LE MAGAZINE DE LA MECANISATION AU JARDIN ET ESPACES VERTS ... ET DES GENS QUI ANIMENT LE SECTEUR

Magazine trimestriel | 12ème année n° 45 | **septembre 2019** | € 8,75

WWW.GREENTECHPOWER.EU

GreenTechPOWER

HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS

THOMAS
1931
IN MANY FIELDS

TIMBERWOLF®

Firma Thomas BVBA
Brusselsesteenweg 144
1785 Merchtem
T. (32) 52/372 273
E. info@firmathomas.be
www.firmathomas.be

TWPTO/150H

TW230DHB

TW280TFTR

TIMBERWOLF®
www.timberwolf-uk.com

Editorial	Oser bouger.	5
Golf & Technique	Au Luxembourg, le club de golf de Clervaux est niché dans un écrin de verdure.	6
Administrations publiques	Aarschot a des affinités avec l'eau.	10
Entrepreneur de jardins	Maickel Stassen de Dilsen-Stokkem: 'je m'investis à fond dans mon travail'.	14
Les hommes derrière les machines	A Hoepertingen, la concession Devisé laisse ses clients essayer les machines.	18
Administrations publiques	'L'utilisation du propre bois est une première dans le Brabant flamand'.	24
Highlights		30
Technique	Eliet Mega Prof: un broyeur doté d'un caractère propre.	32
Fedagrim	Les nouvelles de Fedagrim.	36
Technique	En provenance du pays du soleil levant…	38
I love my GreenTechJOB	Michiel Thomas est gérant de Thomas Renting à Merchtem.	42
Les hommes derrière les machines	HH Garden mise sur un contact plus étroit avec le client final.	44
Technique	Une machine hors du commun: s'attaquer aux pentes avec la Herbhy 40C sur chenilles.	48
Highlights		52
Highlights		54
Highlights		56
Highlights		58
Technique	La Gianni Ferrari GSR+… une tondeuse qui ne fait pas de bruit.	60
Technique	La famille Pirothon mise sur la biomasse de qualité.	64
Highlights		68
Droit	Vous recevez des lettres indésirables d'une autre entreprise: que faire?	70

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

Imprimerie
Leleu Group, Merchtem

Rédacteurs en chef
Peter Menten | 0473 93 45 88
Christophe Daemen | 0479 33 10 48

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

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

Abonnements:
info@greentechpower.eu

Editeur responsable
Peter Menten

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

GreenTechPower parait 4x/an à 15.755 exemplaires en français et en néerlandais.

TRACTOR OF THE YEAR

Belgian jury member

IMPOSSIBLE
N'EXISTE PAS
En 1995, nous lancions sur le marché le tout premier robot tondeuse au monde, lequel a significativement changé les mentalités dans le domaine de la tonte. Il faudra désormais aussi compter avec l'Automower® 535 AWD, notre premier robot tondeuse 4x4 : un modèle (professionnel) extrêmement robuste capable d'obtenir un résultat de tonte optimal sur une pente jusqu'à 70 % et sur terrains inégaux.
WWW.HUSQVARNA.COM/BE-FR/PRODUITS/ROBOTS-TONDEUSES
Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

La vérité de la saison

'Garder les deux pieds sur terre ne permet pas d'avancer.'

Oser bouger

Celui qui veut à tout prix garder les deux pieds sur terre va manquer de punch pour pouvoir entreprendre quelque chose. D'autre part, celui qui n'a plus aucun contact avec la réalité n'arrivera également à rien. Il convient donc de garder un bon équilibre, car pour pouvoir faire bouger les choses, il est nécessaire de bouger au moins un pied.
'Garder les deux pieds sur terre ne permet pas d'avancer,' est une expression particulièrement de circonstance pour Michiel Thomas de Merchtem, qui est âgé de 29 ans et se lance dans la location de nacelles élévatrices. Ou pour Kristel Devisé et Erik Vanwesemael de Hoepertingen qui ont abandonné leur carrière dans l'horeca à l'âge de 50 ans afin de reprendre la concession agricole des parents de Kristel. Il y a plus de 10 ans, Maickel Stassen de Dilsen-Stokkem a choisi de compléter sa formation d'entrepreneur de jardin par une formation de soins aux arbres, en tant qu'European Tree Worker. Au niveau des communes, la ville d'Aarschot a osé investir lourdement dans un camion-balayeuse assez complet, un investissement qui s'est révélé payant et qui est utilisé quasi tous les jours sur le territoire de la commune. A Hoegaarden, la deuxième commune dans ce numéro, les services communaux font appel aux agriculteurs pour mener un certain nombre de tâches à bien, une solution où tout le monde ressort gagnant. Enfin, nous avons rendu visite au club de golf de Clervaux, au Grand-Duché de Luxembourg, afin de voir comment son greenkeeper travaille. Au cours de l'été, nous avons également testé un certain nombre de machines pour l'entretien des jardins dans les conditions de la pratique. Vous trouverez ces tests dans la deuxième partie de ce magazine.

La rédaction

Agribex 2019, du 3 au 8 décembre

Fedagrim organise à nouveau le salon Agribex au Heysel, début décembre. Ce salon purement agricole à l'origine, accorde entretemps une place de plus en plus importante au secteur des parcs et jardins, principalement dans le Palais 8, ainsi que dans une partie des Palais 3 et 4.
Le premier jour, soit le 3 décembre, est une journée professionnelle. Pour les entrepreneurs et les administrations publiques, cette journée exclusive permet de visiter les stands en toute tranquillité et d'échanger des informations autour d'un bon repas.

Michel Christiaens, secrétaire-général de Fedagrim et organisateur de Démo Vert et d'Agribex

Au Luxembourg, le Golf de Clervaux est niché dans un écrin de verdure

Le Golf de Clervaux a été fondé en 1989 et abrite également le centre national du golf au Luxembourg. Ce terrain vallonné offre de superbes vues mais implique également un certain nombre de contraintes pour l'entretien. La législation luxembourgeoise n'impose pas le zéro phyto pour les terrains de golf, mais Clervaux a cependant misé sur un golf 'eco friendly'. Nous avons rencontré Jean-Paul Paggen, le greenkeeper du Golf, début juillet.

Texte et photos: Christophe Daemen

Clervaux est situé dans la partie nord du Grand-Duché, à une trentaine de kilomètres de Bastogne et de Saint-Vith, au cœur des Ardennes luxembourgeoises. Le Golf de Clervaux occupe une superficie de près de 80 ha, dont 50 ha de gazon. C'est une société privée (International Golf & Leisure SA) qui exploite le golf et qui a construit le parcours et le clubhouse sur des terres appartenant à l'Etat luxembourgeois. Les bâtiments abritent par ailleurs un hôtel, géré par la société jusqu'il y a 3 ans, mais qui est à présent loué à un groupe d'hôtels actifs dans la région. Clervaux compte près de 350 membres, dont près de la moitié sont Luxembourgeois, l'autre moitié étant des Belges.

Jean-Paul Paggen est responsable de l'entretien du terrain depuis début 2017 et travaille à temps-plein pour Clervaux. Il poursuit : 'C'est un terrain en partie vallonné, qui respecte son environnement naturel et s'intègre parfaitement dans le paysage. Cela ne facilite pas toujours les opérations d'entretien, mais propose par contre un jeu intéressant pour les membres et les nombreux joueurs de greenfee. Nous travaillons ici sur des greens qui ont 30 ans, avec les avantages et désavantages qui en découlent. Du point de vue de la composition botanique, les greens sont composés à 85% de pâturin annuel. Le système d'arrosage est en évolution permanente afin d'augmenter son efficacité. Mon équipe d'entretien se compose de 5 personnes employées à temps-plein, de même que d'un indépendant qui vient

Jean-Paul Paggen: 'Clervaux mise sur le golf 'eco friendly'.'

La plupart des interventions sur les machines sont effectuées en main propre.

nous donner un coup de main deux jours par semaine. Comme il travaille ici depuis le début, il connait bien les spécificités du parcours, et c'est un gros atout pour la gestion quotidienne.'

L'évolution de l'entretien

La législation luxembourgeoise suit la législation européenne, et le zéro phyto est donc d'application pour tous les espaces verts publics. Jean-Paul poursuit : 'Selon l'interprétation de la loi, un club de golf peut être considéré comme un espace privé, pour lequel le zéro phyto n'est donc pas d'application, mais nous avons cependant choisi de tirer la carte du zéro phyto. A l'heure actuelle, nous sommes le seul golf 'eco friendly' du Luxembourg. Il faut savoir aussi qu'à la base, au Luxembourg, celui-ci étant un territoire relativement restreint, de nombreux produits ne sont pas agréés, tout simplement parce que les coûts d'agréation ne sont pas supportables par les firmes. Il est alors nécessaire de se tourner vers d'autres solutions. Nous travaillons avec Frédéric Cahay, un consultant externe, et suivons la méthodologie Macmillan. Il vient régulièrement sur le terrain et nous aide à implémenter au mieux cette approche zéro phyto, tout en gardant une qualité de jeu satisfaisante pour nos membres. En ce qui concerne les greens, nous effectuons une aération par mois, de même que deux verticuts et deux top dressings par mois. Au début, les greens présentaient pas mal de feutre, et c'est pourquoi nous réalisons aussi chaque année deux aérations à gros louchets creux. De temps à autre, une aération à longues dents pleines permet d'aller chercher le drainage, en passant la couche de compaction. Toutes ces interventions portent leurs fruits et nous avons ainsi par exemple beaucoup moins de problèmes d'eau stagnante en hiver, tandis que la qualité de jeu a aussi bien progressé.'

Une organisation de travail bien rodée

Comme le souligne Jean-Paul Paggen, il n'y a en général pas de grosses compétitions en semaine, ce qui permet d'être relativement 'tranquille' en ce qui concerne les opérations d'entretien. Cependant, les interventions sur le terrain sont réfléchies en fonction de l'agenda des activités prévues les week-ends. 'D'une manière générale, nous réalisons un maximum de tâches nous-mêmes sur le terrain, et nous ne faisons appel à des sous-traitants que pour les gros travaux de réaménagement. En hiver, les opérations de taille et d'abattage permettent d'occuper les hommes de manière optimale. Parfois, nous louons du matériel qui ne serait pas assez rentable à l'achat. Je pense

→

VDB technics

www.vdbtechnics.be • Yves@vdbtechnics.be

Tél 0476 922 833

Le terrain particulièrement vallonné offre des conditions de jeu intéressantes pour les membres.

Peu de compétitions sont organisées en semaine.

par exemple à un broyeur de branches, qui n'est utilisé qu'à certains moments bien précis. Pour le reste, nous sommes bien équipés en machines. Les tondeuses de fairways, de greens et d'avant-greens sont de marque John Deere, tandis que la tondeuse de roughs et le bunker-rake sont de marque Toro. Le matériel John Deere est acheté auprès d'un concessionnaire luxembourgeois, tandis que les machines Toro sont achetées en Belgique, car la marque n'est pas représentée au Luxembourg. Nous essayons de limiter le nombre de marques afin de mieux pouvoir suivre la maintenance de nos machines. Nous disposons par ailleurs d'un atelier bien équipé qui nous permet de réaliser en interne la plupart des opérations d'entretien sur nos machines.'

L'arrosage au centre des attentions

Avec les températures estivales et le temps relativement sec, l'arrosage est au centre des attentions en été. Comme le souligne Jean-Paul, c'est un sujet qui est de plus en plus d'actualité : 'Je pense que cet aspect va devenir incontournable à l'avenir. Sur le terrain, nous travaillons avec le système d'arrosage qui a été installé lors de l'aménagement des installations. Bien entendu, au fil des années, de nombreux arroseurs, les pompes et une partie de la tuyauterie ont été remplacés. De même, une deuxième réserve d'eau a été aménagée. L'arrosage automatisé n'arrose que les greens, les avant-greens et les départs. Les fairways ne sont par contre pas arrosés. Des prises d'eau sont cependant disséminées sur le terrain et des arroseurs portatifs permettent alors de parer au plus pressé. Nous arrosons uniquement avec des eaux de surface, qui sont collectées dans les 2 étangs répartis sur le terrain. En 2018, le niveau avait fortement baissé, tandis que cette année, nous parvenons à maintenir le cap pour le moment, grâce aux quelques précipitations dont nous avons été gratifiés au cours des dernières semaines. Nous apportons un minimum d'eau par passage, puisque le green est arrosé dans son entièreté, et nous complétons l'arrosage par des apports manuels localisés. Un système d'arrosage plus récent serait une belle avancée, mais l'ordinateur qui assure la gestion de notre système est équipé d'une sonde pluviométrique, c'est déjà une bonne chose.'

Miser sur un golf propre à l'avenir

Le Golf de Clervaux joue clairement la carte 'eco friendly'. Pour Jean-Paul Paggen, le grand défi sur le terrain est d'arriver à passer à côté des maladies d'automne et d'hiver. Il poursuit : 'Nous sommes situés à 500 mètres d'altitude. La saison commence donc plus tard, mais se termine aussi plus tôt. Si une maladie apparaît au mois de novembre, il y a de fortes chances pour qu'on la traîne jusqu'au mois d'avril, et

Le club est assez bien équipé pour entretenir le terrain.

Le practice offre suffisamment d'espace pour s'entraîner.

Une bonne organisation de travail permet de travailler efficacement.

nous devons essayer de mieux gérer cela. Nous avons misé sur une nouvelle approche, qui implique également des méthodes adaptées et de collecter un maximum d'informations. Nous sommes encore en phase d'apprentissage, mais je suis très confiant dans cette méthode qui consiste à repousser les conditions favorables aux maladies, tout en renforçant la plante. Au niveau du club, nous devons cependant veiller à communiquer davantage avec nos membres. Lorsque le terrain est en parfait état, tout le monde est logiquement satisfait. Par contre, lorsqu'une maladie apparaît, il nous revient de mieux informer les joueurs sur les tenants et les aboutissants… miser sur un golf propre implique aussi de faire des choix!' ●

www.nacvzw.be
Nationaal Agrarisch Centrum
partner in agrovorming

fytolicentie

Volg een cursus fytolicentie P2

(avond of dagopleiding—onderstaand zijn startdata)

Een fytolicentie is nodig om sproeistoffen aan te kopen en bespuitingen uit te voeren

Ieper	7 okt	**Ninove**	10 okt	**Zwijnaarde**	14 okt
Diest	17 okt	**Loenhout**	22 okt	**Roeselare**	24 okt
Zemst	28 okt	**Diepenbeek**	7 nov	**Sint-Niklaas**	18 nov
Ruddervoorde	19 nov	**Retie**	14 jan	**Eeklo**	23 jan

Verder nog bij NAC

Basisopleidingen fytolicentie P1 (enkel spuiten) • P3 (voorlichting) • NP (verkoop particuliere producten)

www.nacvzw.be
0495/29 80 13
bart@nacvzw.be

Schrijf vandaag nog in voor een van onze fytolicentie cursussen via mail (bart@nacvzw.be) of telefoon (0495/29 80 13)

Navormingen: www.nacvzw.be/nl/evenementen

Met steun van de Vlaamse overheid en de EU - Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling

Belrobotics
THE GRASS MASTERS

Une tonte moins cher
Une tonte uniforme
Une tonte NON-STOP
Meilleur pour l'environnement

Démonstration GRATUITE?
Prenez vite rendez-vous!
www.belrobotics.com • info@belrobotics.com
Tél 010 48 00 48

- *Encore plus puissante*
- *Encore plus durable*
- *Interface utilisateur simple*
- *Maintenance facile*
- *Contrôle, positionnement, suivi via votre tablette, GSM, PC, ...*

Download on the App Store
Google play

Aarschot a des affinités avec l'eau

Dans le Brabant flamand, la ville d'Aarschot est située entre Louvain et Diest, et a fait une priorité de la gestion de l'eau. Le Demer, qui est souvent calme, peut se transformer d'une rivière tranquille en peu de temps en un cours d'eau indomptable qui met une partie du territoire sous eau. Dans ces moments-là, beaucoup de boue coule hors des champs et les saletés qui restent sur la route doivent être nettoyées de manière professionnelle. Cette idée est à l'origine de l'achat récent d'un camion balayeuse entièrement équipé. Depuis que cette machine a été livrée, elle tourne quasiment tous les jours sur le territoire de la commune.

Texte et photos: Peter Menten

Nous avions rendez-vous au réfectoire de l'atelier communal principal, dans la zone industrielle d'Aarschot, avec Benny Serneels (le responsable technique), Gerry Vranken (l'échevin des travaux publics, en charge du service technique, et de la gestion des eaux depuis l'an dernier), Ronny Mattheus (le chef de service et le chauffeur intérimaire de la balayeuse) et Wim Van der Vliet (le chauffeur de la balayeuse).

Après avoir travaillé avec la balayeuse VS 7 à différents endroits critiques de la ville, nous avons également encore abordé la politique d'achat de la ville avec Jan Boeckx, le responsable des achats, et l'échevin Gerry Vranken.

Un petit centre-ville et 300 km de routes

Avec environ 30.000 habitants, la ville d'Aarschot dispose d'un petit centre-ville et d'un vaste territoire avec de nombreux kilomètres de routes rurales reliant les entités. Il se compose du centre-ville d'Aarschot et des entités de Gelrode, Langdorp et Rillaar. Cela représente une superficie d'un peu plus de 60 km², dont 70% ne sont pas construits. Près de 300 km de voiries longent le territoire de la commune, et peu de filets d'eau sont présents, une situation qui demande une approche intensive afin de ne pas laisser les adventices gagner du terrain. Par ailleurs, Aarschot est traversé par le Demer et ses affluents. De ce fait, il est très important que les filets d'eau restent propres afin de pouvoir évacuer correctement les eaux de pluie. Le balayage régulier permet d'éviter les dépôts de sable et autre, et assure de ce fait une meilleure évacuation de l'eau. Comme les communes ne peuvent plus utiliser de produits chimiques pour le désherbage, le balayage gagne en importance en tant que mesure préventive de désherbage.

Pour Aarschot, tous ces arguments étaient suffisants pour se mettre à la recherche d'une grosse balayeuse. La ville en avait déjà une, mais elle était trop petite et trop vieille pour les longs trajets et les besoins actuels.

Le processus d'achat

Étant donné que l'achat d'une telle machine est un investissement relativement élevé, les choses ont été mûrement réfléchies. L'option consistant à confier les travaux à un entrepreneur a été envisagée, mais s'est avérée insuffisamment efficace pour une situation comme celle d'Aarschot. L'argument 'flexibilité' faisait en effet pencher la balance pour un investissement en main propre.

Ronny Mattheus: 'Nous avons déjà pas mal d'expérience dans le balayage et nous avons également testé diverses choses dans la pratique dans le cadre du projet. De ce fait, nous savions qu'avec ce nouvel investissement nous allions également travailler davantage. C'est comme ça que cela se passe, vous investissez dans quelque chose, vous apprenez à mieux connaître la machine et petit à petit,

De gauche à droite, Benny Serneel, Wim Van der Vliet, Ronny Mattheus et Gerry Vranken.

Benny Serneels: 'Aarschot compte de nombreux kilomètres de routes avec des filets d'eau en pavés qui demandent un entretien régulier.'

Après la photo, Gerry Vranken et Jan Boeckx devaient assister à une réunion à propos de la gestion de l'eau.

vous allez faire de plus en plus 'd'autres' choses avec cette dernière. Vous n'avez pas cette liberté et cette souplesse lorsque vous travaillez avec un entrepreneur.'

Les gens du département technique avaient déjà l'expérience nécessaire dans le domaine du balayage, mais comme ils allaient faire un investissement qui représenterait une part importante du budget de la ville, tout devait être bien réfléchi. Les responsables des achats et le personnel du service technique, ainsi que leur chef d'équipe, ont rassemblé toutes les informations et l'expérience qu'ils avaient et ont ainsi rédigé une sorte de cahier de charges reprenant les exigences auxquelles la machine devait répondre.

L'un des exigences était de disposer d'une cuve de collecte de grande capacité afin de limiter les allers-retours. C'est ainsi que la balayeuse Brock a été considérée. Elle a été configurée en concertation avec l'importateur Marcel Van Dyck et Volvo. Au départ, l'idée était d'investir dans une balayeuse simple. Par la suite, l'idée d'une aspiration arrière

a fait son chemin : un montage avec une installation à haute pression qui permet de nettoyer une couche de boue, qui est ensuite aspirée sur la largeur de la machine.

Ronny Mattheus: 'nous avons opté pour cette seconde option parce qu'Aarschot se situe en zone fragile en ce qui concerne l'érosion et qu'après de fortes pluies, nous sommes souvent confrontés à des coulées de boue. Grâce à cette machine, nous pouvons nettoyer une rue à l'aide d'une seule personne et en un seul passage. C'est beaucoup plus intéressant, et cela consomme moins d'eau qu'en nettoyant la boue vers les bords de route.'
Wim Van der Vliet, le chauffeur de la balayeuse: 'auparavant, nous avions toujours besoin de 2 équipes : une équipe qui brossait et une autre qui transportait les déchets. Cela demandait une bonne coordination et il fallait toujours être avec deux personnes et deux combinaisons de machines. Si l'un allait vider, l'autre était également à l'arrêt pendant un certain temps, et le rendement de l'ensemble laissait donc à désirer. Pour traiter entièrement une longue chaussée, nous étions occupés plusieurs jours. Maintenant, il suffit de monter dans le camion et vous n'avez pas à prendre en compte quoi que ce soit. À la fin de la journée, vous avez au moins le sentiment que quelque chose a été nettoyé et le travail effectué donne de plus satisfaction.'

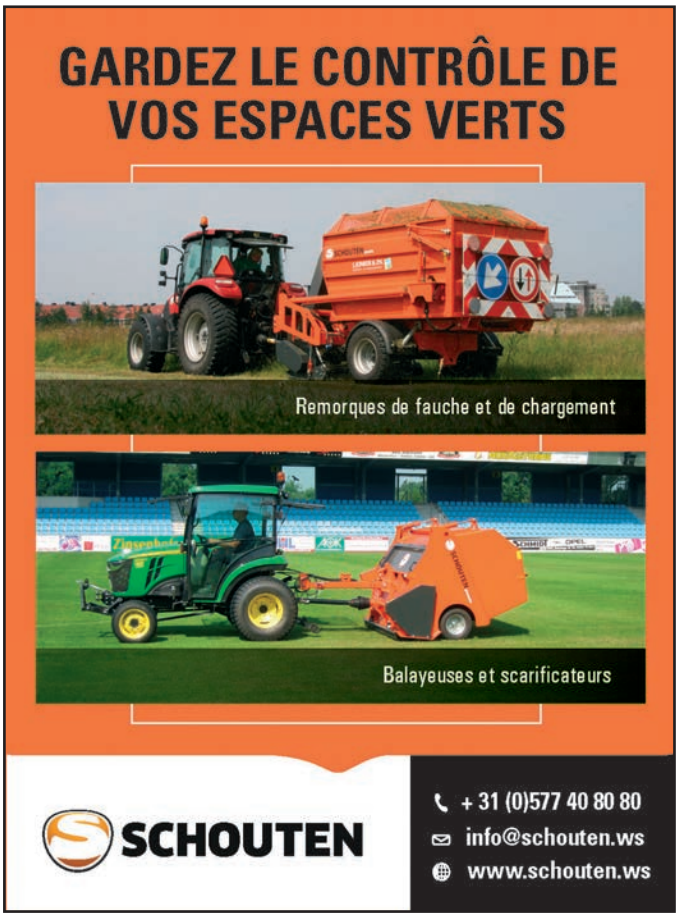
Benny Serneels, l'expert du service technique: 'Dans le contexte de la lutte non-chimique contre les mauvaises herbes, l'achat de ce camion balayeuse a été un grand atout. Aarschot compte de nombreux kilomètres de routes avec des filets d'eau en pavés. Cela nécessite un balayage régulier afin d'empêcher l'accumulation de crasses et d'adventices. Avec notre propre balayeuse, nous pouvons commencer à balayer quand nous le jugeons nécessaire et nous ne sommes pas liés par un calendrier ou des rendez-vous. Nous connaissons notre ville et savons où sont par exemple les endroits critiques. Non pas que nous voulons tout faire nous-mêmes; la fauche des bermes est par exemple une tâche que nous sous-traitons.'

Et compte tenu des heures de fonctionnement que nous avons vues sur le compteur, la pratique semble le confirmer : la balayeuse Brock VS7 est en service depuis le début de l'année et en moins de 6 mois (de janvier à juin), pas moins de 340 heures de travail avaient déjà été effectuées; sans compter le temps de transport. La balayeuse travaille tous les jours. Lorsque le conducteur Wim est en congé, c'est Ronny, le chef de service, qui prend la relève.

La ville d'Aarschot et la gestion de l'eau

En plus du service technique, l'échevin Gerry Vranken est également responsable de la gestion de l'eau, une nouvelle compétence depuis le dernier mandat.

Jan Boeckx, responsable des achats : 'Nous obtenons maintenant davantage de moyens du service technique, mais ils sont également liés à plus de responsabilités. Le Conseil communal veut maintenant miser sur la gestion de l'eau et la propreté; deux choses qui vont de pair. Nous voulons travailler plus préventivement dans tous les domaines : garder les choses bien propres stimule la propreté. Lors de l'aménagement de lotissements, nous réfléchissons à l'implantation



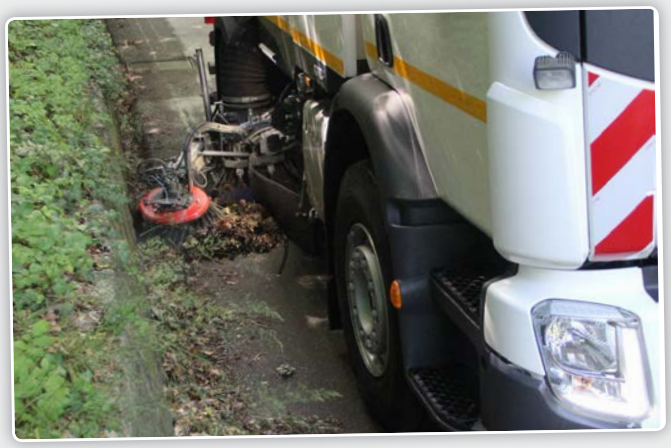
afin de faciliter les opération d'entretien ultérieures. Dans le passé, tous les services travaillaient de façon autonome, ce qui ne facilitait pas les interventions ultérieures.'

L'échevin Gerry Vranken: ''Nous définissons nos tâches principales et réfléchissons ensuite à ce que nous pouvons sous-traiter, et d'autre part, ce qu'il est préférable de garder en main propre.'

La balayeuse VS 7 de Brock

Aarschot a opté pour la combinaison de Brock avec Volvo. Ce Volvo FE a été pris comme véhicule de base, et de ce fait, le COC était également en ordre. Volvo collabore régulièrement avec Brock. Le montage a été réalisé chez le constructeur, et les différentes finitions, de même que les réglages, ont été assurés par la société Marcel Van Dyck.

La VS 7 dispose de son propre moteur auxiliaire, d'un réservoir d'eau de 1600 litres et d'une cuve de collecte de 7 m³. L'eau est utilisée d'une part pour limiter les émissions de poussière lors du balayage et, d'autre part, pour alimenter l'installation à haute pression pour nettoyer les saletés. L'ensemble comporte une brosse rotative large à l'avant et deux au milieu qui travaillent de biais par rapport à la surface. En outre, on retrouve au centre une autre brosse tournante large qui suit le sol. A l'arrière, il y a une barre avec quelques buses de pulvérisation sous pression qui couvrent toute la largeur du véhicule. Derrière, on retrouve une bouche d'aspiration qui aspire la saleté sur toute la largeur. Toutes les pièces en mouvement sont reliées à la lubrification automatique de sorte que l'installation entière est pratiquement sans entretien. La largeur de travail, inclinaison et régime de rotation des brosses se règle depuis la cabine.



L'aspiration de feuilles est même possible avec les brosses classiques.

Lorsque les saletés se détachent difficilement, comme c'est le cas ave de la boue, la combinaison de la pulvérisation à haute pression et des brosses rotatives permet de livrer un travail de qualité.

Le chauffeur se trouve à droite dans la cabine et toutes les commandes sont à portée de main. Lors de notre visite, la machine avait déjà travaillé 340 heures en l'espace de 6 mois.

A l'arrière, il y a une barre avec quelques buses de pulvérisation sous pression qui couvrent toute la largeur du véhicule. Derrière, on retrouve une bouche d'aspiration qui aspire la saleté sur toute la largeur.

La VS 7 dispose de son propre moteur auxiliaire, d'un réservoir d'eau de 1600 litres et d'une cuve de collecte de 7 m³.

En 2004, M. Stassen a décidé de suivre la formation d'ETW (European Tree Worker).

Maickel Stassen de Dilsen-Stokkem: 'je m'investis à fond dans mon travail'

'J'aime les machines et les outils, je les respecte et je les entretiens également très bien', souligne Maickel Stassen (41) de Dilsen-Stokkem. Ce qu'il trouve particulièrement regrettable, c'est qu'en Belgique, le métier de soigneur des arbres n'est pas encore pleinement valorisé. Maickel a suivi une formation ETW et, en plus de l'entreprise de jardin, il soigne également les arbres.

Texte: Dick van Doorn I Photos: Dick van Doorn & Hoveniersbedrijf Stassen

Lors de sa formation, M. Stassen s'est trouvé une affinité pour le dessin technique.

Depuis un an, Valerie Put est impliquée dans l'entreprise de son mari. Auparavant, elle travaillait à temps partiel dans les soins de santé. Depuis un an, elle a rejoint son mari dans l'entreprise suite à l'augmentation du volume de travail. M. Stassen: 'Elle n'a pas suivi de formation à ce niveau, mais je lui apprends tout. Et bien entendu, la pratique journalière est bien souvent la meilleure forme d'apprentissage. En 2004, M. Stassen a décidé de suivre une formation très spéciale, à savoir celle de ETW (European Tree Worker). Il a suivi cette formation à Apeldoorn, aux Pays-Bas. C'était facilement envisageable parce qu'il n'avait qu'à conduire un jour par semaine pour cette formation qui s'étend sur trois ans. M. Stassen: 'A cette époque, c'était encore possible en termes d'embouteillages et autres. Heureusement, la Flandre a également vu qu'il était nécessaire de pouvoir offrir une telle formation d'ETW. J'ai obtenu mon diplôme d'ETW et, par la suite, j'ai continué à me spécialiser afin d'offrir quelque chose d'exclusif en Belgique. Entretemps, pas mal de personnes ont obtenu ce même diplôme.' Depuis que cet entrepreneur de jardin a commencé à suivre cette formation néerlandaise ETW en 2004, il travaille pour son compte. Outre la formation d'une journée, il travaillait également cinq jours par semaine. 'Mais c'était faisable, si votre profession est votre passion, vous pouvez le faire. Ma philosophie n'a en fait pas évolué depuis que j'ai commencé. Je veux absolument miser sur la qualité. Je travaille dans tous les jardins des clients comme si le jardin était le mien, de manière très précise.' Il a commencé en 2004 en particulier avec l'entretien des jardins de toute taille, de même que des jardins d'entreprise. L'aménagement et les travaux de taille venaient compléter cette offre.

Être prêt 24/7

En tant qu'ETW, il a beaucoup de travail après les tempêtes. 'Et ces dernières sont de plus en plus nombreuses. En cas de dommages causés par la tempête, j'interviens 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 pour mes clients.' Après une tempête, c'est principalement pour réparer les clôtures endommagées par le vent et tous les types de dommages aux arbres qui peuvent mettre en danger les personnes ou les maisons.
En plus de sa formation ETW, il a également obtenu sa phytolicence

L'entrepreneur de jardins suit de près les évolutions du secteur, comme les robots de tonte qui fonctionnent sans fil de guidage.

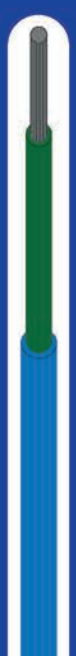
pour tous les types de produits, tant les pesticides que les herbicides. M. Stassen n'est absolument pas partisan de l'interdiction de tous les produits. 'Je ne pense pas que ce soit la solution. Il existe des alternatives comme les produits biologiques, mais ils entraîneront des coûts plus élevés. Parce que si nous ne sommes plus autorisés à utiliser des produits chimiques, nous allons devoir facturer des variantes biologiques plus onéreuses à nos clients.' Selon M. Stassen, et contrairement aux Pays-Bas, les clients flamands ne demandent pas encore d'utiliser des produits biologiques. D'autre part, il tient

M. Stassen accorde beaucoup d'attention à ses machines, comme cette tondeuse Wolf Garten 92.160 H Hydrostatic.

à suivre les dernières tendances. Par exemple, si un client veut du gazon artificiel dans son jardin, c'est certainement envisageable.
Le travail qu'il accomplit en tant qu'ETW consiste, entre autres, à tailler les arbres, à tailler dans des endroits difficiles d'accès et à réaliser des tailles d'accompagnement. Les tailles d'accompagnement →

GARDEN CLEAN CABLE
Cable spécifique pour robot-tondeuse

non toxique, sans graisse animale, **n'attirant pas les rongeurs**



- **Conducteur :** cuivre étamé 1,5mm² (la meilleure conductivité actuellement sur le marché)
- Longueur de câble jusque 1300 m, idéal pour les grandes installation
- **Double isolation,** 100% étanche, AD8
- Couleur bleu facilement repérable dans la terre.
- Diamètre de 5,9mm, **très grande résistance** mécanique.
- Marquage métrique.
- **Aucune** diminution ou perturbation du champ magnétique.

Large gamme d'accessoires et d'adaptateurs pour sous-soleuses.

www.osvan.be

OSVAN International

Contactez-nous par e-mail info@osvan.be

Dernièrement, M. Stassen a a acheté un Kubota B3150 équipé d'une fraise, d'une herse rotative, d'un broyeur à fléaux, d'un chargeur frontal, d'une pince forestière et d'un bac multifonctions.

L'an dernier, il a décidé d'acheter une Fendt 309 d'occasion. 'Ce tracteur est un véritable plaisir', selon M. Stassen.

permettent de prendre mieux soin des arbres, mais aussi d'enlever les branches mortes. Cela vous donne un bel arbre à nouveau. Le tarif horaire de M. Stassen, en ce qui concerne le travail de soin des arbres, est plus élevé que celui d'un entrepreneur de jardin flamand moyen. Ses coûts de formation étaient importants et les investissements sont également beaucoup plus élevés que ceux d'un entrepreneur de jardin classique. 'De plus, je dois aussi me soumettre chaque année à un examen médical, tandis que mes frais d'assurance sont complètement différents. Ce que je regrette vraiment, c'est que les clients belges pour le travail de soins des arbres que j'effectue ont encore du mal à payer plus. Aux Pays-Bas, la mentalité est différente. Tant que la mentalité ne changera pas dans notre pays, nous serons obligés de réaliser d'autres travaux à côté afin de pouvoir nouer les deux bouts.'

Collaborer avec des indépendants

En 2004, M. Stassen a commencé une jeep, une Suzuki Samurai, et une petite remorque. En 2005, une camionnette Renault Trafic est également achetée. A ses débuts, il avait du personnel en service, mais ce n'est plus le cas à l'heure actuelle. M. Stassen: 'mon expérience me dit que de nombreux employés n'ont pas d'affinités ou d'enthousiasme pour l'entreprise pour laquelle ils travaillent. C'est pourquoi je fais encore uniquement appel à des indépendants depuis 2005. A mes débuts, je travaillais avec 2 ou 3 hommes, et entretemps, je fais régulièrement appel à 8 ou 9 travailleurs indépendants. Ils sont, tout comme moi, beaucoup plus motivés que le personnel inscrit. Cela nous a également permis de grandir en tant qu'entreprise.' Un autre grand avantage de cette approche est que notre entrepreneur de jardin dispose d'une flotte importante et très diversifiée de véhicules. Chaque indépendant avec qui il collabore achète ses propres machines spécifiques. À l'achat, l'un regarde ce que l'autre a ou pas, de sorte que les machines spécifiques ne sont pas achetées deux fois. M. Stassen : 'Cela me permet de travailler très efficacement avec tous ces indépendants. Et je remarque aussi que les clients apprécient cette approche.'

M. Stassen n'a pas subi la crise de 2008. La raison est qu'environ 40% de son chiffre d'affaires consiste en des travaux de soins des arbres. 'Et ce travail se poursuit, même en temps de crise. Il en va d'ailleurs de même pour l'entretien. Si l'économie se porte moins bien, les gens vont davantage entretenir leur jardin existant et moins investir dans un nouveau jardin.' A l'heure actuelle, notre entrepreneur de jardin effectue principalement des travaux d'entretien. De même, il aménage environ quatre jardins par an. Cela représente en moyenne, environ 15.000 mètres carrés de pelouse par an. L'aménagement représente environ 20% de son chiffre d'affaires. A l'heure actuelle, M. Stassen a beaucoup de travail suite à la sécheresse de l'année dernière. Une nouvelle tendance se dessine d'ailleurs d'après lui. Au lieu de fraiser un ancien gazon et de le resemer, et donc de repartir de zéro, la plupart des clients choisissent maintenant de le scarifier et puis de le sursemer. 'La scarification et le sursemis coûtent moins, et le client ne doit pas attendre avant que le gazon ne pousse. De plus, j'aménage des gazons afin qu'ils restent en place pendant un minimum de 30 ans. C'est aussi une forme de durabilité.' D'après M. Stassen certains de ses clients souffrent de taupins dans la pelouse. Ceux-ci peuvent être combattus de manière biologique, mais ceci est particulièrement d'application dans les petits jardins. Les oiseaux mangent les taupins, mais l'approche ultime est d'avoir une bonne fertilisation, d'après M. Stassen. 'Alors les taupins ne poseront pas de problèmes pour votre pelouse.'

Une Mauki pour lutter contre les taupes

Pour son équipement en tant qu'ETW, M. Stassen a investi dans un équipement d'escalade de la célèbre marque américaine Weaver lors de sa formation aux Pays-Bas. 'En soi, les coûts d'un tel ensemble d'escalade sont relativement limités, et chaque année, je complète mon équipement. Pour des raisons de sécurité, un harnais d'escalade et un casque peuvent être utilisés pendant un maximum de 10, et j'ai donc investi dans du nouveau matériel.' Tous les composants d'escalade doivent passer un contrôle chaque année. Par ailleurs, notre entrepreneur de jardin travaille également avec des échelles de type trépied, tant pour l'entreprise de jardin que pour les travaux d'entretien des arbres.

Notre entrepreneur de jardin achète également des machines demandées par les clients ou d'autres qui lui permettent de gagner en efficacité. L'an dernier, il a par exemple acheté la machine Mauki qui permet de lutter contre les taupes et les souris. De nombreux clients rencontrent des problèmes de taupes et jusqu'à il y a un an, l'entrepreneur travaillait avec un système avec des pinces. Cependant, cela coûtait beaucoup de temps et d'argent pour le propriétaire du jardin. Avec le Mauki, M. Stassen peut lutter contre les taupes et les souris en une fois, afin que cela coûte moins au client et que le résultat soit plus rapidement perceptible. Le Mauki fonctionne au moyen de la gazéification par un mélange d'essence et de diesel soufflé dans les couloirs de taupes.

Dès le moment où il a commencé à son propre compte en 2004, il a choisi les marques Stihl et Echo en ce qui concerne les tronçonneuses et les taille-haies. Les tondeuses à gazon (trois modèles autotractés) sont de marque Rover, le scarificateur est un Cramer et la machine à sursemis est une Eliet. 'J'ai même une débroussailleuse Echo de 10 ans, une vieille machine, mais je ne la remplace pas vu qu'elle fonctionne encore très bien', indique M. Stassen. Les machines tiennent plus longtemps parce qu'il y fait très attention et qu'elles sont bien entretenues. Jusqu'à présent, toutes les machines fonctionnent encore à l'essence. Il fabrique lui-même le mélange de lubrification deux temps pour les machines.

'Un véritable plaisir'

Ces dernières années, M. Stassen a beaucoup investi. Depuis 2016, il travaille avec un broyeur de branches Wallenstein BX 72. Ce broyeur peut avaler des branches jusqu'à 18 centimètres de diamètre. Son tout premier tracteur était un Fiatagri de 75 ch. M. Stassen : 'les gros tracteurs sont toujours achetés d'occasion, car l'achat d'un tracteur neuf n'est alors pas rentable pour un entrepreneur de jardins.' Le Fiat donnait satisfaction, mais n'était pas assez puissant pour certains travaux. M. Stassen a alors acheté un New Holland TN95 de 95 ch d'occasion. L'an dernier, il a décidé d'acheter une Fendt 309 d'occasion. 'Ce tracteur est un véritable plaisir', selon M. Stassen. L'an dernier, il a également acheté un Fiatagri Winner F115. De ce fait, il dispose d'un tracteur pour le broyeur de branches, et d'un second pour le porte-conteneurs.

Bien que M. Stassen n'achète pas de tracteurs plus grands, il a récemment acheté un mini tracteur Kubota B3150 neuf. Au moment de cette entrevue, le tracteur était juste prêt chez son concessionnaire. M. Stassen a choisi spécialement le Kubota B3150 pour sa polyvalence. Il a également acheté une fraise, une herse rotative, un broyeur à fléaux, un chargeur frontal, une pince forestière et un bac multifonctions. 'Ce tracteur sera de ce fait véritablement polyvalent', souligne-t-il. 'La polyvalence est devenu quelque chose d'incontournable à l'heure actuelle'. Cependant, il est conseillé d'acheter uniquement les machines que l'on a véritablement besoin, sinon ce n'est pas rentable. La première tondeuse à siège était de la marque Castelgarden. 'C'était certainement une bonne tondeuse, mais vous achetez toujours plus grand, alors maintenant j'ai investi dans une WolfGarten 92,160 H Hydrostatic. L'avantage du moteur Kawasaki FS 481V de cette machine est sa plus longue durée de vie et sa puissance supplémentaire.'

Dessiner soi-même les jardins

Notre entrepreneur de jardin a également deux machines préférées. Il s'agit de la Stihl MS 461, mais aussi surtout de la Stihl MS 201TC, la tronçonneuse qu'il utilise pour grimper. M. Stassen : 'J'attends avec impatience la toute dernière tronçonneuse Stihl, la MS 500i. Je suis très curieux de savoir comment cette machine hypermoderne, réellement destinée aux professionnels de notre secteur, se comporte.' Il attend cependant un peu avant d'investir. Il a déjà beaucoup investi et il ne veut pas seulement travailler pour rembourser ses machines et les appareils. 'Il faut aussi profiter de la vie et pas seulement être occupé avec son travail.'

Au fil des ans, notre entrepreneur est devenu plus sélectif en ce qui concerne sa clientèle. M. Stassen: 'vous apprenez aussi à échanger avec les clients. S'il y a des clients qui appellent maintenant, je vais d'abord essayer de les cerner et voir si le travail est intéressant. Les travaux de pavage ne sont par exemple plus organisés. Pour M. Stassen, il vaut mieux les confier à des entreprises spécialisées et ce n'est pas réellement un travail pour des entrepreneurs de jardin; il en va de même pour la menuiserie. Par ailleurs, se disperser trop au niveau des activités entreprises est rarement une bonne chose.

M. Stassen a investi dans un équipement d'escalade de la célèbre marque américaine Weaver lors de sa formation aux Pays-Bas.

En ce qui concerne l'avenir, M. Stassen veut continuer à développer son entreprise. 'Mais pas trop cependant. J'aimerais continuer à travailler sur les chantiers, et continuer à faire ce travail aussi longtemps que possible. Je ne veux pas être coincé au bureau.' Depuis ses débuts en 2004, M. Stassen dessine également des jardins. Au cours de sa formation, il a déjà découvert qu'il était bon en dessin technique. L'entrepreneur de jardin dessine toujours à la main et de manière artisanale. Ceci est apprécié par les clients. 'Après tout, vous mettez aussi un morceau de votre âme dans un tel dessin, et il est important pour moi que les clients apprécient cela.'

La dernière tendance dans la conception de jardins est de créer un qui est le prolongement de votre salle de séjour. Les clients veulent aussi de plus en plus un jardin propice à l'entretien. Régulièrement, M. Stassen installe donc des robots de tonte dans les jardins. La plupart de ses clients choisissent un robot Husqvarna. La raison est que le robot de tonte Husqvarna convient aux grands jardins. L'entrepreneur de jardin suit de près les derniers développements concernant les robots de tonte tels que des robots qui peuvent fonctionner sans fils enterrés. Ce nouveau développement est également une solution pour lui en tant qu'entrepreneur de jardin. Il est moins nécessaire de prêter attention pendant les travaux sur une pelouse ou lors des travaux de terrassement. Sur le long terme, M. Stassen voudrait construire un nouveau hangar pour abriter toutes ses machines. Une partie des machines sont pour le moment remisées dans un hangar loué. 'Dès que j'ai le temps, je me lance dans cette construction.'

A Hoepertingen, la concession Devisé laisse ses clients essayer les machines

A Hoepertingen, Erik Vanwesemael et Kristel Devisé ont d'abord tenu un restaurant pendant des années, avant de l'échanger contre une concession de machines agricoles et horticoles. Jusqu'il y a 10 ans, leur passion était d'échanger avec leurs clients et de leur faire profiter d'une expérience culinaire. Cela a changé en 2008 lorsque Jozef Devisé, le père de Kristel, est décédé inopinément.

Texte: Peter Menten I Photos: Peter Menten & Jan Weerts

'Avez-vous déjà essayé?'

C'est via cette technique d'approche spontanée que Kristel Devisé accueille les clients hésitants. Lorsque la glace est brisée, elle approche tranquillement une machine dans la direction du client qui avait plutôt l'air d'hésiter au début, mais qui se laisse finalement convaincre et prend la machine en main.
Il y a 10 ans, Kristel et Erik ont quitté leur restaurant et ils se sont lancés dans l'aventure de la mécanisation avec Carine, la sœur de Kristel. Après un an et demi, cette dernière s'est retirée de l'entreprise et l'ancien couple de l'horeca s'est retrouvé aux commandes de Devisé bvba. La plupart des collaborateurs de l'époque sont toujours actifs dans l'entreprise. Le produit est passé de la nourriture à l'acier et au caoutchouc, mais la passion est restée inchangée: laisser les gens vivre une expérience différente.

Compléter l'activité agricole par les parcs et jardins

Depuis 1969, le père Devisé distribuait les tracteurs UTB Universal, et au début des années '80, l'offre est complétée par les tracteurs Fiat. En 1990, New Holland prend le relais et depuis ce sont les couleurs bleu et jaune qui ont pris le relais dans la salle d'exposition et l'atelier. Dans

Il y a 10 ans, Kristel et Erik ont repris la concession Devisé et ont ensuite développé une activité dans le domaine des parcs et jardins.

une région principalement connue pour la production de pommes et de poires, la société s'est spécialisée dans les tracteurs à voie étroite et la technologie pour la culture des fruits; une spécialisation qui porte vraiment ses fruits au sein de l'entreprise. Lorsque les enfants ont repris l'affaire en 2009, l'accent était principalement mis sur la structuration de l'ensemble, la mise en place d'une société, puis l'expansion vers

De nouveaux bâtiments ont été construits en 2017.

Erik: 'nous avons choisi de proposer plusieurs marques différentes. Cela cadre dans notre approche globale d'attirer du monde.'

le matériel pour les parcs et jardins, tant pour les professionnels que pour les particuliers. Kristel s'est concentrée sur l'aspect commercial pour les parcs et jardins, de même que sur le magasin, tandis qu'Erik se concentre sur l'aspect logistique et financier de l'ensemble et que Marc, leur collaborateur de la première heure, s'occupe des aspects commerciaux et techniques pour l'activité agricole. De nouveaux bâtiments ont été construits en 2017. Au cours des 10 dernières années, la concession s'est également spécialisée dans les ventes pour particuliers et le département parcs et jardins a donc fortement grandi.

Porter attention à sa visibilité

Jusqu'il y a 10 ans, la société de mécanisation agricole du père Devisé était encore gérée suivant le principe de 'travaillons correctement et on verra ce qu'il advient', une approche qui camouflait une forme de fausse modestie. Comme Kristel et Erik ont d'abord voulu restructurer et réorganiser les choses en 2009, l'approche de la société a été entièrement revue.

Contrairement au classique 'ils nous trouveront si nous travaillons bien', Erik et Kristel ont abordé les choses autrement. Au départ, un peu plus de 30.000 folders ont été distribués dans les boîtes aux lettres de Hoepertingen, et toute une série de portes ouvertes ont également été organisées au cours des 10 dernières années.

Les unes pour le département parcs et jardins au printemps et les autres pour le secteur agricole en automne. Ces grands événements sont accompagnés d'une collation et d'une boisson et se soldent par de nombreuses ventes de machines. Un tel événement permet d'accueillir plus d'un millier de clients et personnes intéressées. Depuis peu, des publicités sont également insérées dans le journal 'Belang van Limburg', et le cercle de clients grandit encore. Enfin, des publicités sont aussi mises en place dans plusieurs restaurants.

Devisé mise clairement sur le service : le fait que la plupart des employés de l'époque soient encore actifs dans l'entreprise indique également qu'ils connaissent et aiment leur travail. Selon Erik, le chiffre d'affaires du département parcs et jardins est réalisé à près de 80% chez les particuliers et près de 20% auprès des entrepreneurs de jardin. Dans la région de Borgloon, les clients ont en moyenne de plus grands jardins et il se vend donc proportionnellement plus de tondeuses à siège plus onéreuses que dans un environnement plus urbanisé. 'Nous faisons de la publicité via différents supports, mais nous remarquons cependant que le bouche-à-oreille fonctionne aussi pas mal, principalement en ce qui concerne les personnes qui reviennent une deuxième fois ou qui ont été envoyées par des voisins ou des amis par exemple.'

GTP: 'Vous disposez d'un large assortiment de marques, et certaines se chevauchent. N'est-ce pas une approche onéreuse?'

Erik: ''L'expérience montre que la moitié de notre assortiment nous permet de réaliser près de 80 % de notre chiffre d'affaires. Un désavantage de différentes marques qui proposent un large assortiment est que nous restons parfois avec des invendus. Tout ne se vend pas toujours aussi facilement et cela entraîne des pertes. Mais nous avons cependant choisi de proposer différentes marques. Cela cadre dans notre approche d'attirer un maximum de monde. Quelqu'un peut être attiré aujourd'hui parce qu'il trouve une machine plus économique chez nous et quelques années plus tard, il peut par contre choisir l'une des marques les plus chères. De cette façon, nous pouvons attirer un →

De temps à autre, les gérants se rappellent, non sans nostalgie, de leur carrière dans l'horeca.

potentiel de client beaucoup plus grand et nous nous profilons comme une maison où toutes les solutions sont envisagées. Par exemple, nous exposons toute la gamme Stihl dans la salle d'exposition et nous voyons que nous attirons vraiment les clients avec cette marque. Une partie des machines est vendue rapidement, une autre partie reste pendant des années. Par exemple, nous avons toujours des machines Viking de stock; cette marque est entretemps vendue sous les couleurs Stihl… et nous restons avec ces machines. D'autre part, nous voyons que chez Stihl, une seule batterie permet d'entraîner plus de 10 machines différentes, cela nous offre donc des possibilités supplémentaires. Donc, ce que vous perdez d'un côté, vous le récupérez de l'autre.'

GTP: 'Quelle est votre expérience de la technologie des batteries?'

Erik: 'En premier lieu, nous voyons les opportunités; de plus en plus de gens optent pour des machines sur batteries au lieu d'un moteur à essence. Comme je l'ai dit avant, vous pouvez entraîner plusieurs machines avec une seule batterie, et nous voyons que les clients qui achètent une machine sur batteries avec batterie de rechange aujourd'hui se renseignent ensuite sur d'autres machines plus tard. Cela permet de booster les ventes. Je n'ai par contre pas assez de recul pour estimer l'impact sur l'atelier, les machines sur batteries demandant moins d'entretien. Cela peut poser des problèmes à terme. Les fabricants osent affirmer que les tondeuses robot, par exemple, sont de plus en plus adaptées à la situation du client et de son jardin. Le technicien qui devait jusqu'à présent être un spécialiste du moteur à deux temps, devrait alors passer la période hivernale à programmer des robots et télécharger des programmes afin qu'ils puissent être adaptés aux besoins du client. Il reste à voir comment cela va se passer dans la pratique!'

GTP: 'Depuis le début, vous avez été de fervents défenseurs de Grin. Comment avez-vous réussi à imposer cette marque inconnue et qui vend de plus des tondeuses plus chères que du matériel standard?'

Erik: 'A ce niveau-là, je dois complimenter ma femme. Elle est la force commerciale de notre entreprise et elle parvient à convaincre les clients lorsqu'elle croit en quelque chose.'

Kristel: qui est plus forte pour écouter les clients que pour parler: 'la tondeuse Grin mulch est une machine avec une technique spéciale qui est extrêmement solide. Au départ, cette tondeuse coûte aussi plus cher, mais cela nous laisse une marge de manœuvre si nous devons intervenir

Dans une région principalement réputée pour la production de pommes et de poires, la société Devisé s'est spécialisée dans les tracteurs à voie étroite et les machines pour la culture fruitière.

d'un point de vue technique. Cette réserve nous aide également à développer notre stock de pièces de rechange. En conséquence, avec les autres concessionnaires, nous avons été en mesure de mettre cette marque sur le marché si rapidement et fortement. Avec une tondeuse sur laquelle vous n'avez pratiquement aucune marge, vous ne prenez aucun risque et en termes de service vous atteignez de plus directement vos limites face à vos clients. Et cerise sur le gâteau, ces machines sont si fiables que nous n'avons pas presque pas dû intervenir d'un point de vue technique. Nous avons également des clients qui ont vu cette machine au travail chez un voisin et qui veulent ensuite investir dans le même type de machine.'

GTP: 'A l'âge de 50 ans, vous avez échangé l'horeca contre une concession de matériel horticole. Qu'en est-il de la succession?'

Erik: ''Rien n'est encore décidé, mais pour le moment, deux de nos enfants montrent un certain intérêt pour notre concession. Pour nous, cela nous donne confiance pour continuer à travailler dans ce secteur. Comme nous sommes tous les deux absorbés chaque jour par notre entreprise, nous avons tendance à voir d'abord les choses plus difficiles. Lorsque Kristel et moi nous exploitions notre restaurant, les clients venaient chez nous pour se faire plaisir. A présent, ils viennent car ils sont à la recherche de quelque chose ou qu'ils veulent que le problème technique qu'ils rencontrent soit résolu depuis hier. C'est un plaisir de continuer à travailler avec des gens… sous leurs différentes facettes.'

Une concession avec un rôle de pionnier pour Grin

Les lecteurs de GreenTechPower connaissent sans aucun doute la marque de tondeuse à gazon Grin. Devisé a été l'un des premiers à croire dans cette technique de tonte spéciale, de même que dans la qualité de ces tondeuses mulch italiennes. Cette tondeuse, qui offre plus que la tondeuse standard, a évidemment un prix plus élevé et Kristel a réussi à convaincre ses clients de regarder au-delà du prix. Cela a fait d'eux l'un des meilleurs revendeurs de cette marque, tandis que le représentant Grin est venu présenter les derniers développements de la marque pendant notre interview: une tondeuse sur batteries et une tondeuse-robot. Ce sont deux machines simples mais qui bénéficient d'une technique quelque peu différente.

L'entraînement de la tondeuse dispose de deux vitesses, d'un double embrayage et est entouré d'un châssis porteur qui permet d'absorber toutes les torsions.

La tondeuse BM 46A/82 V

La BM 46A/82 V est une tondeuse autotractée sur batteries, avec une fonction de mulching, et une largeur de travail de 46 cm. Le moteur électrique de 1,5 kW travaille en 82 volts, à un régime nominal de 2.600 tours/min, qui passe à 2.800 tours/min en cas de forte résistance. L'entraînement professionnel rend cette tondeuse robuste et puissante. Par professionnel, on entend que la transmission est bien encadrée, qu'elle est dotée de son propre châssis, de même que d'un double embrayage. Un levier à deux positions permet de choisir la vitesse d'avancement: 2 ou 3,5 km/h. La hauteur de coupe se règle de façon centralisée entre 3 et 7 centimètres.

Le principe de tonte est identique à celui des autres tondeuses Grin.

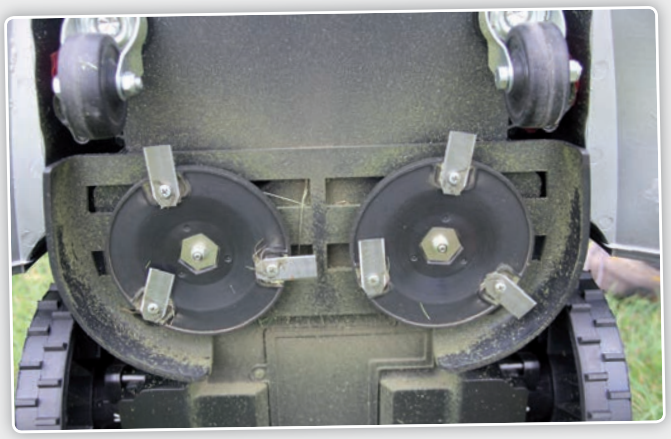
Un cycle de charge permet de travailler environ 45 minutes à pleine puissance.

Grin a opté pour une tondeuse qui roule deux fois plus vite qu'une tondeuse-robot classique.

Un cycle de charge complet dure environ 75 minutes et permet de travailler ensuite pendant 45 minutes à pleine puissance. Bien entendu, cette autonomie dépend de la densité et de la hauteur du gazon.

La tondeuse-robot R 3.1.

Chez Grin, une nouveauté est la tondeuse-robot présentée dernièrement par le constructeur. Pour arriver à se faire une place au sein d'un marché caractérisé par une forte croissance au cours des dernières années, il faut avoir du culot ou quelque chose que les autres n'ont pas.



La tondeuse est équipée d'un entraînement plus robuste pour les couteaux et les roues.

Grin a opté pour une tondeuse qui roule deux fois plus vite qu'une tondeuse-robot classique. L'objectif est de faire profiter davantage le client de son gazon, sans qu'il ne soit dérangé par une tondeuse. Un avantage supplémentaire est que la tondeuse travaille moins et présente donc moins d'usure au niveau des pièces mobiles. Selon les premiers chiffres du fabricant, il est possible de tondre environ 1.000 m² en l'espace de 1 heure et 45 minutes, entre deux intervalles de charge. Cela correspond à une capacité horaire d'environ 750 m². La hauteur de coupe est réglable entre 25 à 56 mm.

Comment Grin arrive à tondre une telle superficie en moins de temps?

- Une largeur de travail de 34 cm
- Une vitesse d'avancement d'un peu plus de 2 km/h (35 mètres/minute)
- Suite à la vitesse de tonte élevée, il existe un risque que la tondeuse roule sur le fil de délimitation. Afin d'éviter (ce risque de perte de temps), la tondeuse ralentit à 1 mètre du fil, afin de pouvoir changer de direction sans encombres.

Le robot a fini de travailler plus vite, et il est possible de programmer les moments de tonte en fonction des besoins du client.

La tondeuse-robot de Grin pèse 10 kg, moins qu'une tondeuse concurrente de la même capacité et elle s'enfonce donc moins vite dans le gazon. Comme la tondeuse doit être capable de tondre plus rapidement, elle est équipée d'un entraînement plus robuste pour les couteaux et les roues. Grin annonce un prix de 2.700 euros (TVA comprise) pour cette tondeuse-robot. Cette tondeuse est équipée de série d'un récepteur gps, d'un capteur de chocs à régulation électronique, de même que de 3 capteurs pour la détection des fils périmétriques. Le tout est intégré dans l'ordinateur de bord.

'L'utilisation du propre bois est une première dans le Brabant flamand'

Hoegaarden est une petite commune en Belgique, mais avec une histoire extrêmement mouvementée et riche. Cette commune tient beaucoup compte de la nature à l'intérieur de ses limites communales. Un mouvement qui s'étend également à son parc de machines et de véhicules, bien entendu.

Texte et photos: Dick van Doorn

Hoegaarden écrit l'histoire depuis des siècles. Au début du Moyen Age, la commune appartenait au comté de Brunengruz, gouverné par la comtesse Alpaïdis. À la fin du 10e siècle, elle fonde un chapitre de canons appelé ***Huardis***. Sous la domination autrichienne (1713-1794), Hoegaarden connut son âge d'or. La prospérité générale, principalement due à l'industrie de la bière, a connu un niveau sans précédent. En 1726, il y avait pas moins de 36 brasseries et environ 110 malteries. Grâce à cette prospérité, l'église collégiale de Saint-Gorgon a été reconstruite en 1754. La révolution française a entraîné un grand revirement et a fait de Hoegaarden une commune brabançonne.

Hoegaarden compte une superficie de 3.000 hectares et compte plus de 7.000 habitants. Pas moins de 90 % de cette superficie sont des terres agricoles sur lesquelles on cultive du blé, du maïs et des betteraves sucrières comme cultures principales. Pour certaines activités dans l'espace public, la municipalité compte donc sur les agriculteurs. Hoegaarden comporte trois villages, à savoir Meldert, Outgaarden et Hoksem, de même qu'un certain nombre de hameaux. Les municipalités concernent les centres de village réels.

Hoegaarden Greeters

Parce que Hoegaarden est touristique, la commune fait bien sûr tout pour attirer les touristes et pour s'assurer qu'ils trouvent leur chemin facilement au sein de cette commune verte. Hoegaarden participe à l'initiative dite

Elke Vandeplas et le bourgmestre Jean-Pierre Taverniers: 'les agriculteurs nous aident à gérer les bords de route et les sentiers de campagne.'

Greeters depuis 2017. Via www.hoegaardengreeters.be, Facebook ou par téléphone, les touristes peuvent réserver une visite gratuite avec un habitant du village. En outre, il y a l'application gratuite Happy Hageland, une initiative de Hageland en collaboration avec une vingtaine d'autres communes de la région et avec le soutien de la Flandre et de la province du Brabant flamand.

Depuis 2017, Hoegaarden participe au projet 'Hoegaarden Greeters'.

Des jeux ont également été aménagés dans le parc de Hoegaarden.

Mais Hoegaarden est bien sûr surtout connue pour plusieurs bières telles que la *Fruit défendu, Hougaerdse Das, Grand Cru, Julius* et la fameuse *Blanche de Hoegaarden*.La raison est simple : les brasseries aiment être à Hoegaarden parce qu'il y a de l'eau pure à trouver. En outre, tous les ingrédients pour faire de la bière sont disponibles dans la région. Les agriculteurs des environs cultivent beaucoup d'orge et de blé sur les sols limoneux fertiles. Le houblon provient quant à lui de Poperinge. À un moment donné, le secteur brassicole était si grand à Hoegaarden qu'il occupait pas moins de 25 ha de terres industrielles. Une partie de ces terres étaient situées en Flandre et une partie en Wallonie. Hoegaarden a également eu deux sucreries jusqu'en 1984. Après leur fermeture, ces terrains ont été libérés. 'En tant que commune, nous avons décidé de développer ces terrains spécialement pour le secteur brassicole de même que pour un certain nombre de PME', explique le bourgmestre de Hoegaarden, Jean-Pierre Taverniers. 'En 2006, la brasserie Hoegaarden a voulu quitter la commune de Hoegaarden dans le cadre d'une réorganisation de l'entreprise. Sur le plan social, cependant, personne ne souhaitait que cette brasserie parte. A Liège, la brasserie Hoegaarden ne pouvait pas produire assez à tout moment et en consultation avec nous la brasserie a décidé d'acheter 12 hectares de terrain dans notre commune.'

Une photo regroupant le sentier Ravel qui traverse une partie de la commune, mais également la brasserie de Hoegaarden et l'espace vert récréatif.

Le slogan de la brasserie Hoegaarden est 'travailler ensemble sur nos objectifs environnementaux mondiaux'. Ce slogan est repris sur une grande affiche sur le mur de la brasserie. En concertation avec Hoegaarden, la brasserie n'achètera plus que des véhicules électriques à partir de cette année.

Selon le bourgmestre, la municipalité veillera dorénavant à ce que la brasserie Hoegaarden puisse continuer à s'étendre à l'intérieur des limites de la municipalité, si cela s'avère nécessaire. Il y a actuellement un certain nombre d'entreprises en phase de négociation pour s'établir à Hoegaarden. Si d'autres entreprises belges sont intéressées, elles peuvent également le signaler au bourgmestre.

La commune de Hoegaarden travaille sur davantage de durabilité, et la brasserie du même nom n'est pas en reste. La brasserie Hoegaarden fait partie d'Anheuser-Busch InBev, la plus grande chaîne de brasseries au monde dont le siège principal est situé à Louvain. Le slogan de la brasserie Hoegaarden, en tant que membre 'Anheuser-Busch InBev est 'travailler ensemble sur nos objectifs environnementaux mondiaux'. Ce slogan est repris sur une grande affiche sur le mur de la brasserie. En concertation avec Hoegaarden, la brasserie n'achètera plus que des véhicules électriques à partir de cette année. La responsable du service technique de Hoegaarden, Elke Vandeplas : 'Et avec des essieux arrière directionnels. C'est parce que nous avons régulièrement connu que l'asphalte, les klinkers ou les pavés s'usent suite au frottement des essieux arrière. Pour notre part, nous faisons aussi ce que nous pouvons en tant que municipalité, et tous les carrefours sont à présent réalisés en béton afin qu'ils soient plus durables et s'usent moins rapidement.'

Une primeur pour le Brabant flamand

Depuis 2018, la commune de Hoegaarden participe au projet collaboratif 'biomasse de la Getevallei.' Mme Vandeplas: 'Comme notre commune occupe environ 3.000 ha et une grande partie de celle-ci se compose d'espaces verts, comme par exemple 300 km de routes campagnardes, nous avons bien sûr beaucoup de travail pour tout entretenir.' De grandes quantités de bois sont récupérées des bords de route et des bermes. Auparavant, ce bois, qui comporte une part importante de bois de qualité B, était entièrement broyé. A présent, il est par contre transporté vers l'une des communes qui participe au projet de collaboration. Le bois est ensuite séché et transformé en pellets de bois.

Ces pellets de bois ne sont pas vendus, mais utilisés pour chauffer les bâtiments publics de la commune. Elke Vandeplas : 'En tant que commune, nous voulons miser entièrement sur la biomasse locale. D'ici 2040, la province du Brabant flamand nous impose de recourir uniquement à la biomasse pour le chauffage des bâtiments publics.'

Depuis 2017, les bermes de la commune Hoegaarden sont fauchées de manière dynamique. Il y a de bonnes raisons à cela. 'Un bord de route n'est pas seulement un morceau de vert inutile le long de la route, mais il joue un rôle très important pour la biodiversité et la lutte contre l'érosion', indique Elke Vandeplas. 'D'abord et avant tout, les bermes forment un habitat très important et parfois même le dernier refuge, pour beaucoup de plantes, d'animaux et de champignons.' Le paysage vallonné et riche en chaux entourant la commune de Hoegaarden avec de nombreuses routes campagnardes abrite par ailleurs une faune particulièrement riche en espèces locales, y compris les abeilles, les papillons et les coccinelles. Les bermes ont également une fonction de couloir majeur dans une commune où la nature est dispersée.

Toutefois, des écarts occasionnels sont permis s'ils sont inclus dans un plan de gestion des bermes approuvé. À Hoegaarden, des déviations ont été demandées en fonction de la sécurité routière, d'une fauche d'un mètre le long de pistes cyclables et d'intersections étroites, et pour des raisons écologiques telles qu'une fauche précoce supplémentaire en fonction de la marjolaine sauvage. En outre, certains endroits sont délimités et ne sont pas du tout fauchés en juin. Mme Vandeplas: 'Il s'agit de bords qui jouent un rôle important pour nos voisins, comme par exemple l'abeille Knautia, une espèce d'abeille rare. Elle n'utilise qu'un pollen bien particulier et vole donc aussi principalement pendant la saison principale de floraison, de juin à août.'

La nature ouverte aux jeux

Au cours des deux prochaines années, Hoegaarden compte développer divers endroits sur le territoire de la commune qui mettent l'accent sur la nature ouverte aux jeux, principalement pour les familles et les touristes avec des enfants. Le parc de Hoegaarden va accueillir des classes de plein air et le bois de Rommersom une aire de jeux mettant l'accent sur l'aventure. Mme Vandeplas: 'Le terrain de jeu 'Kluisveld' abrite de plus un labyrinthe de haies de même qu'un espace boisé et récréatif pour les enfants, sans oublier un hôtel pour les abeilles et un grand arbre offrant de l'ombre. Cela a permis de développer une bande verte et aventureuse qui s'étend du parc de Hoegaarden à l'Ijzerenweg.' Le parc de Hoegaarden a été ouvert au grand public en octobre 2018. Non pas que le parc était fermé avant, mais en raison des nombreux travaux de réaménagement, il n'était pas toujours accessible. Suite à la nouvelle fonction en tant que parc public, l'accent est maintenant mis sur les loisirs et l'écologie. La combinaison de plus d'entretien et moins de moyens est l'une des raisons pour lesquelles le jardinier en chef Robbert Jan Jackers a décidé il y a quelques années de miser sur une gestion plus écologique et durable du parc. Mme Vandeplas : 'Malgré son grand dévouement et celui de nos jardiniers permanents Alex et Davy ainsi que de quelques bénévoles, il

n'est pas possible d'entretenir l'ensemble du parc avec ses nombreux sentiers, pelouses et bordures de plantation vivaces. Il était grand temps de penser à une refonte audacieuse de ce bel espace vert.'
Il faudra encore attendre un peu pour les panneaux d'information dans le parc de Hoegaarden, mais les plans sont déjà là. Par exemple, le jardin circulaire devient un lieu où les gens peuvent apprendre à transformer leurs déchets en un beau produit. Ne pensez pas seulement au bon compost ou aux modes circulaires, mais aussi à cultiver vos propres pleurotes sur les copeaux de bois et les arbres tombés. En outre, l'ancienne roseraie a été transformée en jardin éducatif, avec des informations sur le jardinage convivial et la biodiversité. De cette façon, les écoles peuvent organiser des classes extérieures par beau temps.

Quatre ruchers

Hoegaarden est également internationalement connue pour son géosite Goldberg très spécial, qui comprend des arbres âgés de près de 55 millions d'années. Ces arbres fossilisés sont accessibles via un escalier couvert qui permet aux visiteurs de descendre à environ 30 mètres vers point de vue à partir duquel les arbres fossilisés peuvent être admirés. Cette commune du Brabant flamand compte également quatre ruchers spéciaux. En Flandre, il y a plus de 300 espèces d'abeilles sauvages ou solitaires, dont la majorité ne pique même pas. Il y en a pas moins d'une centaine dans la commune de Hoegaarden. Comme le nombre d'abeilles sauvages recule partout, la commune a décidé fin 2016 de développer un projet communal naturel au niveau provincial, en collaboration avec que le 'Regionaal Landschap Zuid-Hageland'. Mme Vandeplas : 'Le projet se concentre d'une part sur un aménagement et une gestion du domaine →

Un télescopique permettant de lever une charge de 2.500 kg est indispensable pour les services communaux.

Le personnel de la commune est aussi inventif, comme pour le développement de cette remorque pour les panneaux de signalisation.

public tenant compte des abeilles et, d'autre part, sur la sensibilisation des habitants et des écoles.' En outre, les nombreux agriculteurs de la commune de Hoegaarden participent également à ce projet. Ils sont approchés pour conclure, sur une base volontaire, des accords afin que les produits phytosanitaires et les engrais ne se retrouvent pas dans les bermes.

Les agriculteurs contribuent beaucoup plus vu que les routes campagnardes et les bords boisés sont gérés avec leur collaboration. En outre, la plupart de ces routes ont également une fonction agricole. Hoegaarden est proche du monde agricole, notamment parce que le bourgmestre Taverniers est également agriculteur et possède un troupeau de Blanc-Bleu belges. M. Taverniers: 'Même le parcours du jogging qui se tient en septembre sur ces routes campagnardes fait partie intégrante de la gestion de ces routes.' Comme l'entretien de ces routes ne permet en général pas de faire appel à des machines lourdes, des collaborateurs sont également engagés via IGO, l'atelier social régional. Ils taillent les bords de ces routes manuellement aux endroits où les lourdes machines ne passent pas.

Sous-traiter davantage

En ce qui concerne les travaux d'entretien dans la zone extérieure, Hoegaarden réalise environ 30% des travaux et sous-traite les 70% restants. Ce sont principalement les gros travaux qui sont sous-traités en premier lieu. M. Taverniers : 'Une partie du travail est donc également menée à bien par les agriculteurs locaux. En plus des travaux susmentionnés, ils assurent également le service de déneigement pour la commune pendant la période hivernale.' Selon le bourgmestre, Hoegaarden a surtout commencé à sous-traiter davantage de tâches à partir de 2000, en particulier pour les travaux demandant des machines plus grandes et plus onéreuses. Cela signifie que fauche des bords de route est maintenant prise en charge par des entrepreneurs, de même que la gestion des routes de campagne. Il faut noter à ce propos que les agriculteurs de Hoegaarden investissent eux-mêmes dans du matériel. Ils disposent ainsi d'un certain nombre de machines pour le service hivernal, et pendant cette période, ils sont toujours prêts à démarrer vu qu'il n'y a pas de travaux dans les champs. M. Taverniers : 'L'achat de telles machines, que nous n'utilisons que quelques fois par an, n'est absolument pas rentable. Une autre raison pour laquelle nous faisons appel à des agriculteurs locaux est qu'ils sont déjà bien présents au niveau local et que l'empreinte écologique reste donc limitée.' C'est également la raison pour laquelle un certain nombre de machines plus anciennes présentes dans les hangars communaux ont été entretemps revendues.

À l'heure actuelle, Hoegaarden ne dispose pas encore de machines sur batteries. Elke Vandeplas: 'A présent, chaque fois qu'un outil casse, nous passons cependant à des outils pour batteries pour les taille-haies, débroussailleuses ou tondeuses. Nous travaillons de préférence avec Stihl.' Hoegaarden a une préférence pour Stihl car tous les modules sont compatibles avec une batterie et qu'un concessionnaire local assure de plus le service. Toutes les machines Stihl sont regroupées dans l'ancienne usine de la famille Bogaerts. Cela représente un ensemble nostalgique, certainement aussi à cause de la lumière qui passe à travers les anciennes fenêtres de l'usine. On retrouve la même atmosphère nostalgique dans l'atelier. En ce qui concerne le petit outillage manuel, la commune de Hoegaarden achète principalement la marque Makita. Entre autres parce que cette marque est rapide à réparer, la qualité est bonne et parce que le concessionnaire est proche.

Pas d'achats cette année

Selon Mme Vandeplas, la machine la plus utilisée du service technique est le télescopique Génie GTH 2506, qui permet de lever une charge de 2.500 kg. 'Cette machine est vraiment indispensable chez nous.' En 2014, la commune a investi dans une chargeuse-pelleteuse JCB 3CX-4TE équipée du 4x4 pour une meilleure traction. Cette année, un Case de 31 ans a été vendu de même qu'un camion Volvo et un tracteur Fiatagri, également âgé de 31 ans. En 2018, un tout nouveau Iveco Trakker 310 e6 avec système porte-conteneurs. De plus, une nouvelle balayeuse Nilfisk City Ranger 2250 a été achetée en 2016. Mme Vandeplas : 'Nous n'achetons rien cette année. Pour l'année prochaine, nous pensons par contre à l'achat de voitures électriques. Le personnel du service technique de Hoegaarden est également très inventif. Parfois, des véhicules ou des remorques sont développés entièrement en interne, comme par exemple la remorque qui transporte les panneaux de signalisation. En outre, notre propre personnel répare presque toutes les machines, sauf les camions et les grandes camionnettes.'

La commune de Hoegaarden aimerait imposer davantage d'exigences en termes de durabilité aux entrepreneurs qui travaillent pour la commune. Mme Vandeplas: 'Malheureusement, nous ne pouvons pas encore l'exiger pour les entrepreneurs qui répondent aux appels d'offre, vu que pour dix demandes, nous ne recevons en définitive souvent que deux offres en retour.' ●

KÄRCHER

makes a difference

LANCEMENT NOUVELLE BALAYEUSE DE VOIRIE 2M³

DÉCOUVREZ LA SENSATION DE CE NOUVEAU PORTE-OUTIL DE 2m³.

Kärcher Belux lance sa **balayeuse de voirie innovante et multifonctionelle de 2m³**.
Cette machine offre la solution idéale pour l'entretien des espaces publics et des grandes surfaces.
Êtes-vous responsable de l'entretien de tels endroits? Alors **notez le 26 septembre** dans votre agenda et découvrez nos applications lors de démonstrations et de tests approfonids!

Inscriptions et informations sur le lien ci-dessous.
https://www.kaercher.com/be-fr/registration-launch-mc250-greentech.html

Matexpo à Courtrai du 11 au 15 septembre

Matexpo 2019 débutera le mercredi 11 septembre pour la 38e fois à Kortrijk Xpo. Cet important salon du bâtiment est un salon 100% professionnel destiné à l'ensemble du secteur de la construction, l'un des secteurs économiques les plus importants du pays.

Ce salon international destiné aux professionnels du monde de la construction, des travaux routiers, du génie civil, du recyclage, de la manutention des marchandises, de l'industrie, etc… se tiendra du 11 au 15 septembre.
Les plus grandes marques du monde sont présentes chez Matexpo. 370 exposants, constructeurs, distributeurs d'équipements et fournisseurs d'équipements divers vous accueillent sur une surface de 135.000 m². Ils proposent leurs meilleurs et les plus récents produits, donnant aux visiteurs une chance de se familiariser avec une gamme variée d'équipements de construction, les usines de recyclage et de concassage, la construction et les grues, les véhicules de chantier, les échafaudages, les coffrages, et de nombreux autres équipements. Il y a plus de 1.500 marques représentées, dont beaucoup de primeurs.
Comme pour l'édition précédente, une attention particulière est également accordée au confort des visiteurs et des exposants cette année. Il y a 2 grands parkings périphériques afin que le visiteur puisse facilement se rendre au salon: P1 et P2 (suivez la signalisation de l'autoroute). Pendant le week-end, il y a une garderie avec animation sur la foire afin que les visiteurs aient la possibilité de se concentrer entièrement sur l'offre des exposants et les nouveautés.

En pratique:
Les 11 et 12 septembre, la foire est ouverte de 10 à 18 heures. Le vendredi 13 septembre de 10 à 20 heures et le samedi 14 et le dimanche 15 septembre de 9 à 17 heures. La foire est accessible depuis les parkings spacieux avec navettes gratuites.
Davantage d'informations: www.matexpo.be

Entrée gratuite pour Matexpo

Surfez sur www.matexpo.com et enregistrez-vous avec le code GTP5509

Matexpo 2019 se tient du mercredi 11 au dimanche 15 septembre à Kortrijk Xpo (Belgique). Et ce déjà pour la 38e fois. Cet important salon du bâtiment est un salon 100% professionnel destiné à l'ensemble du secteur de la construction, l'un des secteurs économiques les plus importants du pays. Le salon s'adresse aux professionnels du monde de la construction, des travaux routiers, du génie civil, du recyclage, de la manutention des marchandises, de l'industrie, etc...

Un robot de tonte pour les terrains de sport

Dans le domaine du sport, le développement de véhicules circulant de manière autonome se poursuit également. En collaboration avec l'Université de Lucerne, la société suisse Ronovatec a développé un prototype de tondeuse cylindrique électrique autonome.

Cette tondeuse est conçue pour un usage professionnel sur les pelouses de plus de 30.000 m² et est la première tondeuse cylindrique autonome au monde. Elle est maintenue sur la bonne voie via un système de liaison radio. Cela signifie que le constructeur recourt à quatre stations, dont chacune est située dans un coin du stade. Cela donne une connexion plus sûre que par l'intermédiaire des signaux GPS, et la précision de ce capteur intelligent est très élevée. Avec un capteur 3D, la tondeuse peut éviter les collisions avec des objets, d'autres véhicules ou des personnes.

LA FORCE DES GRANDES MARQUES: SUCCES GARANTI!

ISEKI
UN CONCEPT FAMILIER

TLE3400

Tracteur TLE3400 entraînement hydrostatique (40 CV). Machine de base (pneus agricoles) à partir de **€ 15.160** HTVA.

TM3217

- Tracteur TM3217 **entraînement mécanique** (24 CV). Machine de base (pneus agricoles) à partir de **€ 9.625** HTVA.
- Tracteur TM3217 **entraînement hydrostatique** (24 CV). Machine de base (pneus gazon) à partir de **€ 12.295** HTVA.

Inscrivez-vous sur **www.fr.hhprodays.be** pour notre **HH Journee-pro** à **Gembloux** le **24 septembre 2019**

TS INDUSTRIE®

AVANT QUE VOUS LE SACHIEZ, LA SAISON DU BROYAGE EST DE RETOUR. ALORS PROFITEZ DE NOS PROMOTIONS MAINTENANT!

ACTIONS SPECIALES*
JUSQU'AU 31/12/2019

- **WS 15 PTO**, broye jusqu'à 15 cm à € 11.500 HTVA
- **WS 18 PTO**, broye jusqu'à 18 cm à € 13.495 HTVA
- **WS 18-35D**, avec moteur diesel Kubota de 35 CV qui broye jusqu'à 18 cm à € 24.995 HTVA

* TROUVEZ VOTRE AGENT LOCAL SUR WWW.HH-GARDEN.BE/GREEN

HH garden
HILAIRE VAN DER HAEGHE

WWW.HH-GARDEN.BE/GREEN

HILAIRE VAN DER HAEGHE S.A.

Boomsesteenweg 174, B-2610 WILRIJK (Anvers)
T: +32 3 821 08 38 | E: garden@vanderhaeghe.be

L'importateur qui garantit la qualité par son grand réseau d'agents.

Eliet Mega Prof: un broyeur doté d'un caractère propre

Eliet renouvelle constamment sa série de broyeurs de branches. Ce qui a commencé avec le principe breveté d'un rotor avec des couteaux de coupe triangulaires typiques reste toujours le cœur de la machine. Ce qui a changé, c'est l'apparence et la capacité. Le look de ce Mega Prof que nous avions à l'essai le mois dernier est avant-gardiste et en termes de capacité, le Mega Prof n'a pas à rougir des machines comparables sur le marché. Si la machine est utilisée dans son but premier - réduire les déchets verts en une masse rapidement compostable - alors il s'agit en effet d'une machine méga-professionnelle.

Texte et photos: Peter Menten

Nous avons testé le Mega Prof en version sur remorque dans un mélange de différents types de bois et d'applications. Avec le bon conseil d'Emiel Lietaer à l'esprit : 'donner à la machine le temps de travailler', nous avions vite broyé un joli tas de copeaux.

Avec son moteur Kubota diesel de 33 ch, ce Mega Prof est le haut de gamme du constructeur flamand de machines pour l'entretien des jardins. En plus des broyeurs pour déchets verts, Eliet (une contraction du nom de son fondateur Emiel Lietaer) conçoit et construit des scarificateurs, des semoirs et machines de sursemis, des coupe-bordures, des souffleurs et aspirateurs de feuilles, des topdressers et du matériel de déneigement.

De 2003 à 2011, l'entreprise produisant déjà un Mega Prof automoteur révolutionnaire sur roues motorisées. En 2017, la machine actuelle a été présenté avec un nouveau look. Deux ans après son introduction, nous avons voulu tester de plus près cette autre forme de broyage du bois. Un des atouts est certainement que cette machine sur roues se transporte facilement derrière une voiture ou une camionnette, vu que l'ensemble pèse moins de 750 kg. Cela signifie qu'un permis B suffit pour transporter cette machine.

Les copeaux broyés arrivent dans un entonnoir qui les rassemble ensuite via une spirale sur une plaque d'éjection. Cette pale centrale envoie les copeaux à vitesse élevée vers la goulotte d'éjection de la machine.

Enjoy your shredding day...

...est la première chose qu'on lit lorsqu'on tourne la clé de démarrage. On est vraiment content de commencer à travailler. Dès que le moteur se met en route, le tambour et l'éjecteur sont activés. Ensuite, il suffit d'utiliser la commande placée sur le côté gauche de la machine pour accélérer le moteur, activer le rouleau d'alimentation via un bouton-poussoir à gauche ou à droite de l'ouverture d'alimentation et la machine est prête à travailler.

L'alimentation

L'entonnoir qui reste tout aussi large jusqu'au rouleau d'alimentation a un seuil d'alimentation bas, ce qui permet de charger facilement la machine, et avec moins d'efforts. Le support de sécurité est bien dissimulé, mais reste à portée de main et n'est pas affecté par les branches amenées et qui restent pendre. Eliet recourt à un seul rouleau d'alimentation de un grand diamètre qui tourne à un régime faible. Bien qu'il saisisse fermement la matière à broyer, il la glisse cependant facilement au tambour de hachage. Nous avons pu faire l'expérience que lorsque nous introduit dans la machine un mélange de feuillage léger et même d'orties coupées, de chardons, etc... ces matières ne sont pas restées enroulées autour du rouleau d'alimentation. Dans les rares occasions où il y avait vraiment trop de déchets verts frais et humides qui commencent à s'enrouler, il suffit d'inverser quelques instants le sens de rotation du rouleau d'alimentation pour résorber ce problème.
Nous avons été étonnés par le fait que lorsque nous étions éloignés de la machine pour aller chercher du bois, le moteur était descendu au ralenti. N'y avait-il plus assez de carburant? Dès que nous sommes revenus dans les environs de la machine et que nous l'avons rechargée avec du bois, le moteur a repris son régime nominal. Il s'agit en fait du système EcoEye breveté : ce système intelligent analyse le régime de rotation et détermine lui-même quand la machine ne broie plus. L'électronique baisse alors automatiquement le régime moteur. Entretemps, un capteur infrarouge surveille la zone d'alimentation. Dès que l'action d'un opérateur est remarquée, le moteur est placé au régime nominal de sorte que l'on puisse à nouveau broyer. Pour nous, ce dispositif est assez relaxant, il ne faut pas commencer à courir parce que le moteur tourne à plein régime. C'est une sorte de deuxième 'anti-stress pour les utilisateurs nerveux'.
Le régime de rotation du rouleau d'alimentation peut être adapté afin de disposer toujours de la meilleure vitesse d'alimentation, indépendamment de la matière. Dans la pratique, on remarque qu'une vitesse de rotation moins élevée et une alimentation continue fonctionnent le mieux. C'est certainement le cas avec des déchets verts de taille hétérogène, comme par exemple des grosses branches mélangées avec des déchets de taille.

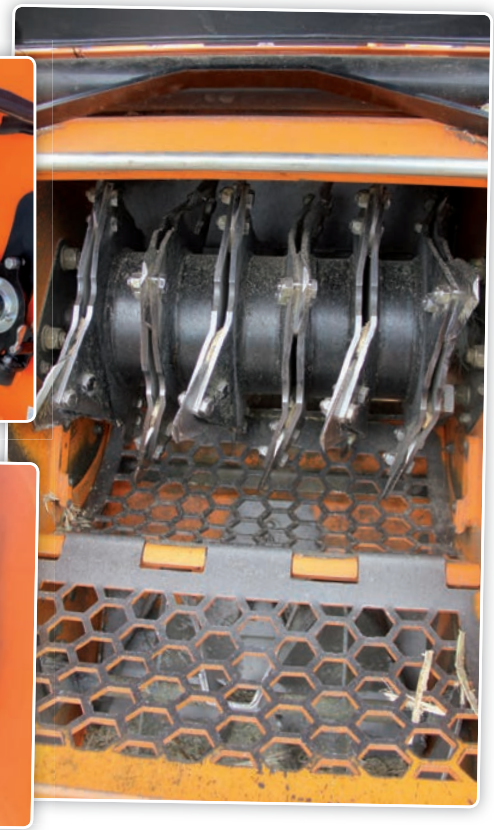
L'entraînement est simple: le moteur Kubota entraîne le tambour hacheur via deux courroies et c'est d'ici qu'une courroie entraîne également le ventilateur.

Le tambour hacheur

Après le rouleau d'alimentation, le tapis de matière aplatie arrive perpendiculairement au tambour hacheur. Ce tambour se compose d'un axe avec 6 disques de couteaux comportant chacun 4 couteaux triangulaires. Chaque couteau forme une sorte de hache par rapport au flux de matière qui entre. Via ce principe de hachage, les couteaux coupent la matière dans le sens des fibres. Les déchets verts sont broyés suivant un processus de coupe, de fractionnement et de broyage. De ce fait, les copeaux vont composter beaucoup plus vite que ceux issus d'un broyeur traditionnel. Un autre atout est que le processus de broyage demande ainsi moins de puissance. Le bois sera en effet plus facilement déchiqueté dans le sens des fibres. Une consommation plus faible et moins de bruit sont le résultat lors du broyage de déchets de taille.
Dans le bois dur et dans le sens contraire des fibres, nous avions l'impression que le son était juste plus élevé. Le constructeur l'explique comme suit: 'Lorsque vous broyez, vous avez le bruit dégagé par les couteaux, mais également l'effet des copeaux qui sont projetés contre les extrémités de la chambre de broyage. Lorsque le bois est sec, cette deuxi- →

Tester une machine revient souvent à connaitre ses limite: les quelques fois où une trop grande quantité de déchets verts et humides est venue s'enrouler autour du rouleau d'alimentation, il suffisait d'inverser son sens de rotation pour résorber le bourrage.

En soi, un tel bourrage n'est pas grave, car la clé fournie avec la machine permet de lever facilement le rouleau d'alimentation et de le verrouiller.



Il convient donc de vérifier régulièrement l'état d'encrassement du radiateur. Cela se fait sans problèmes, vu que c'est possible rapidement et sans outils.

Si la charge sur le tambour devenait trop importante et que le moteur baisse trop dans les tours, alors le système de contrôle de l'amenage (système ABM) va ralentir automatiquement le rouleau d'alimentation.

Via ce principe de hachage, les couteaux coupent la matière dans le sens des fibres. Les déchets verts sont broyés suivant un processus de coupe, de fractionnement et de broyage.

ème source de bruit est beaucoup plus importante.' Comme le broyage dans le sens des fibres demande moins de puissance, le travail avec des couteaux moins bien affûtés aura moins d'effet sur le rendement, certainement lorsque le bois est humide. Mais comme nous l'avons déjà souligné, cette machine a été développée pour traiter de grandes quantités de bois de taille. Un autre atout est que lorsque du sable ou des pierres passent de manière accidentelle dans la machine, la perte de rendement ou l'usure resteront fort limités. Affûter les 24 couteaux RESIST réversibles se fait rapidement. Le constructeur annonce une durée de vie de 200 heures, mais cela dépend en premier lieu du type de matière qui sera broyée. Les couteaux sont rapidement accessibles en ouvrant une trappe de service à l'arrière de la machine. Lorsque cette dernière est ouverte, le tamis composé de deux parties peut être retiré et les couteaux de la machine peuvent être aiguisés avec, par exemple, une petite meuleuse.

Le ventilateur ou accélérateur Axelero

Les copeaux passent par un tamis et arrivent dans un deuxième espace. Eliet propose des tamis avec des ouvertures de 25, 30 et 35 mm. On peut également mélanger les tamis afin d'obtenir un calibrage optimal, par exemple un tamis inférieur à fines mailles et un tamis supérieur à grandes mailles.

Ces copeaux broyés arrivent dans un entonnoir qui les rassemble ensuite via une spirale sur une plaque d'éjection. Cette pale centrale envoie les copeaux à vitesse élevée vers la goulotte d'éjection de la machine. L'effet secondaire de cet accélérateur est la puissance d'aspiration qui est générée et qui aspire de l'air via l'entonnoir d'alimentation. Cela crée un effet d'aspiration dans l'entrée qui aide à maintenir le flux à un certain rythme et réduit les bourrages.

Notre expérience pratique

Eliet annonce être en mesure de broyer du bois jusqu'à 15-16 centimètres de diamètre avec ce Mega Prof. Cela peut en partie s'expliquer par la volonté de comparer la machine avec d'autres broyeurs sur le marché. Notre expérience a enseigné que la machine fait vraiment la différence dans le broyage de déchets verts et comportant beaucoup de feuilles, soit ce que l'on obtient journalièrement lors des travaux de taille. Pour un entrepreneur de jardin, ce broyeur est particulièrement adapté en tant qu'une partie de l'ensemble de taille, lorsque les déchets sont directement valorisés sur place afin d'en faire des copeaux compostables. Des économies de temps sont réalisées en évitant les coûts de transport et le temps nécessaire pour charger les déchets de taille et les traiter ailleurs.

Lors de notre test, la température extérieure avoisinait les 30 °C. La machine s'est mise en sécurité car le moteur s'était éteint d'un coup. Puis il s'est avéré qu'il y avait beaucoup de poussière fine et de pluches devant le radiateur. Lors du broyage de bois très fin et poreux, beaucoup de poussière fine se dégageait, et elle s'est retrouvée contre le radiateur, suite à la combinaison de la direction du vent et de l'aspiration du ventilateur. Comme le but de cette machine est également de s'assurer que le poids total ne dépasse pas 750 kg, nous comprenons qu'il n'était pas possible de monter un radiateur plus grand que le modèle standard proposé par Kubota. Il convient donc de vérifier régulièrement l'état d'encrassement du radiateur. Cela se fait sans problèmes, vu que c'est possible rapidement et sans outils. Une fois que le radiateur avait été nettoyé, le moteur a rapidement refroidi.

Pendant le travail, il est arrivé une fois que la courroie d'entraînement

de l'accélérateur s'est retournée. Vraisemblablement, la courroie devait être retendue après les 87 heures de travail que comptait notre machine de test. Une fois que la courroie avait été tendue, nous n'avons plus rencontré de problèmes.
Nous avons également constaté que lorsqu'on alimente la machine avec des troncs de bois sec du diamètre maximal (15 cm), il est important de mettre tant que possible le bois sur le côté gauche de la machine. Dans ce cas, il est préférable de ralentir le régime de rotation de sorte que le bois ait le temps d'être déchiqueté. Si la charge sur le tambour devenait trop importante et que le moteur baisse trop dans les tours, alors le système de contrôle de l'amenage (système ABM) va ralentir automatiquement le rouleau d'alimentation.
Il peut arriver exceptionnellement que si le dernier morceau de bois d'un tronc épais se tourne d'un coup de 90° sous le rouleau d'alimentation du tambour de hachage, et qu'il se retrouve donc dans l'autre sens. Le tambour va alors entrer en sécurité et la machine va s'arrêter. Il est possible d'éviter cette situation en positionnant ce bout de tronc du côté gauche de l'ouverture d'alimentation. C'est de cette façon-là qu'on obtient la meilleure alimentation, ce qui empêche le bout du tronc de venir se positionner de travers par rapport au tambour et que le rouleau d'alimentation puisse encore le diriger. Ce sont des habitudes de travail que l'on prend facilement une fois qu'on a la machine en main.
En soi, un tel bourrage n'est pas grave, car la clé fournie avec la machine permet de lever facilement le rouleau d'alimentation et de le verrouiller. Le bourrage est vite résorbé et la machine peut alors recommencer à travailler.

L'ordinateur de bord

La machine entière est commandée et surveillée par un ordinateur de bord. Il suffit de mettre le contact, de démarrer et d'activer (la vitesse de rotation du) rouleau d'alimentation. L'électronique se charge du reste. Sur l'écran, les heures de travail et heures totales sont affichées, de même que le prochain entretien et ce qui doit être fait exactement. En cas de dysfonctionnement, il y a une fonction de diagnostic qui indique immédiatement où se trouve le problème. Le Mega Prof est équipé d'un éclairage de travail qui peut également être activé via l'ordinateur.

Les données techniques	
Moteur	Kubota D1105 turbodiesel 3 cylindres de 1123 cc et 33 ch
Diamètre maximal du bois	150 mm
Ouverture d'alimentation	1.000 x 650 mm
Largeur du canal	480 mm
Hauteur d'alimentation	800 mm
Diamètre du rouleau d'alimentation	300 mm
Entraînement du rouleau d'alimentation	hydraulique
Nombre de couteaux	24 couteaux Eliet RESIST
Capacité du réservoir de diesel	40 litres
Entraînement	Powerband à 2 branches
Dimensions: Lxlxh en mm	3.500 x 1.700 x 2.250
Poids	748 kg
Options	Tamis à feuilles et tamis de calibration de 35 mm

JACOBS MAURITS
info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be
Lu à ven: 8h30 - 12h00 & 13h00 - 18h30. Sam à 16h. Fermé le dimanche

Herbergstraat 14
9310 Moorsel
+32 (0)53 77 90 06

GOLDONI

GOLDONI
TWIST 6

~~Prix 2.699,00~~
PROMOTION SALON 2.390,00

Moteur Honda GX 200
Roues 400 x 10 • Fraise 47 cm

GOLDONI
RONIN 50

~~Prix 30.429,00~~
PROMOTION SALON 25.990,00

Tracteur 4x4 moteur 50 ch. diesel

GOLDONI
MY SPECIAL 14SR

~~Prix 8.580,00~~
PROMOTION SALON 7.590,00

Moteur 14 ch. Lombardini diesel
Roues 650/80 x 12 • Fraise 80 cm

Importateur exclusif pour le Benelux

Les nouvelles de fedagrim

Agribex, du 3 au 8 décembre

Fedagrim organise pour la 71e fois le 'salon de l'agriculture'. Sous l'appellation Agribex, le monde agricole est au centre des attentions pendant une semaine, mais le secteur des parcs et jardins occupe cependant une place de plus en plus importante.

Dans le palais 8 et dans une partie des palais 3 et 4, les principaux importateurs et distributeurs d'équipements pour le jardin et les espaces verts présenteront leurs nouveautés au public professionnel. A partir du 4 décembre, les portes sont ouvertes au grand public tandis que le 3 décembre, le premier jour, est une journée professionnelle. Les professionnels et exposants pourront ensuite se retrouver dans une ambiance confidentielle accompagnée d'un bon repas à midi.

Les exposants du secteur des parcs et jardins répondent largement présents, les visiteurs du secteur également. La proportion du secteur des jardins et espaces verts dans la superficie totale du salon continue de progresser. En outre, la répartition de stands et leur aménagement participent à la mise en place d'une image positive du secteur. 'Lors de l'édition précédente, les commentaires étaient très positifs', souligne Stefaan Forret, le président du salon. Selon lui, il reste cependant des choses à faire afin d'encourager les administrations publiques pour venir visiter le secteur des parcs et jardins lors du salon Agribex, car pour ce public-cible cela reste un peu compliqué. 'Ils se concentreront davantage sur Démo Vert, et nous sommes donc parfaitement complémentaires en assurant une couverture complète du secteur.' Lors de l'édition 2017, près de 100.000 personnes avaient visité le salon. ●

L'indice de satisfaction des agents

Climmar a été fondée en 1953 en tant qu'association internationale des marchands de machines agricoles. Actuellement, 16 fédérations nationales et leurs membres (plus de 19.000 concessionnaires) sont membres de Climmar. Fedagrim est membre depuis plus de 60 ans.

Au cours des réunions, des expériences, des informations et de nouvelles idées sont échangées en soutien au secteur. Deux fois par an, une enquête est organisée dans chaque État membre sur l'évolution des ventes de **tracteurs** par pays. Une enquête de satisfaction lui est également associée.

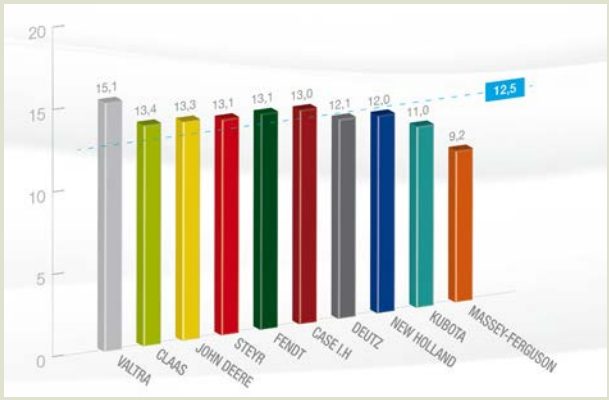
Ci-dessous nous reprenons un tableau de la dernière enquête (2018) avec les résultats des enquêtes de satisfaction pour les **tracteurs** chez les concessionnaires belges et dans un second tableau le résultat au niveau européen. Cependant, nous voulons faire quelques mises en garde sur certains des résultats qui sont le résultat d'un avis à un moment bien précis.

Si, par exemple, vous avez très peu de concessionnaires en tant que marque et que vous les interrogez à un moment où vous, en tant que constructeur, vous faites quelque chose de plus ou, par exemple, vous venez de lancer un modèle ou une série à succès, alors vous allez obtenir une estimation fortement positive qui ne reflète pas la réalité. Les marques qui distribuent uniquement des tracteurs auront en général plus facile que les constructeurs qui distribuent également des machines – qui demandent un niveau plus élevé de service – et en tant que constructeur, il est alors plus difficile d'obtenir un score élevé. Il s'agit de données non mesurables, de sorte que l'interprétation personnelle du concessionnaire en tant que personne a une grande influence. Ainsi, des questions sont posées sur la façon dont le concessionnaire vit sa marque et

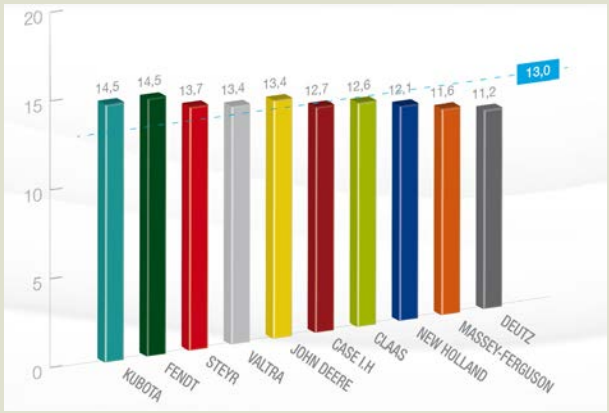
son constructeur; cela ne dit donc rien sur la comparaison des marques entre elles. Un bon exemple pour illustrer ceci est le score de Valtra et celui de MF en Belgique. Les deux marques ont le même constructeur (Agco) et le même distributeur régional (Matermaco). Et pourtant, la perception entre ces deux marques est très différente.

Et comme nous l'avons écrit ci-dessus: plus les machines sont complexes, et plus les réponses peuvent être différentes entre les concessionnaires. Nous tenons également à souligner que dans certains marchés, le constructeur dispose de sa propre filiale de vente (Allemagne, France, Royaume-Uni,...) et qu'il existe donc effectivement un 'contact direct' avec le constructeur. Dans les petits pays, les grandes marques de tracteurs travaillent souvent avec des importateurs (Belgique, Pays-Bas, Suède, Autriche,...) et il est donc difficile de comparer les résultats obtenus dans les différents pays.

Indice de satisfaction en Belgique



Indice de satisfaction dans l'Union européenne



Nous vous résumons ci-dessous les 60 questions (réparties en 14 catégories) auxquelles les concessionnaires ont répondu. Les résultats peuvent différer entre les marques en fonction de la question qui a été posée. Dans une catégorie de questions, la marque A a obtenu un score très élevé, alors que, par exemple, une question différente a obtenu un faible score. C'est pourquoi nous vous présentons les 14 catégories de questions ci-dessous.

1) Impact de la marque: quelle image a le constructeur; durabilité, niveau de développement,...
2) Vente de tracteurs : (respect des) délais de livraison, rapport qualité-prix, soutien du fabricant pour la vente des tracteurs d'occasion, etc...
3) Vente de pièces de rechange : disponibilité de composants, rapport qualité/prix, marque de protection contre le secteur libre comme Kramp par exemple.
4) Service de garantie après-vente: Support technique efficace, prestations remboursées sous garantie, possibilité d'échange sous garantie,...
5) Services informatiques : volonté du fournisseur d'adapter son système informatique à celui du concessionnaire, prix de revient pour l'utilisation du système du fournisseur, fiabilité et lisibilité des tarifs pour les tracteurs et pièces détachées, accès à internet.
6) Produits publicitaires et de soutien : budget publicitaire du fournisseur et efficacité, adaptation du service internet aux besoins du concessionnaire pour tracteurs d'occasion, participation du fournisseur dans la publicité que le concessionnaire fait,...
7) Procédures de paiement et délais : fiabilité du suivi des commandes, rapidité de remboursement des montants que le fournisseur doit payer au concessionnaire, modalités de paiement des tracteurs et pièces de rechange.
8) Formation: Qualité des lignes de vente, formation des pièces de rechange, après-vente. Rapport prix/qualité des stages organisés par le fournisseur.
9) Gestion: Stabilité des managers et de la direction, respect des promesses faites, le concessionnaire peut-il dialoguer avec le fournisseur en cas de problème, la faisabilité et la clarté de la stratégie formulée par le constructeur,...
10) Relation fournisseur-constructeur/dealer: degré de confiance dans le fournisseur du concessionnaire, respect du fournisseur pour l'autonomie du concessionnaire, possibilité de négocier des objectifs de vente.
11) Aide à la rentabilité : Dans quelle mesure le fournisseur contribue-t-il à la rentabilité de l'entreprise du concessionnaire?
12) Amélioration des faiblesses : volonté du fournisseur d'améliorer ses faiblesses, quel score le concessionnaire accorde-t-il aux opérations menées par le fabricant ?
13) Possibilités de financement offertes : qualité de l'offre que le fabricant propose dans ce domaine pour de nouveaux équipements et d'occasion. Commissions du fournisseur aux concessionnaires calculées sur le financement, la contribution à la location d'équipement,...
14) Protection contre le vol : le fournisseur offre-t-il des solutions à ce problème et veut-il optimiser la protection contre le vol ?

En provenance du pays du soleil levant...

Yanmar s'est récemment lancé dans la production et la distribution de tracteurs agricoles en Europe. C'est depuis Almere, aux Pays-Bas, qui est la plaque tournante européenne de Yanmar depuis 1989, que le marché européen sera fourni en tracteurs et pièces pour le secteur des parcs et jardins et de l'agriculture. Au départ, il s'agira de tracteurs de 21 à 60 ch, mais ils seront suivis à court terme par des tracteurs plus grands, d'une puissance jusqu'à 170 ch. Comme nous voulions en savoir plus à propos du design attractif de la gamme YT, nous avons demandé à l'importateur Avant Machinery de nous laisser essayer un de ces tracteurs. Il nous a livré le YT 235, un tracteur compact de 35 ch équipé d'un broyeur à fléaux Birba 155 de Maschio.

Texte et photos: Peter Menten

Qui est Yanmar?

Yanmar a été fondé en 1912 à Osaka, au Japon, par Yamaoka Magokichi. En 1933, le constructeur présente le premier petit moteur diesel utilisable dans la pratique dans le monde. En 2015, Yanmar achète 70% des actions du constructeur espagnol Himoinsa, qui fabrique des groupes électrogènes. Il y a trois ans, la société augmente sa participation dans l'entreprise indienne Sonalika International Tractors, le constructeur de matériel de travail du sol et des tracteurs Sonalika de 20 à 110 ch. Entretemps, 30 % des parts de cette société sont détenues par Yanmar. La même année, la société achète également les parts de l'allemand Schaeff, producteur de mini-pelles, de chargeuses sur roues et de grues mobiles, à Terex. Le groupe Yanmar est actuellement actif dans 7 domaines : les petits et grands moteurs industriels, le transport maritime, les machines agricoles et de génie civil, les systèmes de production d'énergie et les pièces pour l'industrie. A travers le monde, près de 18.000 personnes travaillent pour Yanmar. Autant d'arguments qui nous indiquent que nous devrons bientôt tenir compte de l'arrivée de Yanmar dans le domaine agricole. Le constructeur Kubota a d'ailleurs déjà été un précurseur, en passant des tracteurs aux machines et en développant une offre de type semi-full liner.

NOUS DISTRIBUONS, ENTRETENONS ET RÉPARONS DES MACHINES EN METTANT L'ACCENT SUR LA QUALITÉ ET LE SERVICE!

Le design est spécial et osé… tout comme la combinaison de couleurs des jantes et de la carrosserie.

Nous avons broyé un mélange de chardons pluriannuels, d'orties, de liserons et de hautes herbes qui sont restées en jachère pendant plusieurs années dans une zone inondable. Des conditions de travail difficiles donc, et sur une largeur de 150 cm.

Que propose Yanmar?

Yanmar distribue des tracteurs en Europe depuis 2011, mais n'a jamais mis les moyens pour se faire une place sur le marché. Entretemps, le constructeur a développé une gamme de tracteurs de 22 à 60 ch, avec une transmission hydrostatique jusque 35 ch et une transmission à variation continue développée en interne à partir de 47 ch. Les deux plus petits modèles sont construits en Malaisie, les autres au Japon.

Le test du YT 235

Pour démarrer, le frein à main doit être desserré, le relevage arrière abaissé et la transmission placée au neutre. Dès que le moteur tourne, on note la puissance de ce tracteur. Il suffit ensuite de placer la transmission dans l'une des trois gammes; et d'appuyer ensuite sur la pédale de marche avant ou arrière pour rouler. Toutes les commandes sont assez logiques.

Lors des manœuvres, on remarque que ce tracteur de 35 ch est compact et maniable, et la direction de type 'bi-steer' y contribue certainement. En activant le bouton au volant, l'électronique va permettre à la roue extérieure de tourner un peu plus vite dans les tournants, ce qui permet au tracteur de tourner plus court. Lorsqu'on évolue sur un sol moins portant, on limite ainsi de plus les risques d'endommagement lors des virages serrés.

→

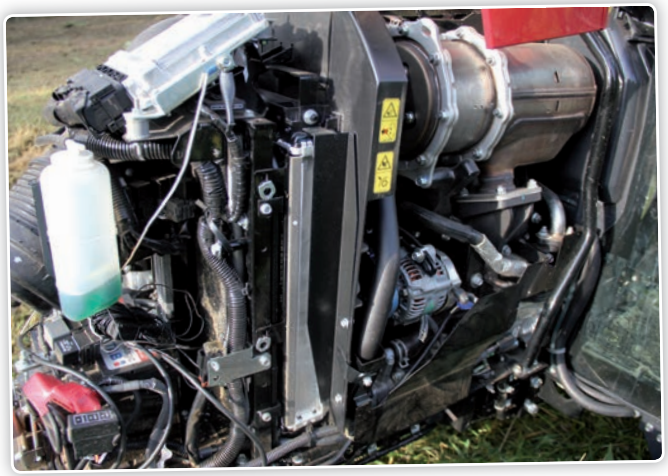
MAAIERS VERSCHUEREN

MATEXPO19

stand 460

Maaiers Verschueren bvba
Veldstraat 43 | B-9080 Lochristi
+32 (0)9 355 94 00
+32 (0)9 349 60 68
info@maaiers-verschueren.be
www.maaiers-verschueren.be

- bras hydrauliques
- broyeurs à fléaux
- remorques aspirantes
- broyeurs de souches
- balayeuses
- pinces à branches
- épandeurs de sel
- combinaisons de fauche et d'aspiration
- aspirateurs et souffleurs de feuilles
- broyeurs de branches



Yanmar a opté pour un moteur diesel common rail 3 cylindres avec système EGR et filtre à particules.

Le YT 235 est équipé d'une cabine spacieuse et confortable.

Pour voir ce dont ce tracteur est capable, nous avons roulé quelques millimètres au-dessus du sol afin de broyer un mélange de chardons pluriannuels, d'orties, de liserons et de hautes herbes qui sont restées en jachère pendant plusieurs années dans une zone inondable. Des conditions de travail difficiles donc, et sur une largeur de 150 cm. Le moteur était poussé jusque dans ses retranchements, sans toutefois fléchir. A partir de 2.500 tours/min, le régime pouvait descendre, rester coincé pendant quelques secondes au ralenti, avant de s'arrêter. Une fois que nous avions compris cela, il suffisait de faire marche arrière à temps ou de relever le relevage quelques instants afin de libérer la machine. Le moteur remonte alors assez vite dans les tours. Le bruit du moteur nous a semblé assez tranchant; c'est sans doute dû au fait que le tuyau d'échappement se trouve à l'avant de la cabine et que le son reste de ce fait quelque peu 'enfermé'.

La transmission hydrostatique dispose de 3 gammes; le passage d'une gamme à l'autre se fait en douceur lorsque le tracteur est à l'arrêt. Sur la route, le tracteur atteint facilement une vitesse de 30 km/h, et à cette vitesse, la tenue de route était agréablement douce sur ces pneus gazon. Pour rouler en marche avant et arrière, Yanmar recourt à une pédale séparée par sens d'avancement. La prise de force est enclenchée électriquement, et c'est un atout pour ce segment de tracteurs. Le relevage à commande mécanique se commande facilement et sans efforts. Deux distributeurs double effet sont disponibles à l'arrière et au centre du tracteur. Ils sont commandés par un joystick placé à droite dans la cabine. Lorsqu'on veut monter ou descendre de la cabine à droite, ce joystick est dans le chemin. C'est dommage, car comme cette cabine développée par Yanmar ne dispose pas de montants latéraux et que les portières sont réalisées d'une seule pièce, monter et descendre de la cabine est pour le reste un véritable plaisir.

Le son brut du moteur a quelque chose de puissant, mais comme nous l'avons souligné plus haut, le niveau de bruit était plutôt élevé. D'autre part, cela souligne la bonne isolation sonore de la cabine. Avec les portières fermées, le niveau de bruit était acceptable et d'après le constructeur, il est de 82 dB(A). Nous avons travaillé avec le tracteur à des températures extérieures allant jusqu'à 36 °C et nous avons donc pu profiter de manière optimale de la climatisation. Cette dernière permettait de refroidir suffisamment la cabine, tandis que le refroidissement du moteur donnait aussi satisfaction, même lorsque le moteur était poussé dans ses retranchements. Cette cabine offre un niveau de confort élevé et suffisamment d'espace pour les jambes et la tête, même pour les personnes de grande taille. Le plancher plat contribue au confort du chauffeur. De plus, la visibilité sur le travail est optimale, suite à l'absence de montants latéraux.

En résumé

Yanmar a opté pour un moteur diesel 3 cylindres common rail avec système EGR et filtre à particules. Ce moteur est conforme à la norme d'émission Stage 5 et le constructeur occupe donc les premières places dans ce segment de puissance.

Ce tracteur à quatre roues motrices se déplace à une vitesse maximale de 31 km/h, est équipé d'une transmission hydrostatique à 3 groupes, d'un régulateur de vitesse, de la climatisation et est équipé d'une cabine spacieuse et à l'équipement complet. De ce fait, passer une longue journée de travail dans ce tracteur compact ne pose aucunement problème. ●

la nouvelle vie pour vos déchets verts

VANDAELE®

Machines pour l'entretien des espaces verts

Faucheuses à fléaux

Broyeurs de branches

Désherbeurs

Epandeuses à sel

VANDACO SA | ZONING INDUSTRIEL D'ACHÊNE | RUE DE FISINE, 11 | 5590 CINEY-ACHÊNE | T +32 83 215 021 | F +32 83 215 022 | INFO.CINEY@VANDAELE.BIZ

www.vandaele.biz

I ♥ MY GREENTECHJOB

A travers cette rubrique, nous voulons faire évoluer l'image de défaitisme du secteur des parcs et jardins qui ne trouve pas de personnel, ou des travailleurs qui viennent s'y former avant de chercher du boulot dans un autre secteur. Cette fois-ci, nous vous présentons Michiel Thomas, le nouveau gérant de Thomas Renting à Merchtem.

Texte et photos : Helena Menten

Nom: Michiel Thomas

Domicile: Merchtem

Age : 29 ans

Employeur: Thomas Hoogwerkers & gérant de Thomas Rental

En service: depuis 2018

Etudes: Electricité et électronique. Cours du soir en hydraulique, mécanique automobile et peinture au pistolet.

Michiel Thomas est gérant de Thomas Renting à Merchtem

GTP: 'Michiel, en quoi consiste ton boulot?

Michiel Thomas: 'je vends et je loue des nacelles élévatrices, et en particulier des nacelles montées sur un tracteur et qui offrent une hauteur de travail comprise entre 18 et 30 mètres, et une portée latérale allant jusqu'à 17 mètres. Par ailleurs, nous louons également des nacelles sur chenilles. Je suis le distributeur exclusif pour le Benelux des nacelles sur chenilles de marque Palazzani.'

GTP: 'Pourquoi avoir choisi ce boulot?'

Michiel: 'cela fait entretemps 11 ans que je travaille dans l'entreprise familiale 'Thomas Hoogwerkers' à Merchtem. Je suis déjà la production depuis de nombreuses années et je connais l'entreprise dans ses moindres détails. J'ai remarqué une augmentation de la demande pour la location de nacelles. Il m'a semblé intéressant d'y répondre. Principalement en ce qui concerne les nacelles montées sur un tracteur. Avec ce concept, nous nous différencions du fait que nous pouvons déplacer la nacelle d'un chantier à l'autre sans avoir besoin de transport externe.'

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

Michiel: 'cela me fait plaisir de pouvoir continuer à vendre la marque 'Thomas', mais via un département location. Je suis très satisfait d'entendre que les clients apprécient ce service. Enfin, il est également chouette de pouvoir commander une nacelle chez mon père ou chez mon oncle et de pouvoir ensuite produire et louer sa propre machine.'

GTP: 'Et les moins chouettes?'

Michiel: 'il faut bien entendu être disponible 24 heures/24. En cas de panne ou de problème, il convient en effet de dépanner le client le plus vite possible. Le revers de la médaille de la location est que tous les clients n'ont pas autant de respect pour le matériel qu'ils louent. Et il faut gérer cet aspect en ne perdant pas de vue de rester aimable avec les clients.'

GTP: 'Que ferais-tu si tu n'étais pas employé dans le secteur des parcs et jardins?'

Michiel: 'je serais alors plus que probablement actif dans le même secteur, mais principalement là où les machines sont produites. Les personnes qui me connaissent savent que j'aime bien avoir les mains pleines de cambouis et d'être dans un atelier bruyant. C'est dans ces conditions-là que je m'épanouis totalement.'

GTP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Michiel: 'continuer à développer mon activité et plus spécifiquement, continuer à investir dans les nacelles. Pour le moment, je ne fais pas encore de transport, mais à l'avenir, j'aimerais bien exercer cette activité pour mon propre compte. Par ailleurs, j'aimerais bien engager du personnel pour effectuer des tâches spécifiques. Lorsqu'on veut grandir dans le domaine de la location, il est nécessaire d'engager du personnel.'

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

Michiel: 'il faut tout d'abord développer son propre réseau et s'entourer des bonnes personnes. Il faut aussi miser sur différents canaux afin de développer son entreprise. Il ne suffit pas de visiter des salons, mais il faut aussi y participer activement afin de faire connaitre ses produits. Demo Forest était mon premier salon, et cela m'a motivé pour participer ensuite à Matexpo, au mois de septembre. Il est important que les gens sachent qui se cache derrière une marque.' ●

La famille s'agrandit

Vos concessionnaires Manitou Compact:
MANITOU
HANDLING YOUR WORLD

MARCHANDISE
4480 Engis
085 311591
info@marchandise.be

LOISELET & FILS
7800 Ath
068 26 46 46
info@loiselet.be

HH Garden mise sur un contact plus étroit avec le client final

A Wilrijk, la société Hilaire Van der Haeghe a connu une solide restructuration au cours des dernières années. L'objectif était d'armer l'entreprise familiale, qui importe et distribue des marques renommées en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg et au Royaume-Uni pour les années à venir. La structure historique stable mais peu maniable a ainsi laissé la place à une structure flexible subdivisée en différentes business units. Ce sont en quelque sorte des 'sociétés' entièrement autonomes au sein d'un ensemble plus grand. Nous avons demandé à Jean-Christophe Smeets, le CEO, et à Julien Van der Haeghe, le directeur et business unit Manager de HH Garden, quelle était leur vision pour les années à venir.

Texte et photos: Peter Menten

Se rapprocher des clients

Jean Christophe Smeets: 'Disons que nous avons commencé avec les business units début 2017. Jusque-là, nous avions des entités de vente par type de produit, tandis qu'un département couvrant toutes ces entités (et ces produits) s'occupait des pièces de rechange, et un second du service après-vente. Une adaptation était nécessaire afin de répondre plus rapidement aux changements du marché, d'être plus proche de nos concessionnaires et de nos clients finaux et afin de garantir l'expérience de travail la plus optimale à nos collaborateurs. Au sein de la nouvelle structure, nous avons des unités spécialisées pour chaque type de produit, qui fonctionnent indépendamment et répondent aux besoins de leurs clients. La business unit HH Garden est responsable pour tous nos produits qui offrent des solutions aux clients du secteur vert. Au sein de HH Garden, une équipe de collaborateurs se spécialise dans l'après-vente et une autre équipe dans les ventes et le marketing.'

Julien Van der Haeghe : 'Comme les collaborateurs sont à présent responsables de moins de marques, ils profitent d'un degré plus élevé de spécialisation et d'une vision plus globale de ce qui se passe en termes de vente et d'après-vente.'

Jean-Christophe: 'Etant donné que tous les services pour un produit ou une marque sont désormais regroupés dans une 'entité', les collaborateurs se comprennent également beaucoup mieux, ce qui assure une ambiance de travail plus positive.'

'Grâce à notre position générale, nous préconisons une politique de commande claire auprès du constructeur, ce qui est plus difficile pour un concessionnaire régional.'

'Nous avons donc adapté la structure de l'entreprise aux attentes des collaborateurs, du marché et des constructeurs. Ces derniers apprécient qu'il y ait maintenant une unité qui se concentre sur leur marque. Dans un monde qui demande davantage de spécialisation, ce modèle est prêt pour l'avenir et le précédent avait montré ses limites.'

Julien: 'Nous attendons aussi de l'expertise de la part de nos concessionnaires : se concentrer sur moins de marques et donc se spécialiser davantage. Le client final professionnel est demandeur d'une telle expertise et flexibilité.' ●

La valeur ajoutée de l'importateur

GTP: 'Avec l'avènement d'internet, les liens se resserrent entre les clients, les agents et les constructeurs. Quelle est la valeur ajoutée d'un importateur pour un constructeur ou pour un agent? Les agents ont-ils encore besoin d'un importateur?'

Jean-Christophe: 'C'est une question que chaque agent se pose… et que nous nous posons aussi. La valeur ajoutée doit évoluer avec ce que le marché demande. Nos collaborateurs doivent effectuer les tâches qui apportent de la valeur ajoutée aux clients, aux agents et aux constructeur. Cela leur demande plus de flexibilité, de suivre et de donner des formations, etc... Il y a une différence entre ce que le constructeur attend et ce que le concessionnaire professionnel peut offrir au niveau local. Entre les deux, il y a beaucoup de tâches que nous remplissons en tant qu'importateur. Mais en effet, si nous devions nous concentrer uniquement sur un rôle de stockage et de transfert de machines ou pièces, nous nous mettrions hors jeu.'

Julien: 'Contrairement au secteur agricole, nous constatons que pour l'importation de machines pour les parcs et jardins, nous devons continuer à remplir le rôle d'importateur traditionnel. Chez Iseki, il y a un long délai entre la production et la livraison en raison de l'emplacement de l'usine au Japon, ce qui fait que nous devons passer commande six mois à l'avance. Il est important d'avoir une vision correcte du marché et de commander les bons modèles en temps opportun. Cela vaut tant pour les machines que pour les pièces de rechange. Mais, pour nous, cela implique davantage que simplement commander et stocker des machines et des pièces de rechange : il faut également représenter la marque lors des salons, établir des prévisions de ventes réalistes, transmettre des informations sur les produits, former les techniciens et les commerciaux, etc... c'est une part essentielle de notre prestation de services. Nous possédons une très bonne connaissance du marché belge, ce qui nous permet d'opter pour les bons produits et le positionnement correct. Nous pouvons aider les constructeurs à définir des objectifs corrects et réalisables. Après tout, nous avons une vision globale des besoins des clients finaux belges et nous agissons en tant qu'interlocuteur pour le constructeur.'

Jean-Christophe: 'Et bien sûr, en tant que plus grand partenaire, nous pouvons mettre davantage de poids dans la balance à la table des négociations que si les mêmes intérêts devaient être défendus par une quinzaine de parties différentes. Grâce à notre position générale, nous préconisons une politique de commande claire auprès du constructeur, ce qui est plus difficile pour un concessionnaire régional. Un autre point important concerne l'important travail administratif qui est nécessaire afin de pouvoir homologuer les machines. De nombreuses démarches ont déjà été effectuées avant que le client ne reçoive les papiers de son tracteur ou de sa machine, et nous tentons de fluidifier les choses tant que possible.'

'Je remarque que chez les constructeurs, y compris dans le secteur des espaces verts, de nouvelles machines sont développées beaucoup plus vite que par le passé. En tant qu'importateur, vous avez besoin d'une organisation en mesure d'assurer le suivi de ces nouveautés et adaptations, et qui les communique également aux concessionnaires et aux clients finaux. Les machines sont plus chères et plus complexes. Vous devez être en mesure d'expliquer au client la valeur ajoutée que le constructeur inclut dans sa machine. Nous envoyons nos spécialistes produits à toutes les formations de l'usine afin de garantir un niveau de service élevé.'

'Le secteur des parcs et jardins a également évolué dans la manière de vendre. Auparavant, une machine ou un ensemble étaient vendus, et c'était tout. A présent, le client vient nous trouver avec un 'problème' et nous demande de réfléchir à la meilleure façon de le résoudre. Par exemple : 'je veux assurer un service hivernal pour les pistes cyclables en hiver, et à la belle saison, je veux désherber le centre-ville avec le même ensemble. Faites-moi une offre de prix afin de trouver une solution pour ces deux problèmes!'

'En tant qu'employeur, nous essayons d'évoluer de plus en plus afin de renforcer notre attractivité et d'attirer les meilleurs collaborateurs.'

L'avenir

Julien: 'Au sein de HH Garden, nous voulons professionnaliser notre réseau de concessionnaires et miser davantage sur des concessionnaires exclusifs. Nous voulons également avoir une vision plus structurée des clients finaux afin de pouvoir soutenir encore plus les concessionnaires à ce niveau. Un autre défi consiste à recruter des collaborateurs compétents et satisfaits et à les faire grandir au sein de leur fonction. Par exemple, nous utilisons un système d'horaires de travail flexibles depuis plusieurs mois et nous donnons même la possibilité de travailler à domicile dans certaines situations. En outre, nous avons investi dans des bureaux ergonomiques et adaptés, de même que dans un environnement de travail agréable. Nous renforçons l'implication de notre personnel en lui donnant plus de responsabilités, des objectifs clairs et en investissant dans leur formation. De ce fait, nos collaborateurs ont la possibilité d'évoluer au sein de leur fonction ou même de postuler en interne pour d'autres postes vacants. Nos collaborateurs font partie de la valeur ajoutée pour nos clients. En outre, et en tant qu'entreprise, nous devons continuer à utiliser l'informatique afin de communiquer de manière efficace, que ce soit avec nos clients, concessionnaires, constructeurs ou même en interne.'

GTP: 'Comment entendez-vous grandir? En reprenant d'autres marques?'

Julien: 'Il y a d'une part la croissance prévisible avec les marques actuelles. D'autre part, cela peut aussi se faire par le biais de reprises. Ces dernières années, nous avons repris les droits d'importation de la société Kempeneer, tandis qu'aux Pays-Bas, nous avons débuté la distribution d'Iseki, ce qui nous a également permis de distribuer d'autres marques au niveau du Benelux. Nous trouvons important de proposer une certaine continuité dans nos décisions: nous ne voulons pas représenter une marque pendant deux ans, puis la remplacer par une autre, et laisser l'aspect service en reste.'

Jean-Christophe: 'Tant le secteur agricole que celui des parcs et jardins ne sont pas des marchés au sein desquels nous serons en mesure de doubler notre chiffre d'affaires grâce à la croissance organique au cours des dix prochaines années. C'est uniquement possible en agrandissant notre rayon d'action ou en s'intéressant à des produits complémentaires. Nous n'avons pas l'intention de compléter notre offre par une marque supplémentaire de tondeuse à gazon ou de broyeurs de branches : il faut que ce soit effectivement un produit complémentaire. Et nous sommes sans cesse en quête de ce genre de complémentarités.'

GTP: 'Est-ce que d'autres gammes de produits, comme par exemple les machines de génie civil jusqu'à 7 ou 8 tonnes, ne compléteraient pas idéalement votre offre dans le secteur des parcs et jardins?'

Jean-Christophe: 'Je pense que ce sont des machines complémentaires pour le secteur des parcs et jardins, et sans doute également pour le secteur agricole. Mais il se pourrait aussi que, grâce à notre expertise dans les chariots élévateurs, nous débutions une activité de location pour d'autres machines. Au sein de l'activité Yale, la majeure partie du chiffre d'affaires est déjà réalisée grâce à la location. Au niveau de la location du matériel Yale, nous travaillons avec notre propre réseau de service après-vente, qui compte une dizaine de techniciens qui sont en permanence sur la route. Mais chaque produit a besoin de sa propre approche en ce qui concerne la location. La location est en tout cas une piste à explorer, et que nous allons analyser plus en détails… sans oublier que nous ne voulons dans aucun cas faire concurrence avec notre propre réseau de concessionnaires.'

Se rapprocher des clients finaux grâce aux HH Pro Days

En 2017, HH Garden a organisé la première édition de ses Pro Days à Fernelmont. Comme les contacts établis lors de cet événement ont été très fructueux, un tel événement sera à nouveau organisé cette année, afin d'en faire une manifestation bisannuelle.

L'objectif de cette journée est de donner aux utilisateurs professionnels du secteur des espaces verts un aperçu clair des solutions que HH Garden propose pour eux. L'ensemble est organisé en collaboration avec les fournisseurs et les concessionnaires, l'accent est mis sur les démonstrations et le contact direct avec les clients finaux.

La première journée aura lieu le 24 septembre au Centre Horticole de Gembloux, et une seconde journée sera ensuite organisée le 26 septembre au château de Humbeek (Flandre).

En plus des démos et de la possibilité de réseautage, un thème sera également abordé. Pour cette édition, ce sera 'la revalorisation des déchets verts chez les entrepreneurs de jardins et les communes'.

Le concept

L'importateur HH Garden exposera ses marques professionnelles et invitera les communes et les entrepreneurs de jardin. Ces visiteurs sont invités par la société Van der Haeghe et/ou par ses revendeurs qui invitent directement leurs clients. 10 marques professionnelles seront exposées : Iseki, Amazone, Walker, Köppl, Avril, TS-industrie, Gianni Ferrari, Holder, Empas et Ferris. Il y aura principalement des démonstrations dans le domaine de la tonte, du broyage, du broyage de branches, du traitement des chemins de terre contre les mauvaises herbes et du travail du sol avec des tracteurs compacts et/ou des motoculteurs. Près de 60 machines seront ainsi exposées, et une partie seront mises en démonstration.

Davantage d'informations: www.hhprodays.be

'Nous attendons aussi de l'expertise de la part de nos concessionnaires : se concentrer sur moins de marques et donc se spécialiser davantage. Le client final professionnel est demandeur d'une telle expertise et flexibilité.'

Jean-Christophe Smeets (CEO) et Julien Van der Haeghe (Business Unit Manager HH Garden): 'une adaptation de la structure était nécessaire afin de répondre plus rapidement aux changements du marché, d'être plus proche de nos concessionnaires et de nos clients finaux et afin de garantir l'expérience de travail la plus optimale à nos collaborateurs.'

COFABEL®

www.cofabel.be

ww.johndeere.be

Une machine hors du commun: s'attaquer aux pentes avec la Herbhy 40C sur chenilles

C'est souvent lorsque l'humain atteint ses limites que les machines démontrent leur raison d'être. Les pentes qu'on ne peut presque pas gravir à pied et la végétation dense sont le biotope de cette Hymac Herbhy 40C, un porte-outils sur chenilles. Nous avons testé cette machine sur un terrain en jachère et à forte pente à Harzé, un village situé entre Sprimont et Werbomont, dans la province de Liège.

Texte et photos: Peter Menten

Le spécialiste de la tonte sur les pentes

Depuis l'année dernière, la société Mine&Co distribue les machines du constructeur italien Hymach. Ce constructeur s'est spécialisé dans les tondeuses robotisées pour les terrains en pente. Avec la plupart de ces machines, il est possible de faucher des pentes d'un angle maximum de 55°, tant en montant qu'en descendant la pente. Celui qui trouve que ces 55° ne sont pas suffisants peut opter pour le modèle Z40, une machine pour les coteaux qui fonctionne suivant le même principe que les moissonneuses qui travaillent en zone montagneuse. Pour ce faire, les chenilles bougent séparément l'une de l'autre, ce qui permet à la machine de base de toujours rester à niveau lors du travail sur les pentes.

Notre impression

Nous testons régulièrement des machines que nous utilisons dans les endroits les plus improbables et nous aimons savoir où se trouvent les limites. Mais le test que nous avons effectué avec cette C40 dotée d'un moteur Perkins de 40 ch a été une expérience particulière. Nous avons été impressionnés par sa stabilité sur les pentes et sa puissance largement suffisante dans les végétations les plus denses. *(nous avons posté un film de cette machine au travail sur la page Facebook de Greentechpower.)*

Avec un peu d'imagination, la C40 ressemble à une vache noire et blanche qui tond tout ce qu'on lui apporte. La première chose à souligner, c'est que c'est une machine colossale. Lorsque nous ouvrons le capot moteur, l'espace est bien rempli par un moteur Perkins à trois cylindres, des pompes hydrauliques robustes, des soupapes de contrôle et des tuyaux, le tout intégré dans un châssis robuste. Si le moteur devait chauffer de trop parce que le radiateur est encrassé, le sens de rotation des pales peut être inversé. De cette façon, le radiateur et la grille arrière restent toujours propres.

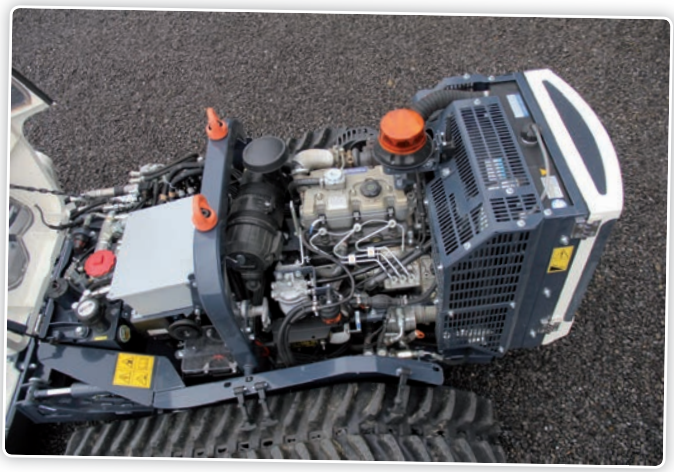
Cette Hymac est plus qu'une tondeuse robotisée pour les pentes. La machine est conçue comme un porte-outils au centre de gravité bas et les versions les plus puissantes (jusqu'à 70 ch) peuvent même être équipées d'un chargeur avant. C'est uniquement possible si la machine est équipée d'un châssis très robuste. La face inférieure de la machine est 'enveloppée' afin que les obstacles ne puissent pas l'endommager.

Tout est commandé à distance

La machine est mise en route via un bouton sur la télécommande. Il suffit ensuite d'accélérer, d'enclencher le broyeur et d'avancer avec le joystick. La marche avant et arrière sont commandées par le joystick et un potentiomètre permet de régler la 'gamme'. C'est tout. Lorsqu'on marche derrière la machine, la commande de gauche et de droite fonctionnent comme notre cerveau en a l'habitude. Par contre, si la machine se rapproche de nous, il faut penser autrement. La possibilité existe cependant alors d'inverser la commande gauche et droite de position. Cela permet de ne pas perturber la programmation de notre cerveau. Celui qui a l'habitude de travailler avec cette Herbhy 40 n'aura toutefois plus besoin de cette fonction.
La télécommande est un peu impressionnante au début, mais moins

La Herbhy 40C mesure 1865 mm de long, 1320 mm de large et mesure à son point le plus élevé 1065 mm. Elle pèse 940 kg. Les chenilles peuvent être élargies mécaniquement de 30 cm. La vitesse est réglable en continu de 0 à 7 km/h.

on y pense et plus on travaille intuitivement, ce qui permet de prendre véritablement la machine en main. Le relevage dispose de plusieurs positions : le carter de coupe peut être entièrement porté par la machine afin d'augmenter la traction, mais il est également possible de le placer en position flottante, ce qui permet d'obtenir un résultat plus homogène, car la position de la machine a alors moins d'influence sur le carter. Enfin, le relevage peut également être utilisé en position sous pression.



L'espace est bien rempli par un moteur Perkins à trois cylindres, et suffisamment de puissance hydraulique.

En avançant avec la télécommande derrière la machine, nous avons pu véritablement voir ce qu'était une pente. Théoriquement, la machine peut s'attaquer à des pentes jusqu'à 55 degrés. Ces 55 degrés représentent 142%, soit une différence de hauteur de 142 mètres sur une distance horizontale de 100 mètres. Lorsque la machine dépasse la limite autorisée, un claxon retentit, et si on va plus loin encore, l'entraînement de la machine est désactivé et le régime moteur passe au ralenti. Il est alors uniquement possible de manœuvrer avec précaution en marche avant ou arrière. Lors de notre test, nous nous sommes attaqués à des →

L'unique tondeuse à coupe frontale électrique.
Zéro émissions, respect de l'environnement et bruit limité.

Demandez votre démo.

HH garden
HILAIRE VAN DER HAEGHE

Le broyeur d'une largeur de travail de 1,50 m est monté sur un châssis suspendu et qui peut pivoter latéralement. Le relevage peut être utilisé en version portée, flottante ou en mettant de la pression sur le sol.

Le radiateur peut être nettoyé en inversant le sens de rotation.

Le rotor peut tourner dans 2 sens.

La télécommande est un peu impressionnante au début, mais moins on y pense et plus on travaille intuitivement, ce qui permet de prendre véritablement la machine en main.

pentes sur lesquelles des sportifs auraient difficile d'avancer. La C40 ne bronchait pas et à un certain moment, la combinaison d'une forte pente latérale et d'un changement de direction n'était pas suffisant pour que la machine s'arrête.

Si la végétation est très dense, le rotor du broyeur rencontre davantage de difficultés à tout traiter. Il est alors utile d'ouvrir quelque peu le déflecteur avant à commande hydraulique, ce qui permet d'évacuer la matière plus rapidement et de manière plus homogène. Le rotor est doté de marteaux de forme spéciale, et il peut également tourner en sens inverse.

En principe, cette machine pourrait également être dotée d'un broyeur plus lourd pour le broyage de branches jusqu'à 8 cm, mais l'importateur Mine&Co préfère équiper cette version de 40 ch d'un broyeur classique. Ceux qui veulent vraiment travailler dans le domaine forestier opteront alors de préférence pour le modèle Herbhy G70, qui est équipé d'un moteur de 67 ch.

Hymac a développé tout un ensemble d'accessoires pour ses machines sur chenilles. Ils comprennent un chargeur avant avec bac, une brosse rotative, quelques outils de fenaison, un broyeur de bois, un broyeur de souches, un pulvérisateur pour les cultures fruitières, une fraise à neige, une brosse pour laver les panneaux solaires, une lame de déneigement, un broyeur forestier, etc...

La Herbhy 40C en trois mots

Fiable:
La machine a besoin de peu d'entretien; en fonction de l'intensité de l'utilisation, il est conseillé de vidanger l'huile moteur toutes les 200 heures et celle des réducteurs de la transmission toutes les 400 heures de travail. Etant donné que cette machine travaille en principe constamment sur des pentes, l'huile et les joints souffrent également beaucoup plus que sur un moteur qui travaille toujours en conditions 'normales'.

Efficace:
Hymach a construit une machine qui est équipée pour broyer uniformément la végétation des pentes. En un seul passage, l'herbe et la végétation sont broyés finement et le broyat est dispersé de manière uniforme.

Sûre:
La machine pèse 940 kg et a un centre de gravité très bas. Une pente de 55 degrés, soit 142%, est la limite indiquée par le constructeur. Une fois que la machine monte des pentes plus raides, elle se met en sécurité. Si le moteur ou le système hydraulique devaient chauffer, que la pression d'huile diminue ou que la communication entre la commande à distance et la machine devait être endommagée, l'opérateur est averti par un signal sonore. ●

Il y a pente… et pente.

Faucheuses en pleine forme

VANDAELE®

Machines pour l'entretien des espaces verts

Faucheuses à fléaux

Broyeurs de branches

Désherbeurs

Epandeuses à sel

VANDACO SA | ZONING INDUSTRIEL D'ACHÊNE | RUE DE FISINE, 11 | 5590 CINEY-ACHÊNE | T +32 83 215 021 | F +32 83 215 022 | INFO.CINEY@VANDAELE.BIZ

www.vandaele.biz

La journée nationale du gazon, les 4 et 5 septembre

Les 4 et 5 septembre, 5 grandes entreprises du secteur vert organisent la 13e journée du gazon: Advanta (Limagrain), Bayer, Compo Expert, ICL et TerraCottem. Pour cette journée pratique de deux jours pour les professionnels du secteur vert, les organisateurs se rendent en Flandre occidentale et ils sont présents chez le producteur de gazon David Lannoo, à Pittem.

Les changements climatiques et la pelouse? La qualité est récompensée.

Le thème de cette année est 'le changement climatique et la pelouse? La qualité est récompensée!' Trop sec, trop humide, trop peu de lumière, trop froid... Chaque pelouse doit tenir compte de conditions extrêmes. Quel est l'impact du climat sur le gazon? Comment armer votre jardin pour ces extrêmes? La réponse : faites confiance à la qualité. Les dizaines d'exposants répondront à toutes les questions et donneront immédiatement des conseils et astuces utiles, qui sont directement applicables dans la pratique.

Lors de ces deux journées, toutes les facettes de l'aménagement, la rénovation et l'entretien de la pelouse, les terrains de sport et le espaces verts publics seront abordés. Tous les spécialistes sont sur place : spécialistes du gazon, fournisseurs d'engrais, protection des plantes et amélioration des sols, fabricants de machines, associations professionnelles...

Les démonstrations

Rénovation de pelouse ou nouveau semis? Scarification, semis, aération? Vous travaillez avec des machines sur batteries? Que faire de la mousse, des mauvaises herbes, des taupins? Irrigation, drainage et agents mouillants? Techniques de pulvérisation et de dosage? Protection et sécurité personnelle? Chaque jour, des démonstrations de machines, produits et systèmes sont organisées. Dans le contexte de la biodiversité et des politiques vertes durables, les organisateurs misent sur le recours aux mélanges fleuris. C'est ainsi qu'un certain nombre de mélanges ont été semés sur place. Et il y a aussi des démonstrations intéressantes autour de cet aspect.

La formation phytolicence

La journée nationale du gazon est reconnue comme une activité de formation pour la préservation ou le renouvellement de la phytolicence. Cette année, une formation phyto axée sur la pratique est offerte (3 heures) les deux jours, à chaque fois le matin. L'inscription peut être faite via le site www.nationalegrasdag.be.

Informations pratiques

La journée nationale du gazon se tient Hoogrokersstraat 6 à 8740 Pittem et est ouverte exclusivement pour les professionnels et les entrepreneurs de jardin, de 9h30 jusqu'à 18h00. Vous trouverez tout ce qui concerne le gazon et bien plus encore sur un grand site de démonstration.

Davantage d'informations & inscriptions: www.nationalegrasdag.be

Une tondeuse électrique DelMorino

Le constructeur italien DelMorino a présenté sa tondeuse électrique Rino qui reconnaît l'outil lors de l'attelage et ajuste le régime de rotation.

Sur la photo, il travaille avec un broyeur de 1,50 mètre de large, mais le Rino peut également être combiné avec une tondeuse circulaire, une brosse à adventices ou une balayeuse. La machine qui fonctionne en 48 volts reconnaît l'outil et ajuste le régime de rotation. Le seul circuit hydraulique sur la machine est celui de la direction et du relevage. Le relevage électrique n'est pas encore possible. Lors du broyage d'une végétation par trop haute, l'autonomie du moteur de 22 kW est comprise entre six à huit heures de travail.

VOTRE PARTENAIRE PROFESSIONNELLE

pour **L'ENTRETRIEN DES ESPACES VERTS**

MAINTENANT AUSSI À LOUER !

TORO®

WWW.TORO.BE

VRAAG EEN
DEMO
ZOEK UW
VERDELER OP
TORO.BE

Les Journées de la Mécanisation misent sur le vert les 21 et 22 septembre

La 34e édition des Journées de la Mécanisation se tiennent les samedi 21 et dimanche 22 septembre à côté de la N60 à Oudenaarde. Avec près de 200 exposants et 70.000 visiteurs, cet événement est un rendez-vous incontournable pour tous ceux qui ont une affinité pour l'agriculture. Mais le secteur vert sera également mis à l'honneur lors de cette édition.

Au cours des 50 dernières années, les Journées de la Mécanisation sont devenues incontournables. C'est principalement dû au caractère unique de cet événement: pas d'exposition statique, mais des machines en mouvement. Plus de 300 machines modernes en démonstration et au travail sur place, ce qui est inégalé à cette échelle.
Les manifestations, qui se déroulent sur un terrain de plus de 120 hectares, sont regroupées autour de 3 secteurs : les grandes culture, l'horticulture et le secteur vert. Presque tous les aspects sont abordés : de la récolte des cultures au travail du sol, en passant par les semis, les techniques de pulvérisation, la lutte contre les mauvaises herbes, les techniques d'ensilage, la fertilisation et l'entretien du paysage.
Mais en plus des démos il y a beaucoup de choses à vivre à Oudenaarde. Par exemple, les visiteurs trouvent un large éventail de cultures (plantées ou planifiées par les entreprises semencières participantes pour l'occasion) et une vaste exposition de produits et de services. Pour ceux qui en veulent encore plus, il y a aussi l'événement Oldtimer. Ainsi, vous pouvez voir à la fois des machines agricoles modernes et historiques au travail.

Les parcs & jardins avec Stihl Timbersports comme point d'orgue
Les Journées de la Mécanisation proposent une large gamme de produits pour le secteur des espaces verts. Sur le site, pas moins de 15 marques de tracteurs sont représentées, et elles présentent leurs derniers modèles. En outre, une douzaine de fabricants de remorques sont présents, ainsi que beaucoup d'entreprises avec de petites pelles, des broyeurs et autres petits matériels.
Sur le terrain derrière le Moriaanshoofd, près de l'entrée principale, l'organisation a aménagé une zone 'parcs et jardins', avec notamment des démonstrations de tondeuses à gazon et de travaux dans les arbres. A ne pas manquer : le spectacle unique de Stihl Timberpsorts, la classe reine pour les bûcherons. Après la démonstration réussie de 2017, les Journées de la Mécanisation accueillent à présent le Benelux Championship 2019 et l'European Trophy. Le samedi, les athlètes s'affronteront pour le titre du Benelux et un billet pour les championnats du monde. Dans 6 disciplines de scie et de hache, ils tenteront de mettre les temps les plus rapides avec une combinaison optimale de technique, de force et de précision.
Le dimanche, les meilleurs athlètes du Benelux peuvent concourir dans 4 disciplines avec les toppers européens avec l'objectif de se qualifier pour le Champions Trophy en 2020. La tension sera donc bien présente au cours de ces 2 jours!

Informations pratiques
Quand: les samedi 21 et dimanche 22 septembre, de 09h à 18h.
Davantage d'informations: www.werktuigendagen.be et www.stihl-timbersports.be

Multihog présente une nouvelle balayeuse

Multihog a présenté la balayeuse CV lors de Demo Park en Allemagne. La marque irlandaise avec ses nombreuses années d'expérience dans le développement et la production de porte-outils, a conçu la balayeuse CV pour répondre à la demande pour plus de capacité et de confort pour les administrations publiques et les entrepreneurs. Le résultat est une balayeuse multifonctionnelle qui peut fonctionner toute l'année.

Comme tout Multihog , le CV dispose d'une cabine spacieuse, climatisée, panoramique avec suspension entièrement indépendante sur chaque roue. Et comme pour les porte-outils Multihog, la sécurité est primordiale : le CV Sweeper dispose donc d'une agréation européenne complète. En outre, le moteur de 75 ch est conforme à la norme d'émission Euro 5.
Le véhicule disponible en versions de 3.500 kg ou 4.000 kg de MMA est adapté pour évoluer sur tout type de surface, avec la possibilité de changer les brosses frontales par d'autres outils, tels qu'un chasse-neige, une tondeuse, etc.. ..Toutes les fonctions de balayage sont contrôlées à partir d'un accoudoir flottant multifonctionnel, qui est ergonomique et se déplace avec le conducteur. Chaque brosse est actionnée indépendamment par l'intermédiaire d'un joystick; une troisième brosse peut être ajoutée si nécessaire. Les commandes sont simples: en appuyant sur un bouton, le mode d'avancement peut être commuté en mode balayage et inversément. Le Multihog CV est équipé d'un système de refroidissement surdimensionné pour fonctionner dans des conditions chaudes en milieu urbain et dispose d'un réservoir d'eau propre de 200 litres pour une suppression optimale de la poussière pendant le travail. Le confort de conduite est sublime grâce à la suspension indépendante par ressort et amortisseur sur chaque roue. **Davantage d'informations: www.vandyck.be**

FAITES PLACE NETTE SANS EFFORT AVEC LE STIHL BR 800 C-E

SOUFFLEUR EXTRÊMEMENT PUISSANT

Pour l'entretien de grandes surfaces ou de parcs publics, un souffleur dorsal professionnel de STIHL est indispensable. Le BR 800 C-E se distingue par sa puissance de soufflage élevée de 41 N. Le système de port ergonomique et le système anti-vibration STIHL rendent le travail agréable. Des détails pratiques tels que le démarrage latéral, la puissance réglable et le raccord rapide du tube facilitent le travail. La poignée compacte et l'œillet d'accrochage assurent un transport et un stockage sans souci.

DÉCOUVREZ CETTE MACHINE CHEZ VOTRE REVENDEUR STIHL, OU RETROUVEZ PLUS D'INFO SUR FR.STIHL.BE.

Groen Techniek Holland du 10 au 12 septembre

Du 10 au 12 septembre, le salon Groen Techniek Holland (GtH) est organisé à Biddinghuizen, aux Pays-Bas. Ce salon est organisé par la Fédération Fedecom.

La Fedecom compte près de 1.000 membres, dont 250 membres sont fabricants et importeurs dans le domaine de la mécanisation agricole et environ 700 membres concessionnaires de machines. Au total, plus de 10.000 collaborateurs travaillent pour ces 1.000 entreprises.

Groentechniek Holland B.V. est une filiale à 100% en propriété exclusive de Fedecom et a été créé pour organiser la biennale Groentechniek Holland sur le site événementiel Walibi à Biddinghuizen, pour les membres et les non-membres de La Fedecom.

Ce salon bisannuel aura lieu cette année du 10 au 12 septembre. Avec environ 20.000 visiteurs professionnels ciblés travaillant dans l'espace public vert, GTH est le plus grand salon vert aux Pays-Bas.

Avant présente le plus grand télescopique de son histoire

Le constructeur finlandais Avant a récemment lancé son chargeur sur roues à bras télescopique de la série 800. La série 800 a une capacité de levage de 1.900 kg et une hauteur de levage de 3,5 m. Sa largeur est de 1,5 m, pour une longueur de 3,4 m et une hauteur de 2,2 m. Le poids de la machine ne dépasse pas 2.500 kg. Sans poids supplémentaires, le 800 pèse un peu plus de 2.700 kg; cela permet de le transporter sur une remorque de 3,5 tonnes.

Les chargeuses articulées Avant ne font pas de mouvement pendulaire, ce qui leur permet de maintenir leur capacité de levage dans toutes les positions. Le design de la 800 a quelque peu changé par rapport aux séries plus petites et au fait que cette gamme plus lourde pouvait bénéficier d'un design plus adapté. Avant a opté pour un moteur Kohler de 57 ch et qui répond aux normes Stage 5. La nouvelle série 800 recourt à l'entraînement hydrostatique bien connu avec 4 moteurs hydrauliques pour les roues. Le nouveau chargeur articulé est équipé de deux gammes de vitesses. La vitesse maximale est de 30 km/h et le débit hydraulique pour les outils est de 80 l/min. Le bras de chargement télescopique est proposé de série sur la série 800. Le bras télescopique coulisse hydrauliquement sur une longueur de 825 mm, ce qui permet d'atteindre une hauteur de levage de 3,5 m. Cela permet le chargement et le déchargement de charges élevées, comme par exemple dans les camions, les remorques mélangeuses, etc. La machine est équipée de série d'un système d'auto-nivellement.
Avant équipe ce 800 d'un système renforcé de changement rapide des outils, alors qu'il est soudé sur les plus petits modèles. Un système d'attache est également disponible afin d'atteler des outils pourvus d'autres crochets d'attelage sur des machines Avant.
Avec le bras télescopique d'une portée de 82,5 cm, la charge est rapprochée de la machine; cela donne une plus grande portée de 35 cm depuis l'essieu avant par rapport à la série 700.
Davantage d'informations: www.avanttecno.com/be

BELGIUM
VAN DYCK Marcel

Van Dyck Marcel Belgium NV/SA | Provinciebaan 71 | BE-2235 Houtvenne
T +32 16 69 91 56 | F +32 16 69 62 53 | info@vandyck.be | www.vandyck.be

Regarder dans le sol

L'application Klic gratuite de Blind Guide a récemment été complétée par une fonctionnalité de réalité augmentée. Cela vous permet de projeter les câbles et la tuyauterie sous le sol sur l'écran de votre téléphone lorsque vous vous orientez votre appareil photo vers ces derniers. Vous pouvez regarder sous le sol pour localiser leur emplacement.

La réalité augmentée est le dernier développement lors de l'utilisation du smartphone ou de la tablette pour détecter les câbles et la tuyauterie. Ici, vous dirigez l'appareil photo de votre smartphone sur une zone où vous avez l'intention de creuser et pour laquelle une notification klic été faite. Sur la base de ces données, le téléphone met alors une couche supplémentaire sur l'image que vous voyez sur votre écran. Vous verrez alors les différents câbles et tuyauterie qui sont dans la région et où ils sont situés.
Cependant, il ne devient pas plus précis avec cette fonction. Pour creuser mécaniquement, vous devez toujours détecter manuellement les câbles et les tuyaux en fonction du WIBON. Le grand avantage est que vous n'avez pas vraiment à lire la carte, mais vous voyez juste l'image.

Une notification KLIC (câbles et Centre d'information sur les tuyaux) est un rapport qui doit être rendu obligatoire par les entrepreneurs et les câblodistributeurs aux Pays-Bas lorsqu'ils creusent quelque part dans l'espace public. Ce rapport est fait en ligne au bureau de l'enregistrement foncier. Le registre foncier demande à l'exploitant du réseau (comme Nuon, PWN et la commune) de recueillir des données sur l'emplacement des câbles et des tuyaux, de recueillir ces données et de les regrouper en un seul paquet/dessin. Celui-ci sera ensuite envoyé au demandeur.

Maaiers Verschueren de Lochristi va distribuer le JCB Fastrac Kommunal.

La société Maaiers Verschueren de Lochristi distribue différentes marques de machines pour l'entretien des bords d routes, est un spécialiste dans la construction de bras de fauche hydrauliques et des systèmes d'aspiration de Mulag-Gödde et d'autres marques. Depuis peu, la société distribue également le tracteur JCB Fastrac kommunal pour la Belgique.

Il y a quelques années, la société a développé et construit sa propre fauche éco. En plus des travaux de construction et d'équilibrage pour les entrepreneurs qui fauchent les bords de route, Maaiers Verschueren distribue également les broyeurs Votex et Lipa, de même que les tondeuses sous glissière Energreen et les broyeurs de branches Eschlböck. Ces dernières années, la gamme s'est considérablement élargie avec entre autres les cisailles Schnitt-Griffy, les paniers de tonte Landreus et d'autres machines pour l'entretien des bords de route.
Le JCB Fastrac en version communale est une version renforcée du Fastrac classique. Maaiers Verschueren a choisi de distribuer ce tracteur de 235 ch comme porte-outils possible pour les bras de fauche. Avec les normes d'émissions actuelles (et futures), il est devenu de plus en plus difficile de monter des bras de fauche sur des tracteurs standard. Parce que les moteurs sont de plus en plus entourés par des systèmes post-traitement des gaz d'échappement, il reste de moins en moins d'espace pour construire le châssis des bras de fauche. En outre, ces adaptations demandent également plus de temps. Pour cette raison, certains fabricants de bras de fauche choisissent de monter une telle combinaison sur un camion. Maaiers Verschueren voit les choses différemment et tire la carte du Fastrac avec son propre châssis, ce qui permet de solutionner tous ces problèmes.

GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

TONDRE NE PLUS RAMASSER STOP AUX DÉCHETS

BREVETÉ

- PULVÉRISE L'HERBE
- NE CRAINT PAS L'HERBE HAUTE
- AMÉLIORE VOTRE PELOUSE

TESTEZ NOS TONDEUSES DIRECTEMENT SUR LE TERRAIN!

TESTDRIVE GRIN® CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Programmez votre Test Drive au 0470.65.21.64

You Tube Grin BE

www.mygrin.eu

La Gianni Ferrari GSR+.... une tondeuse qui ne fait pas de bruit

Gianni Ferrari, le constructeur italien de tondeuses à siège à collecte centralisée, a présenté plus tôt cette année sa tondeuse frontale à entraînement électrique. Nous avons testé cette tondeuse particulièrement silencieuse sur le site de Stephex Stables à Meise, dans le Brabant flamand. Cette tondeuse frontale sur batteries travaille sur une largeur de 112 cm et est dotée d'un kit de mulching qui se démonte en moins d'une minute, afin d'éjecter l'herbe coupée à l'arrière.

Texte et photos: Peter Menten

La conduite

Nous connaissions déjà le sentiment procuré par une tondeuse sur batteries en version poussée. Cela ressemble jusqu'à un certain point à une tondeuse électrique, mais sans le câble d'alimentation qui est toujours dans le chemin. Mais travailler avec une tondeuse autoportée sur batteries est cependant quelque chose qui demande un véritable temps d'adaptation. On s'attend à ce que 'quelque chose se mette en mouvement', et tant qu'on ne touche pas la pédale d'avancement, il ne se passe effectivement rien; pas de bruit ni de mouvement. Lorsqu'on enclenche la prise de force, c'est-à-dire les 3 moteurs de tonte individuels du carter avant, on entend le bruit d'une tondeuse électrique, et en tant que chauffeur, il faut s'y habituer. Un faible niveau de bruit et l'odeur de l'herbe fraîchement coupée. Pendant les premières minutes, nous avions le réflexe de regarder derrière nous afin de nous assurer que de l'herbe sortait bien effectivement de la machine.

Cette tondeuse d'un poids de 395 kg est entraînée par un moteur électrique de 1,2 kW. En gamme haute, la vitesse maximale va jusqu'à 10 km/h, tandis qu'en gamme basse, la vitesse est quelque peu inférieure à 5 km/h. Nous avons remarqué qu'en travaillant en gamme basse, la conduite de la machine est plus fluide et que le résultat de tonte est également plus uniforme.

Pour l'entretien, le carter peut être placé à la verticale (jusqu'à 75 degrés), ce qui facilite l'accès aux lames et à l'entièreté de la partie inférieure.

Lorsque vous conduisez sur un terrain en pente ou que la machine est poussée dans ses limites, il est difficile d'entendre ou de sentir à la résistance du moteur électrique si la machine a encore de la réserve ou non; un moteur électrique exigera plus de puissance lorsque la charge augmente, mais c'est tout. Une fois que le moteur a dépassé sa limite, il va inexorablement s'arrêter. Avec un moteur à essence, on entend au bruit

du moteur jusqu'où on peut 'encore' aller, de même que la réserve qu'il reste, et en tant que conducteur, vous conduirez automatiquement plus lentement. Ceci est propre aux entraînements électriques et demande un temps d'adaptation. La tonte avec une tondeuse à siège sur batteries est cependant une expérience unique, on n'entend en effet pas le bruit constant du moteur, qui peut sembler agréable de prime abord, mais qui se traduit cependant par de la fatigue. Et travailler toute une journée avec des protections auditives n'est pas spécialement amusant, surtout par temps chaud.

Le carter de coupe

Si l'un des 3 rotors de tonte est bloqué par un trou de taupe, trop d'herbe à traiter ou par un autre obstacle, par exemple, vous entendrez un bip et un code d'erreur apparait sur le tableau de bord. En stoppant la tondeuse, en résorbant le blocage et en redémarrant la machine, le problème est résolu. Les 3 moteurs de tonte sont protégés thermiquement et individuellement, et c'est une bonne chose que le problème soit indiqué via un signal acoustique.

La hauteur de coupe est réglée mécaniquement et le carter est levé et abaissé électriquement. Pour l'entretien, le carter peut être placé à la verticale (jusqu'à 75 degrés), ce qui facilite l'accès aux lames et à l'entièreté de la partie inférieure. Le carter est équipé de 3 rotors fonctionnant à un régime de 3.030 tr/min, et qui développent une puissance globale de 10,2 kW. La largeur de travail est de 112 cm et il est possible de passer du mode mulching au mode éjection en moins d'une minute. Le kit mulch se démonte rapidement via un levier placé à droite sur le carter de coupe.

Sur le panneau de commande, on retrouve un interrupteur pour les lampes LED verticales, un second pour enclencher la coupe, tandis qu'un petit écran affiche le niveau de charge des batteries, de même que les éventuels codes d'erreur.

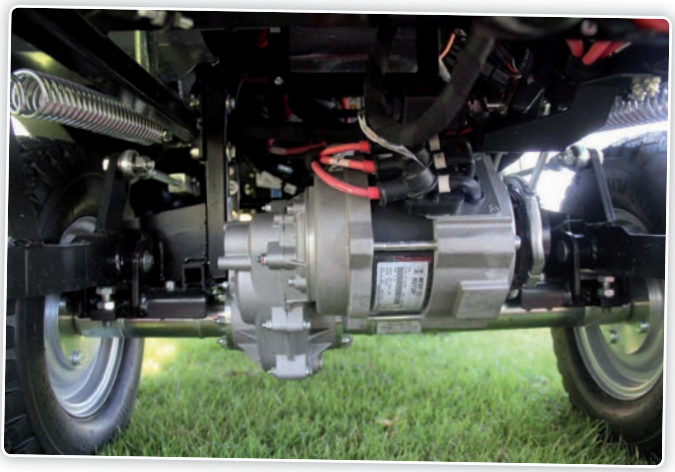
La maniabilité

En raison de la faible hauteur du carter et de la direction des roues arrières, il est facile d'évoluer en-dessous d'obstacles tels qu'une clôture. Comme Gianni Ferrari opte pour une tondeuse frontale, on obtient un beau résultat de tonte, vu que l'herbe est coupée avant que les roues ne l'écrasent. De plus, une tondeuse avant offre une meilleure visibilité au travail, de même que moins de fatigue due à la concentration pour le chauffeur. Nous avons remarqué que grâce au rayon de braquage court →

NOUVEAU EN BELGIQUE
Tracteurs compacts Yanmar
YANMAR

AVANT MACHINERY
www.yanmaragriculture.eu - info@avantmachinery.be - 011 68 78 65
Chaussée de Tirlemont 240 – Saint-Trond

Lorsque nous ouvrons le capot moteur, on voit principalement les batteries; avec un total de 8 packs de 54 volts.



L'avancement fait appel à un moteur électrique de 1,2 kW et 2 gammes. Le tout est monté en position centrale sur l'essieu avant.

des roues arrière et à la tondeuse avant, la GSR+ permet de tondre très près des obstacles, et convient par exemple pour tondre autour d'obstacles comme les arbres, etc... d'après les données du constructeur, le niveau de bruit est de 50 décibels; c'est extrêmement silencieux pour ceux qui sont habitués à une tondeuse à siège dotée d'un moteur essence ou diesel.

Peu de choses sous le capot moteur

Lorsque nous ouvrons le capot moteur, on voit principalement les batteries; avec un total de 8 packs de 54 volts, qui peuvent être rechargés plus de 1.000 fois sans perte de puissance et qui sont adaptés pour fonctionner à des températures comprises entre -10 °C et +60 °C. La puissance de la batterie est comprise entre 24 et 192 Ah. Dans la pratique, une batterie entièrement chargée permet de travailler pendant 6 à 8 heures à pleine puissance. Il s'agit d'heures nettes de tonte, ce qui correspond dans la plupart des situations pratiques à 2 jours de travail pour la tonte. La tondeuse est munie d'un chargeur intégré et peut être raccordée à une prise 220 volts afin de charger l'ensemble en l'espace de 5 heures. Un chargeur rapide de 8 kW est également disponible.

La simplicité

Outre les batteries et quelques interrupteurs sur la console latérale, cette tondeuse est la simplicité même. Sur le panneau de commande, on retrouve un interrupteur pour les lampes LED verticales, un second pour enclencher la coupe, tandis qu'un petit écran affiche le niveau de charge des batteries, de même que les éventuels codes d'erreur. Afin de ne pas faire de concessions en ce qui concerne le design de la machine, cela reste des Italiens, le constructeur a remplacé le bac de collecte par un coffre à outils bien pratique. Comme nous l'avons indiqué plus haut, cette GSR+ pèse moins de 400 kg, mesure 255 cm de long, 112 cm de large, 135 cm de haut et peut donc se transporter facilement sur une petite remorque, et sans permis de conduire spécifique. ●

En raison de la faible hauteur du carter et de la direction des roues arrières, il est facile d'évoluer en-dessous d'obstacles tels qu'une clôture.

CELEBRATING 20 YEARS

SI LE PROFESSIONNALISME VOUS TENTE

Jo Beau pro-chipper technology

Le broyeur Jo Beau M500 vous propose la solution parfaite pour des lots consistants avec des branches à feuilles possédant une Ø jusqu'à 12cm. Grâce à sa construction compacte, vous atteignez sans le moindre problème tous les chantiers et son système autotracteur vous facilite en plus la tâche.

Vous êtes un professionnel ? Jo Beau vous propose le meilleur complément pour votre parc à machines! Des broyeurs compacts, des dessoucheuses professionnelles et des scarificateurs robustes.

1. Tableau de commande
2. Grande trémie
3. Roues pivotantes
4. Tambours et roulements professionnels
5. Traction avec grandes roues à chanbre à air
6. Réservoir amovible de 20L
7. Moteur Honda GX690
8. Goulotte d'éjection plus haute
   - Maintenant aussi avec pièce amovible -

Une démonstration à votre domicile? Contactez un revendeur **Jo Beau®** agréé ou visiter **www.jobeau.eu**

100% MADE IN BELGIUM

VISITER NOTRE NOUVEAU SITE WEB

JO BEAU®
great in nature™

Le nouvel hangar de stockage pour la plaquette.

La famille Pirothon mise sur la biomasse de qualité

A Manhay, dans la province de Luxembourg, la famille Pirothon est active depuis de nombreuses années dans le domaine des pépinières forestières et du reboisement. Ces activités ont entretemps été complétées par une activité consacrée à la biomasse, et qui comprend le broyage, le criblage et le séchage des plaquettes, mais également la commercialisation via plusieurs types de débouchés. Nous avons rencontré Yves et Martin Pirothon afin d'en savoir plus.

Texte : Christophe Daemen I Photos : Pépinières Pirothon et Christophe Daemen

Une véritable entreprise familiale

Yves Pirothon se lance dans l'aventure en 1986. Son père est marchand de bois et il fait ses premiers pas dans le domaine de l'exploitation forestière. Il reprend ensuite une petite pépinière forestière qui va grandir petit à petit, jusqu'à occuper une superficie de 20 ha à l'heure actuelle. Parallèlement, il décide de se spécialiser dans le reboisement forestier. On peut véritablement parler d'une entreprise familiale, puisque Yves et Sylvie Pirothon travaillent avec leurs trois enfants. Yves : 'mes enfants n'ont pas toujours travaillé avec nous, ce qui leur a permis de voir autre chose avant de revenir travailler ici, et j'en suis particulièrement fier. Ma fille Sophie s'occupe de l'administratif avec mon épouse, tandis que mon fils Bertrand s'occupe des chantiers et des plantations, et que Martin, mon second fils s'occupe davantage des machines et de notre diversification dans le bois énergie. Nous employons 12 personnes à temps-plein, et nous faisons de plus appel à des sous-traitants, des indépendants ou encore des étudiants afin de faire face aux pics de travail à la belle saison. En ce qui concerne les machines, nous avons l'habitude de réaliser un certain nombre d'adaptations dans notre propre atelier, mais d'autre part, nous faisons également confiance aux concessionnaires pour des interventions plus spécifiques sur les machines modernes.'

Le reboisement est au centre des attentions

A l'heure actuelle, l'activité de reboisement est la plus importante au sein de l'entreprise. Comme Yves Pirothon le souligne, sa société

La famille Pirothon avec, de gauche à droite, Bertrand, Sylvie, Sophie, Martin et Yves Pirothon.

participe chaque année au reboisement de près de 1.000 ha de forêt. Il poursuit : 'en ce qui nous concerne, je peux donc dire que nous reboisons bien plus que ce qui est abattu chaque année, mais malheureusement, les médias n'en parlent pas souvent. Ces travaux de reboisement commencent par la préparation des terrains à l'aide de matériel classique ou de machines plus spécifiques sur chenilles, des broyeurs montés sur pelleteuses, etc… la plantation en elle-même se fait quasiment manuellement, car peu de machines existent et que la méthode manuelle est encore la plus efficace. Une partie de ces plants sont issus de notre propre pépinière, qui produit entretemps près d'un million de plants chaque année.'

Le broyeur Jenz permet d'augmenter la capacité de travail.

Grâce à l'installation de criblage, le produit final peut être adapté en fonction de la demande.

Une large gamme de travaux

A côté du reboisement proprement dit, la société Pirothon mène à bien une large gamme de travaux forestiers et d'entretien du paysage en milieu forestier. Martin poursuit : 'cela fait de nombreuses années que nous avons développé une activité d'amendements en milieu forestier. C'est principalement de la chaux qui est apportée dans les bois. Au départ, cette chaux était apportée à l'aide d'un épandeur doté d'une soufflerie, mais entretemps, la majorité des applications se font par hélicoptère. Concrètement, nous disposons du matériel d'épandage, et nous faisons appel à un sous-traitant pour l'hélicoptère. Cette manière de travailler permet une application plus efficace et plus précise, tout en permettant de passer plus facilement sur des terrains plus difficiles, et sans risque de compaction ou d'orniérage. Nos clients sont particulièrement satisfaits des interventions par hélicoptère. Chaque année, nous chaulons ainsi près de 1.000 ha de bois.' Yves complète : 'par ailleurs, nous réalisons aussi des travaux d'entretien de réserves naturelles. Ces interventions en milieu fragile impliquent une approche ciblée et le recours à du matériel spécialisé, notamment à chenilles, afin de respecter au mieux le terrain. Ces travaux sont très variés. Enfin, nous cultivons aussi près de 50 ha de sapins de Noël. C'est un complément d'activité bienvenu, qui nous permet d'occuper au mieux notre personnel et nos machines. Ces sapins de Noël sont récoltés et conditionnés par nos soins et sont principalement destinés à l'exportation.'

Miser sur la biomasse de qualité

Au cours des dernières années, la famille Pirothon a décidé de miser de plus en plus sur la biomasse de qualité. Martin poursuit : 'au départ, nous avons investi dans des cisailles montées sur des pelleteuses afin de réaliser des travaux d'entretien. Ensuite, nous avons réfléchi à la meilleure façon de valoriser du bois 'sans valeur', qui provient par exemple d'arbres situés en bord de route, mais également dans des parcelles forestières ou des propriétés privées. Pour ce faire, nous avons investi dans un broyeur de plaquettes de haute capacité, un Jenz HEM 593z, qui est équipé d'une grue et est entraîné par un tracteur John Deere 8360R de 360 ch. Pour les bords de route, cela nous permet par exemple d'évacuer rapidement les arbres abattus, ce qui est un grand atout en termes de sécurité. De même, nous avons investi dans un crible mobile Terra-Select T6, qui nous permet de proposer un produit homogène à nos clients. Notre hangar de stockage vient compléter ces machines, et nous permet de disposer en permanence d'un stock de plaquettes de près de 2.000 maps (m³ apparents). A l'avenir, nous réfléchissons à l'achat d'un séchoir afin de faire sécher les plaquettes plus rapidement et uniformément.'

→

Le reboisement implique également des travaux préparatoires.

L'épandage de chaux par hélicoptère est une activité peu banale.

Différents types de débouchés

Cette biomasse est valorisée de différentes façons, comme l'explique Martin : 'un premier débouché est la cogénération de grande capacité, dans des installations de 1 ou 2 Mégawatt. Pour ces plaquettes, le taux d'humidité ou de feuilles importe peu, car cette matière première est remélangée avec d'autres lots à l'usine. Pour ce type de débouché, nous n'avons pas de contrat, mais nous travaillons par contre sur base d'une relation de confiance, et nous fournissons également la meilleure qualité possible. Petit à petit, nous développons un réseau de contacts dans ce secteur. Un second débouché est celui de la plaquette utilisée comme combustible de chauffage pour des bâtiments publics, des petits châteaux, etc… comme le coût d'une telle chaudière est assez conséquent, ce type d'installation n'est pas rentable pour de petits bâtiments particuliers. Par contre, le coût de l'énergie ne représente qu'environ un tiers de celui du mazout. D'autre part, la plaquette de décoration bénéficie de plus en plus d'intérêt. Le décret zéro phytos incite par exemple les communes à revoir l'aménagement de leurs parterres. Enfin, un dernier débouché est celui du paillage des étables bovines. Pour ce faire, nous recourons principalement à de la fine, ce qui permet de plus, de valoriser au mieux toutes les fractions de plaquette. Tout le monde est donc en quelque sorte gagnant!'

Comme le souligne Martin, la qualité de la plaquette devient un facteur incontournable : 'et pour produire de la belle plaquette, il faut disposer d'une marchandise de base de qualité. Nous optons toujours pour du bois de qualité A, et c'est pour cela que nous évitons aussi tant que possible de broyer des rémanents, par exemple. Par ailleurs, les conditions météo jouent un rôle non négligeable, de même que le réglage correct du broyeur et du crible. Enfin, le stockage doit respecter un certain nombre de critères.'

Martin conclut : 'Pour le moment, nous broyons déjà près de 25.000 tonnes de bois par an, tous chantiers confondus. Pour nous, le criblage apporte une véritable valeur ajoutée et est donc indéniablement une solution d'avenir. En plus de nos débouchés actuels, nous voulons nous focaliser davantage sur la plaquette de décoration, et nous intéresser également plus aux communes et aux institutions publiques, qui sont de grands consommateurs de ce type de plaquette. Par ailleurs, je suis persuadé que ce combustible vert est promis à un bel avenir, certainement lorsqu'on recourt à 100% à du feuillu, afin de servir les clients le mieux possible. A côté de cela, notre pépinière et les activités de reboisement restent bien entendu au centre de nos attentions!' ●

La pépinière était à la base des activités actuelles.

Les pelles sur chenilles sont utilisées pour de nombreux travaux.

SOLIS

SOLIS 20

+/-20CV – 4X4

952cc

NEW SOLIS 26 HST

SOLIS 26

+/-26CV – 4X4

1318cc

WWW.SOLISBELGIUM.BE

info@solisbelgium.be

CONCESSIONAIRES

SOLIS

1370 JODOIGNE - AMR GREENTECH SPRL -Tél: 010/22.55.46.
1495 MARBAIS - BUYS ETS - Tél: 071/85.15.85.
4280 HANNUT – GREEN MACHINE - Tél: 019/63.43.74.
4360 OREYE - BUDO SCRL - Tél: 019/67.75.36.
4650 GRAND-RECHAIN - SENDEN MACHINERY - Tél: 087/34.06.26.
4920 AYWAILLE – THIBAULT LELOUP SPRL - Tél: 0495/50.84.83.
5600 PHILIPPEVILLE - DURANT SPRL - Tél: 071/66.74.92.
5650 WALCOURT - ETS MIGEOTTE - Tél: 071/61.27.07.
6567 LABUISSIERE - BORRENS ANDRE - Tél: 071/55.76.53.
6700 ARLON/6600 BASTOGNE/6800 LIBRAMONT – LEROY-GAUTHIER - Tél: 061/21.16.69.
6767 DAMPICOURT - AJL AGRI - Tél: 063/58.19.93.
6900 MARCHE-EN-FAMENNE - WANSART SA - Tél: 084/31.13.77.
7370 DOUR - DURANT SPRL -Tél: 065/75.01.95.
7500 TOURNAI/7800 ATH - LEFEBVRE MOTOCULTURE – Tél: 069/89.02.30.
GRAND-DUCHE de LUXEMBOURG – JACOBY SA -Tél: +352.23.63.82.32.

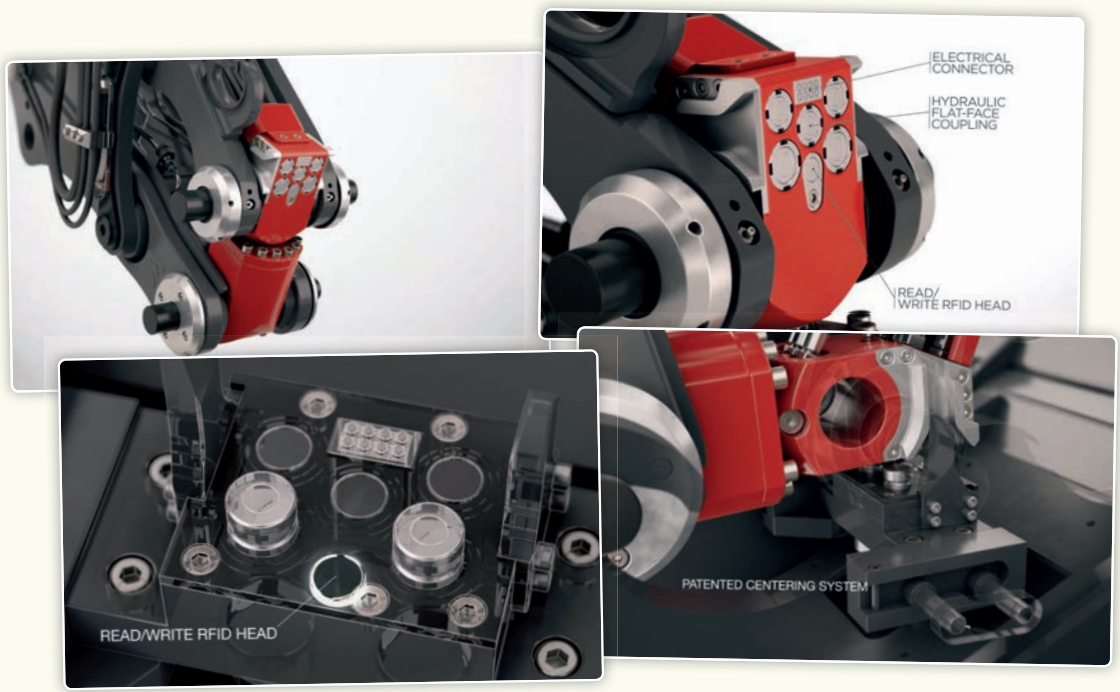
PLUS DE 600 SOLIS EN SERVICE EN BELGIQUE

Une attache rapide hydraulique chez Mecalac

Le constructeur français Mecalac avec site de production à Annecy a présenté son Connect Energy Link ce printemps. Avec cet attelage rapide fonctionnel, les machines et les outils de la marque peuvent être rapidement attelés.

Texte: Peter Menten I Photos: constructeur

La technologie Connect Energy est à la fois ingénieuse et simple. Grâce à un système ingénieux, la connexion des lignes hydrauliques et électriques entre l'outil hydraulique et la machine est entièrement automatique. L'opérateur n'a plus à quitter sa place pour brancher manuellement l'outil hydraulique. Grâce à la technologie RFID (Radio Frequency Identification), la machine reconnaît l'outil d'une manière intuitive et le couplage est fait par lui-même. Cette innovation Mecalac relie un capteur sur le bout du bras articulé de la machine Mecalac à une puce électronique sur l'outil hydraulique. Le constructeur français a montré à titre d'exemple le nouveau 'rototilt' qui est en phase de test et qui devrait être commercialisé l'an prochain. Avec cette interface unique, simple et légère en bout de bras articulé, tous les composants et accessoires d'un rototilt peuvent à présent être attelés sans que l'opérateur ne doive quitter son siège. ●



espritt
FORESTRY TOOLS

R-GO

FORST

BOXER

RAYCO

espritt
FORESTRY TOOLS

Espritt sprl
Diestsesteenweg 712
3010 Kessel-lo
Belgique

Dirk Allard
sales@espritt.be
M +32 0475 25 22 20

RENDEZ-VOUS POUR DÉMO

Sonnez Dirk Allard 0475 25 22 20

Check us at www.espritt.be

Vous recevez des lettres indésirables d'une autre entreprise: que faire?

Souvent, les entrepreneurs sont à la recherche d'une autre propriété (plus grande) afin d'y abriter leur entreprise. Dans la pratique, cependant, il arrive souvent qu'à l'adresse de ce bâtiment il y ait encore un échange de lettres de la société qui a été précédemment établie. Si cette entreprise était en difficultés, alors la société nouvellement établie pourrait rencontrer des difficultés. Comment cela peut-il être résolu?
Et que faire si vous recevez une facture d'une entreprise où vous n'avez jamais rien commandé?

Faire appel à l'agent de quartier?

Tout le monde sait que lorsque l'on change d'adresse, cela est contrôlé par l'agent de quartier. Il vient voir si la personne en question vit et séjourne bien à cette adresse.
Si cette personne y vit effectivement, alors c'est son adresse officielle et elle y est donc domiciliée.

Si quelqu'un vit maintenant avec vous et que cette personne déménage mais conserve son domicile chez vous, vous pouvez parfois obtenir des surprises et vous ne le souhaitez pas. Par conséquent, dès que cette personne quitte votre maison, il est conseillé de contacter immédiatement l'agent de quartier afin de l'informer du fait que cette personne ne vit plus à votre adresse. C'est l'agent de quartier qui doit officiellement déterminer que quelqu'un ne vit plus à une certaine adresse.

Faire appel à un huissier de justice?

Une fois que l'agent de quartier est venu pour établir que quelqu'un ne vit plus à une certaine adresse, une procédure assez longue est lancée et peut donc prendre un certain temps avant que la personne ne soit officiellement radiée de cette adresse!

Par conséquent, après avoir consulté l'agent de quartier, il est conseillé de s'en remettre également à un huissier. Afin de jouer complètement en toute sécurité, vous signalez à cet huissier qu'une certaine personne ne vit plus à votre adresse et vous lui demandez également de transmettre cela à ses collègues huissiers. Cela se fait via la chambre dite des arrondissements. En transmettant cela à cette chambre, tous les huissiers savent que la personne en question n'est plus domicilié à votre adresse.
Transmettre cela à l'huissier et à la chambre concernée aura un effet plus rapide!
Après avoir effectué cela, il n'y aura normalement pas d'huissier à votre porte, par exemple, pour confisquer des marchandises par rapport à une personne ou une entreprise qui a quitté cette propriété!

Et si l'ancien occupant était une entreprise?

Le même scénario peut se produire dans le cas du déménagement d'une entreprise ou d'un entrepreneur et peut causer des problèmes s'il s'avère que cet entrepreneur est en difficulté! Ici aussi, l'huissier peut confisquer tout le matériel et autres dans le bâtiment! L'huissier cherchera, via le site de la Banque Carrefour des Entreprises, l'adresse où se trouve le siège du siège social d'une société. De cette façon, il peut arriver à l'entreprise qui a déménagé dernièrement et confisquer les marchandises qui y sont présentes (ce qui est alors le nouvel entrepreneur qui a déménagé dernièrement).
Si vous êtes confronté à une telle situation en tant qu'entrepreneur, vous pouvez également faire appel à l'agent de quartier dans ce cas, parce que c'est la façon la plus rapide d'agir.
L'agent de quartier viendra sur place et s'il constate que cette société n'y est plus établie, il en prendra note et le transférera à Banque Carrefour des Entreprises. Cette dernière engagera une procédure spécifique de suppression à ce moment-là. En attendant, en tant qu'entrepreneur, vous pouvez faire appel à l'huissier et l'informer que cette société n'est plus établie à votre adresse. De même, vous pouvez contacter les créanciers de cette société afin de leur signaler la situation.
Via Une autre procédure possible, vous pouvez contacter la Banque Carrefour des Entreprises directement pour demander la suppression de cette société à votre adresse, mais cette procédure peut prendre plusieurs mois!

Remarque :

Dans la pratique, nous notons également que les entrepreneurs reçoivent souvent une facture d'une autre entreprise où ils n'ont jamais rien commandé! Ici, vous devez agir en contestant cette facture immédiatement! Cette entreprise devra prouver que vous avez réellement acheté quelque chose! Si vous ne contestez pas cette facture, il est possible que vous rencontriez des problèmes lors d'un procès éventuel.

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be
Pour un conseil juridique par téléphone:
tél: 0902/12014 (€1,00/min)
Conseil personnalisé uniquement sur rendez-vous, tél: 013 / 46 16 24

BROYEUR MULTI-USAGE

<750 KG

CAPACITÉ 15 CM

MEGA PROF

Vous recherchez un broyeur fiable et multifonctionnel ?

Le ELIET Mega Prof est le broyeur le plus puissant sur le marché dans la catégorie des broyeurs de moins de 750 kg.

Equipé de la technologie de broyage brevetée ELIET, ce broyeur peut traiter une grande variété de déchets verts jusqu'à 15 cm de diamètre. Ce broyeur est équipé d'un moteur **diesel Kubota turbocompressé de 33 ch** et est doté de systèmes de pointe tels que **ABM™ (antibloc moteur), EcoEye™, commandes intuitives** .... et éclairage de la zone de travail, tous de série.

La conception est telle qu'elle permet un entretien facile ce qui minimise les temps d'immobilisation et de maximiser les revenus.

ELIET ON TOUR

Demandez votre DEMO personnelle !
www.elietontour.eu

Powered by Kubota

ELIET®

ELIET EUROPE NV | +32 56 77 70 88
INFO@ELIET.EU | WWW.ELIET.EU

All other products at WWW.ELIET.EU

PIVABO, LA RÉFÉRENCE
DANS L'ENTRETIEN DES ESPACES VERTS

VOTEX®
Souffleurs de feuilles

KERSTEN
Balayeuses

HERDER
FERMEX
Rogneuses de souches

MATEXPO 2019
11→15 SEPTEMBER | KORTRIJK XPO

RETROUVEZ-NOUS SUR NOTRE STAND B21

PIVABO
MACHINES POUR JARDIN, PARC & ENVIRONNEMENT

ledésherbage.be

PIVABO BVBA | KAMPSTRAAT 20 | B-8500 KORTRIJK
T +32 (0)56 51 52 50 | F +32 (0)56 53 19 34 | E info@pivabo.be

DÉCOUVREZ NOTRE GAMME COMPLÈTE SUR:
WWW.PIVABO.BE