hui dans le secteur de l'informatique. Et si les deux n'avaient pas été une option, j'aurais suivi mon rêve d'enfant : devenir pilote. Mais ces études coûtent cher et demandent beaucoup de temps. Cependant, je suis toujours aussi passionné et fasciné par l'aviation. Je dirais même que je voyagerais juste pour pouvoir m'asseoir à l'avant de l'avion. Mais prendre régulièrement l'avion et laisser derrière soi une ferme laitière est difficile.'

### TP: 'Avez-vous des rêves ou des projets pour l'avenir ?'

*Bart:* 'C'est une question difficile. L'année prochaine, j'aurai 50 ans. Nous sommes actuellement à un stade de l'activité laitière où nous devons profiter de nos investissements qui sont amenés à porter leurs fruits. Bien sûr, nous

avons encore quelques petites réalisations ici et là, mais nous pouvons être fiers de notre situation actuelle. Avec la ferme laitière, je n'ai plus l'intention de cultiver quoi que ce soit. Il s'agit maintenant de poursuivre et, surtout, de maintenir sa viabilité. Je veux éliminer peu à peu la partie logiciel. Mon rêve est de rester en forme à l'avenir après quelques revers de santé. C'est ce que je souhaite d'ailleurs à tout le monde.'

**TP: 'Y a-t-il des choses que vous auriez faites différemment et que vous souhaitez transmettre à des personnes se trouvant dans une situation similaire ?'**

*Bart:* 'Au début, j'ai fait l'erreur de ne pas prêter suffisamment attention au choix de mes fournisseurs et de mes clients. La négociation critique est vraiment importante. Il est également essentiel de s'entourer de professionnels. Chacun a son propre savoir-faire et il y a des choses que l'on doit simplement apprendre. Être bien entouré vaut son pesant d'or. Faire des affaires, c'est aussi faire des erreurs et en tirer des leçons.'

**TP: 'Que recommanderiez-vous à quelqu'un qui débute dans ce secteur ?'**

*Bart:* 'De bien y réfléchir. Il faut être un agriculteur dans l'âme pour faire ce métier aujourd'hui. Il faut aussi être vraiment polyvalent : gestion du vert, plomberie, comptabilité, être capable d'obtenir de bons résultats avec ses animaux ou ses cultures... Ce n'est pas donné à tout le monde. Il s'agit de savoir si vous êtes physiquement et mentalement prêt pour de telles montagnes russes. Au moment de traverser des crises, vous vous demanderez alors : « Dans quoi je me suis lancé ? » Quand tout va bien, tout le monde peut être fermier. Mais quand les choses vont mal, il faut séparer le bon grain de l'ivraie. C'est et cela reste une œuvre de miséricorde.'

**TP: 'Que voudriez-vous voir changer dans le secteur à l'avenir ?'**

*Bart:* 'J'aimerais vraiment que le système de subventions disparaisse en Europe. Ce n'est pas évident, car un marché libre serait également difficile. Mais un système libre où chacun peut négocier son propre prix de vente est la voie à suivre. Nous sommes actuellement payés en dessous du prix de revient pour un produit qui est le meilleur au monde. Les revenus sont dopés par les subventions que nous recevons, ce qui est très illogique et qui aboutit à un système d'esclavage. Lorsque nous, agriculteurs, livrons notre lait, notre blé ou nos animaux, il y a peu ou pas de négociations préalables. La possibilité de participer à la fixation des prix est pratiquement inexistante dans le secteur. Nous n'entrons pas dans un magasin d'électronique pour demander si nous pouvons payer deux fois moins cher pour un téléviseur. Si ce n'est pas possible dans ce secteur, pourquoi est-ce possible dans l'agriculture ?

Il faudrait être dans une position de force. Est-ce notre propre faute ? Je ne pense pas. Cet état s'est accentué au fil du temps. Après la guerre, les agriculteurs européens ont été poussés dans un schéma où il fallait produire le plus possible pour le moins d'argent possible. Nous avons été de trop bons élèves à cet égard. Il est temps de changer, mais je crains que cela n'arrive que lorsqu'il sera trop tard. Ce n'est qu'à ce moment-là que nous gagnerons le respect de la société.

Enfin, la charge administrative pesant sur les agriculteurs doit être réduite. La paperasse inutile abonde, comme l'introduction récente du registre des engrais. Les règles et les obligations s'accumulent, donnant même à l'informaticien que je suis l'impression d'être dans un labyrinthe. Bien que j'y travaille encore tous les jours... Je me demande comment les autres agriculteurs doivent-ils s'y prendre' ●



## Nouvelle charrue semi-portée SERVO T 6000, un partenaire solide pour des puissances jusqu'à 500 ch

- La nouvelle charrue de 6 à 9 corps de PÖTTINGER avec son concept de châssis poussé limite les efforts au travail.
- La roue de transport plus proche de la poutre et le nouvel attelage par pivot améliorent le braquage et la maniabilité.
- La construction robuste et la nouvelle sécurité NOVA garantissent une longévité exceptionnelle dans toutes les conditions.



Localisez le concessionnaire le plus proche en flashant le code avec l'appareil photo de votre smartphone ou entrez l'adresse [www.poettinger.at/go/contact-BE](http://www.poettinger.at/go/contact-BE) dans votre navigateur internet.

**PÖTTINGER**



# Le binage en viticulture

Aucun secteur ne peut échapper au traitement des mauvaises herbes sans pesticides. La viticulture n'y échappe donc pas. L'utilisation minimale des herbicides représente un défi majeur et des solutions de rechange sont recherchées. L'année dernière, nous avons suivi une démonstration sur le terrain de plusieurs machines dans cinq exploitations de la région d'Heuvelland.

Texte : Stefaan Serlet (Inagro) & Peter Menten | Photos : Leen Menten

Maintenir le vignoble (ou toute autre plantation) propre et exempt de mauvaises herbes tout en utilisant le moins d'herbicides possible représente un grand défi. Pendant la période de croissance, il est préférable d'effectuer un travail du sol (profond) aussi réduit que possible pour éviter de perturber la vie des sols ou de provoquer une croissance inutile des pousses.

## Les machines des propriétaires viticulteurs suivants ont fait l'objet d'une démonstration

### **Domaine viticole Monteberg : machine du viticulteur Ward Six à Dranouter**

#### **Marque CLEMENS, système de brosses dans l'attelage avant avec centrale hydro à l'arrière**

Le domaine viticole Monteberg ne conserve pas de cavaillons et le travail ne s'étend donc pas à la terre nue autour des ceps. Ce système brosse les « chiffons d'herbe » juste au-dessus du sol en travaillant à une vitesse assez élevée. Une faucheuse à fléaux coupe ensuite la bande d'herbe plus large entre les rangs. Lorsque les « chiffons d'herbe » restants autour des vignes ont séché, le système de brosses revient dans l'autre sens pour un traitement légèrement plus profond. Cette opération est effectuée 2 à 3 fois dans la saison, en fonction de la croissance de l'herbe.

En outre, ce système permet de couper l'herbe dans les rangées, entre chaque cep. Un capteur détecte le cep de la vigne et fait dévier la brosse. Par conséquent, les pousses de la tige sont également éliminées par brossage, ce qui constitue un avantage supplémentaire. Dans tous les cas, les ceps doivent être âgés de 5 ans pour que ce système soit utilisé. Dans le cas contraire, vous courez le risque qu'ils n'offrent pas assez de résistance et soient gravement endommagés.

Par ailleurs, la machine est réglable en largeur et en hauteur sur le mât auquel elle est fixée. Elle peut également se régler sur les pentes. En outre, le mât peut s'utiliser pour d'autres travaux, comme les opérations d'élagage. Il est parfois nécessaire de retirer manuellement l'herbe ou les branches tordues des dents



en rotation, afin d'éviter que ces dernières ne se coincent et ne perdent leurs performances optimales.

La vitesse est de 2,5 à 3 km/h afin de brosser suffisamment l'herbe coupée. Sur les parcelles moins végétalisées, une vitesse maximale de 3,5 km/h peut être utilisée.

Les brosses rotatives coûtent environ 2500 €/pièce (2 pièces sont nécessaires pour le montage sur le mât hexagonal). La centrale hydraulique arrière Pellenc, qui est nécessaire, car le tracteur n'a pas assez de puissance hydraulique, coûte 3000 €. Les pièces (dents) des brosses rotatives s'usent et un jeu dure environ (le passage unique de) 7 ha et coûte 65,00 €.

**Domaine viticole D'Hellekapelle :  
machine du viticulteur Michel Dehem**

**Démonstration dans un vignoble à Loker (le côté gauche  
du vignoble était auparavant une terre arable, le côté  
droit, un pâturage)**

**Marque Industrias David S.L.U. - Modelo Bio-S-IA-P iD  
David, plateau de coupe triple avec deux rotors latéraux**



Cette machine en attelage trois-points comprend 3 plateaux de coupe placés en triangle pour couper l'herbe entre les rangs. Les côtés extérieurs sont munis de part et d'autre d'un disque rotatif avec des picots qui, grâce à une vitesse de rotation élevée, produit un effet remuant. Ces rotors sont équipés d'une position de sécurité à détection pour le binage jusqu'aux ceps. Deux roues de support se déplacent à l'arrière de la machine. Une fois montée, la machine dispose de la pression d'huile nécessaire. Comme cette machine génère un effet de soulèvement vers le milieu des rangées, une deuxième machine unilatérale équipée d'une dent vibrante, d'une sarcluse à doigts et d'un disque rond est utilisée pour repousser la terre jusqu'aux ceps.

Pendant la démo, la machine a ameubli le sol assez profondément et suffisamment. Un réglage idéal de la profondeur et du niveau de la machine est nécessaire. En pratique, une seule machine pourrait suffire si le sarcloir à doigts était monté sur la première machine.

La vitesse de conduite est de 3 à 3,5 km/h.

**Domaine viticole D'Hellekapelle : machine du viticulteur  
Dirk Talpe en démonstration dans le même vignoble à Loker**

**Marque CLEMENS Radius-SL**



La machine est montée dans le relevage avant et est équipée d'un disque angulaire et oblique réglable en profondeur, d'un couteau de binage plat avec goupille de sécurité de détection et d'une barre de poussée latérale. Cette barre sert à ameublir le sol et à repousser toute la terre ameublie vers le cep. À l'avant, deux roues réglables en hauteur sont montées.

La machine a besoin d'une surface solide pour fonctionner correctement. Néanmoins, elle a généré d'assez bons résultats pendant la démo.

# SmartSOLUTIONS



*"SmartSTEER  
guidage d'outil  
pour diverses  
marques de GPS"*



SmartSTEER guidage d'outil aussi pour Ag Leader,  
Fendt, MF, Valtra, John Deere, CNH, Trimble, Topcon

**HOMBURG**  
belgium

Plus d'informations ?  
[www.homburg-belgium.com](http://www.homburg-belgium.com)  
Tél. 0472 942 821

**Domaine viticole Entre-Deux-Monts :  
démonstration de la machine du viticulteur Martin  
Bacquaert dans un vignoble de Westouter**

**Marque CLEMENS, type Hexagone avec extension**



La machine est montée à l'attelage arrière et est équipée d'un double rouleau et d'un sarcloir à doigts des deux côtés. À l'arrière se trouve un rouleau multifonctionnel qui sert également à creuser le sol en profondeur si nécessaire. Sur les pentes raides, cependant, il est difficile de travailler à une profondeur égale des deux côtés.

La vitesse de conduite de 7 à 8 km/h est nécessaire pour arracher les mauvaises herbes du sol et pas seulement les pousser sur le côté.

**Domaine viticole Entre-Deux-Monts :  
machine du viticulteur Dominique Clarebout dans le  
même vignoble à Westouter**

**Marque : propre développement**



Cette machine est de notre propre fabrication. Elle se déplace à l'arrière et utilise comme base une tondeuse de pâturage Sitrex – le plateau de coupe repose sur un rouleau de support à l'arrière. Ce système a été complété par un disque angulaire et incliné (réglable en profondeur) placé devant le plateau de coupe de la tondeuse des deux côtés, qui, comme un coupe-bordures, aligne l'herbe sur la ligne où le plateau de coupe commence. Derrière celui-ci, un sarcloir à doigts réglable en largeur est monté, qui désherbe à côté de la motte de gazon jusqu'aux ceps. Les deux sont repliables hydrauliquement. La vitesse de conduite est supérieure à 7 ou 8 km/h.

Le coût de l'ensemble des pièces de la machine se situe entre 8000 et 9000 euros



**Ceres 440**  
L'agriculture du futur



\* Cartes de tâches  
\* Commande ISOBUS  
\* Contrôle des sections & plantation variable

AVR  
Connect

**AVR Connect**

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



Renseignez-vous sur toutes les possibilités,  
nous sommes heureux de vous aider :  
sales@avr.be  
+32 (0)51 24 55 66 | www.avr.be



### 5 viticulteurs

1. Viticulteur Ward Six, domaine viticole Monteberg
2. Viticulteur Michel Dehem, domaine viticole D'Hellekapelle
3. Viticulteur Dirk Talpe, domaine viticole Ravenstein
4. Viticulteur Martin Bacquaert, domaine viticole Entre-Deux-Monts
5. Viticulteur Dominique Clarebout





La double roue déployée de Beclönnne pour la plantation des pommes de terre



# Roues jumelées à réglage hydraulique

L'utilisation de roues jumelées réduit la pression au sol, le risque de glissement sur les pentes et améliore la stabilité de l'ensemble du tracteur. Une plus grande distance par rapport à la roue principale permet d'éviter de rouler sur les cultures dans les accotements ou en rang.

Texte : Peter Menten | Photos : Beclönnne



La rétraction et le déploiement de l'unité se font par une valve hydraulique sur le tracteur.

Traditionnellement, il existe sur le marché des solutions avec des bagues d'écartement fixes, mais celles-ci dépassent dans la plupart des cas la largeur autorisée sur la route. Le fabricant allemand Beclönnne a donc développé un système de roues doubles à réglage hydraulique. L'objectif est de pouvoir circuler sur la route avec une roue double « rétractée » et de rouler dans les champs avec une largeur de voie variable, selon la largeur des rangs de culture ou des accotements. La rétraction et le déploiement de l'unité se font par une valve hydraulique sur le tracteur. Pour ce faire, le système utilise deux tuyaux hydrauliques reliant le système hydraulique embarqué du tracteur à l'unité de réglage hydraulique.

Le réglage hydraulique de la double roue se présente sous la forme d'une unité compacte et peut être considéré comme une pièce centrale interchangeable : d'un côté, il est fixé au flasque de la roue principale et de l'autre, la double roue y est vissée. Le réglage de la distance entre les deux flasques se fait par un cylindre hydraulique interne. Pour ce faire, il faut brancher deux tuyaux de l'hydraulique de bord du tracteur. Une vanne d'arrêt garantit que les roues ne peuvent pas se déplacer automatiquement pendant le fonctionnement.



Pour régler les roues, il faut soulager la roue extérieure.

## Double flasque

Avec la transmission hydraulique Beclönnne, six essieux (par unité) assurent la transmission de la puissance et six essieux directeurs relient la roue intérieure à la roue extérieure. Les six essieux d'un diamètre de 100 mm assurent la transmission de la puissance de la roue principale à la roue double. Les six autres essieux, d'un diamètre de 25 mm, servent d'arrêt au déploiement. De petites bagues d'écartement peuvent être utilisées pour réduire l'extension de la roue ; le retrait de ces bagues d'écartement permet un déploiement plus large. Au total, les douze axes permettent de rentrer et sortir les roues sans à-coups, sur une distance d'environ 25 cm de chaque côté. Pour régler les roues, il faut soulager la roue extérieure.

## Les roues doubles en pratique

Le système de roues doubles à réglage hydraulique épargne le corps, car nul besoin de déplacer ou d'emporter des roues doubles (lourdes) vers le champ. Le système offre une certaine flexibilité lors du changement de largeur de voie pour différentes cultures. L'unité de réglage hydraulique peut également être démontée et, si nécessaire, transférée sur un autre tracteur. Toutefois, il faudra tenir compte d'un poids d'un peu moins de 400 kg par unité. ●

### Machine de pulvérisation robotisée chez Yanmar



**Yanmar a présenté une nouvelle percée technologique pour les producteurs de vin : un robot de pulvérisation autonome pour les vignobles.**

Grâce à son faible poids et à ses dimensions compactes, la machine peut monter et descendre des pentes allant jusqu'à 45 % avec un faible impact sur le sol. De plus, elle est facile à transporter sur un petit camion ou une remorque, tout en transportant un grand volume de liquide de pulvérisation. Par son système de pulvérisation avancé, l'YV01 garantit que les vignes sont pulvérisées avec exactement la bonne quantité de gouttelettes, ce qui réduit le besoin de pulvérisation. Le pulvérisateur autonome peut être manœuvré facilement et

en toute sécurité par un opérateur situé à proximité et convient parfaitement aux vignobles avec des chemins étroits et où les vignes ne sont pas hautes. Le mécanisme de pulvérisation électrostatique de Yanmar pulvérise les plantes avec précision, ce qui permet d'obtenir des vignes plus saines et plus propres. Le procédé produit un flux fin de gouttelettes de pulvérisation chargées électriquement qui sont attirées par les feuilles des plantes, de sorte que toutes les surfaces, même les plus cachées, sont traitées et que l'excès de brouillard est minimisé. L'YV01 est propulsé par un moteur à essence adapté à une utilisation à longue durée sur le terrain et est actuellement encore en phase de test et d'évaluation. La vente des premières machines débutera au printemps 2022.

#### Informations techniques

Poids : 1 tonne

Carburant : essence Moteur Honda 4 cylindres IGX 800, refroidi par air

Puissance : 27 cv

Réservoir de carburant : 19 litres

Vitesse : 4 km par heure

Réservoir de liquide de pulvérisation : 200 litres

Pente : jusqu'à 45

Pente latérale : jusqu'à 19 %.

### Robot à énergie solaire pour semer et biner



**Le FarmDroid FD20 est un robot de semis et de binage autonome entièrement électrique produit au Danemark. Selon le fabricant, la machine peut garder jusqu'à 20 ha par saison sans mauvaises herbes.**

Contrairement aux autres bineuses, la FD20 ne fait pas la distinction entre les mauvaises herbes et les cultures par le biais de caméras. Là où la machine sème, elle enregistre l'emplacement exact des graines à l'aide d'un GPS RTK, même en cas d'erreur. Si un binage doit être effectué par la suite, il connaît l'emplacement exact des graines et effectue ensuite un

contrôle mécanique des adventices entre rang et sur le rang. Un fil élimine les germes de mauvaises herbes à une profondeur d'un à trois centimètres. Le robot pèse un peu moins de 800 kg, ce qui permet de protéger la structure du sol. Grâce aux quatre panneaux solaires au-dessus de la machine, la FarmDroid se recharge en continu et peut rester sur la parcelle pendant toute la saison de culture. On peut donc dire que la machine est 100 % neutre en émissions de CO<sub>2</sub>.

Cette machine d'une largeur de travail de 3 mètres peut s'utiliser pour les betteraves à sucre, les oignons, les betteraves fourragères, les chicorées, les épinards, le colza et divers types d'herbes. La vitesse de travail peut aller jusqu'à 950 mètres par heure. La distance entre les rangs est réglable de 22,5 à 75 centimètres.

## Hamster de maïs

**Les balles d'herbe rondes sont faciles à désassembler. S'il y a suffisamment d'espace, la balle peut être posée sur le côté et déroulée. Pour les balles de maïs, aucune solution n'existait pour un désassemblage dans un espace plus réduit.**

Pour résoudre ce problème, deux fils d'agriculteurs autrichiens ont mis au point le hamster de maïs. Le nom dit tout : la machine grignote la balle de maïs morceau par morceau.

Les 30 animaux qu'ils possèdent pâturent l'été et reçoivent en hiver une ration d'herbe, de foin et - depuis peu - de maïs ensilés. Ils utilisent à peine 150 à 180 kg/jour. Une balle de maïs peut donc les nourrir pendant environ 5 jours. La balle de maïs ne doit pas se désassembler d'un coup, car cela provoquerait un effet d'échaudage. Faute d'avoir trouvé une machine sur le marché, ils ont commencé à y travailler eux-mêmes. Le résultat est une machine stationnaire avec une zone de stockage en forme de tonneau et un plancher de transport à entraînement électrique en dessous. Celui-ci grignote la balle de maïs par le bas et transporte l'ensilage dans le godet de la chargeuse sur pneus.

Le cœur de la machine est le plancher de transport d'une vieille remorque autochargeuse. Ce plancher a été raccourci à une table de 1,5 par 1,6, montée sur un châssis constitué de pieds tubulaires suffisamment hauts pour permettre de placer le godet de la chargeuse sur pneus en dessous. Sur le cadre se trouve la superstructure qui se compose de deux parties. Le dos en tôle d'acier est suspendu à une charnière afin de pouvoir bouger et ne repose pas sur le plancher de transport en bas. La seule fonction de cette plaque est d'assurer que la balle ne se désintègre pas.

L'autre moitié est plus stable, car le plancher de transport pousse la balle de maïs contre elle. Une charnière robuste permet de faire pivoter l'avant-train sur le côté afin que la chargeuse sur pneus puisse déposer une nouvelle balle sur le plancher de transport.



*Un coup d'œil à l'intérieur : des clous maintiennent fermement le film en place tandis que le plancher de transport « fraise » la balle par en dessous.*



*Puis le maïs est dosé dans le godet de la chargeuse sur pneus.*

### De nombreux détails pratiques

Le plancher de transport comprend deux lattes à gauche et à droite équipées de racleurs qui permettent de le garder propre. Plusieurs balais sont vissés en bas, qui essuient les lattes du plancher de transport. La partie supérieure est fermée par des fixations et des dispositifs de serrage. Une fois que c'est fait, on tire un cordon à l'extérieur. Un couteau y est vissé à l'intérieur, qui coupe le film verticalement. Des clous vissés tout autour maintiennent le film en place. À l'intérieur, la paroi frontale est recouverte de Robalon, un plastique spécial. Une alternative aurait été de galvaniser le conteneur rond.



# Utilisation gratuite pour contourner le bail à ferme ?

Nous avons remarqué que, dans la pratique, de nombreux contrats sont conclus pour contourner la loi sur le bail à ferme. Il s'agit d'accords dits de « libre utilisation ». Toutefois, ces accords ne sont pas vraiment gratuits, car une redevance est discrètement versée. Que faut-il vraiment en penser ?

## **Que dit la loi sur le bail à ferme à ce sujet ?**

L'article 1 de la loi sur le bail à ferme stipule que les baux de biens immeubles qui sont affectés principalement à l'exploitation agricole du preneur, tombent sous l'application de la loi sur le bail à ferme. Par « exploitation agricole », on entend l'exploitation de biens immeubles en vue de la production de produits agricoles destinés principalement à la vente.

En ce qui concerne le paiement des fermages, la loi sur le bail à ferme stipule que s'il existe un écrit autrement formulé, celui qui exploite un bien rural peut fournir la preuve de l'existence d'un bail à ferme et des conditions par toutes voies de droit, y compris témoins et présomptions.

## **Un cas vécu !**

Jean utilise une parcelle agricole. Il est agriculteur et il y a plusieurs années, il a signé un accord avec le propriétaire Charles pour « l'utilisation gratuite d'une parcelle agricole ». Cet accord stipule clairement que l'utilisation est gratuite et que la loi sur le bail à ferme ne peut être appliquée. Cependant, Jean affirme qu'il allait payer 150 € chaque année au propriétaire Charles et qu'il a même un enregistrement sonore qui peut le confirmer.

Puis, une dispute éclate entre Jean et Charles, car ce dernier veut vendre le terrain que Jean utilise. Jean croit qu'il a le droit de préemption en vertu de la loi sur le bail à ferme. Il estime qu'il est preneur et que l'accord d'occupation gratuite n'est pas correct puisqu'il paie chaque année pour utiliser ce terrain. Les deux ne parviennent pas à se mettre d'accord et Jean décide de porter l'affaire au tribunal.

## **Que décide le juge de paix ?**

Le juge de paix doit maintenant se prononcer sur les faits. Le fermier Jean aimerait que le juge de paix décide qu'il a un contrat de bail à ferme et que le contrat d'occupation gratuite ne peut être accepté, car il paie effectivement un prix pour l'utilisation de cette parcelle. Pour sa part, le propriétaire Charles affirme n'avoir jamais reçu de rémunération de la part de Jean. En outre, il estime que

Jean n'a pas utilisé cette parcelle dans le cadre de son activité agricole.

Le propriétaire Charles croyait que le terrain était utilisé par Jean pour y mettre des chevaux, alors que Jean prétendait n'avoir jamais eu de chevaux.

Jean coupait toujours cette herbe et vendait le foin. Cependant, le juge de paix a décidé qu'il ne pouvait être question d'une activité agricole au sens de l'article 1er précité de la loi sur le bail à ferme.

## **Que décide le juge en appel ?**

Bouleversé par ce jugement, le fermier Jean fait appel dans l'espoir de renverser ce jugement. Comme mentionné ci-dessus, la loi sur le bail à ferme stipule que s'il existe un document de forme différente (dans ce cas, la convention d'occupation gratuite), la personne qui exploite un bien agricole (Jean) peut prouver l'existence d'un bail à ferme et les conditions de celui-ci par tous les moyens, y compris par des témoins et des présomptions (par exemple : les enregistrements sonores que Jean possède).

Le tribunal part du principe que Jean est bien un agriculteur. Toutefois, il décide que les preuves fournies par Jean n'établissent pas qu'il vend son foin dans le cadre de son entreprise agricole. Le juge déclare que Jean ne peut pas présenter de factures appropriées de ces ventes.

Selon le juge, il ne peut pas prouver qu'il est preneur au sens de la loi sur le bail à ferme et qu'il existait bien un contrat de bail à ferme entre lui et Charles.

**Solange Tastenoye - [www.solangetastenoye.be](http://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**



**NEW:**  
**CLAAS Financial Services**

## PUISSANCE & FIABILITÉ

Les AXION 800 & 900 (de 200 à 445 cv) excellent en puissance, confort et fiabilité. Avec CLAAS Financial Services nous offrons des solutions FLEXIBLES et rapides pour le financement ou le leasing. Et avec le programme MAXI CARE vous décidez vous-même, sur mesure, de la prolongation de la garantie ( jusqu'à 5 ans ou 5000 heures) avec ou sans contrat d'entretien. Vous garantissez de cette manière le maintien de la valeur de votre investissement.

[www.ag-tec.be](http://www.ag-tec.be)

**CLAAS**



Rue Grand Champ 12  
5380 FERNELMONT  
info@claas.be  
claas.vanderhaeghe.be





# ALHYCO

BRAS DÉBROUSSAILLEUR ET FAUCHEUSE À FLÉAUX

