



GreenTechPOWER

HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS





TIMBERWOLF®

Lead the Pack

THE PACK WITH

MORE POWER

**INTRODUCTION DE 6 NOUVEAUX BROYEURS DE
BRANCHES CONFORMES À LA PHASE V**



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

timberwolf-uk.com
firmathomas.be





Editorial	'Le présent nous échappe'... si nous ne regardons pas plus loin.	5
Golf & Technique	Hulencourt, un véritable paradis du golf à proximité de la capitale.	6
Concessions	'Masschelein naturellement !' 	10
Entrepreneur de jardins	Charles Kersten: Artisan Jardinier. 	14
Technique	Les arbres et le stress hydrique.	22
Technique	Deleks DK 800 Green. 	24
Technique	Fendt 200. La variation continue pour les travaux plus légers.	26
Highlights		28
Highlights		30
Technique	Tondre avec précision et sans chevauchements grâce au signal RTK. 	32
Fedagrim	2020: retour sur une année mouvementée.	34
Les hommes derrière les machines	Entretien avec Bertram Kandziora, le manager de Stihl	36
Technique	Une tonte sous tension.	40
I love my GreenTechJOB	Jeroen Bosman est entrepreneur de jardins.	44
Highlights	Husqvarna aide les entrepreneurs de jardin qui osent investir.	46
Technique	Ameubler durablement les couches compactées grâce au Drainjet. 	48
Highlights		52
Technique	Les scolytes causent de nombreux dégâts.	54
Highlights		58
Highlights		60
Technique	Pour une aération rapide et efficace.	62
Highlights		64
Droit	Nouveau: l'achat d'une propriété par Biddit.be?	66



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

Imprimerie
Leleu Group, Merchtem

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

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

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

Abonnements et Social Media
info@greentechpower.eu

Editeur responsable
Peter Menten

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

GreenTechPower paraît 4x/an
à 15.978 exemplaires en français
et en néerlandais.



 Belgian jury member

100% DE SOUTIEN, 0% D'INTÉRÊT



(par exemple)
553 €
par mois



HUSQVARNA
P 524 EFI

(par exemple)
160 €
par mois



HUSQVARNA
AUTOMOWER® PRO 550

(par exemple)
24 €
par mois



HUSQVARNA
535i RX

HUSQVARNA SUPPORT PLAN

Cette période offre de nombreuses opportunités, mais aussi des incertitudes pour vous, en tant qu'entrepreneur dans le domaine de l'aménagement paysager ou de l'entretien des espaces verts. Vous voulez saisir toutes les opportunités et continuer à investir. Mais en même temps, vous voulez conserver les réserves constituées pour les périodes incertaines. Husqvarna souhaite vous y aider, avec le plan de soutien Husqvarna : 100% de soutien, 0% d'intérêt, sans petits caractères et directement par l'intermédiaire de votre revendeur Husqvarna.

EN SAVOIR PLUS ?

Contactez votre revendeur Husqvarna



Husqvarna

READY WHEN YOU ARE

La vérité de la saison

*L'avenir nous tourmente, le passé nous retient,
et c'est pourquoi le présent nous échappe.*

(Flaubert, écrivain français, 1821 - 1880)

Photo: Muki Art



'Le présent nous échappe'... si nous ne regardons pas plus loin

Nous ne pouvons pas mieux évaluer l'année écoulée pour le secteur des parcs et jardins.

Alors que le monde entier est confronté à la peur de la crise sanitaire, avec des 'mesures' qui sont disproportionnées par rapport au résultat prévu, nous avons vu l'économie et le bien-être de la population prendre un coup dans l'aile. Comme les gens étaient constamment bombardés de négativité et de crainte par les médias traditionnels, une grande partie d'entre eux s'attardaient dans le passé et regardaient l'avenir avec crainte.

Pendant ce temps, on n'a pas vu ce que l'année a apporté pour notre secteur.

Vu que beaucoup de gens ont été obligés de faire du télétravail, n'ont pas pu voyager et ont redécouvert leur jardin, la plupart des entrepreneurs de jardin ont eu beaucoup de pain sur la planche. En outre, nous avons eu un automne assez chaud et humide, ce qui fait que le gazon a continué à grandir. Les revendeurs de machines et d'outils pour le jardin ont enregistré la même chose. Malgré les ventes difficiles de ce printemps en raison de la fermeture des magasins, chaque distributeur de machines a pu se frotter les mains.

Le secteur de la location a d'abord eu du mal, mais dès que le confinement a été terminé, ils ont été les premiers à sentir que l'économie reprenait.

Comme il n'y a pas eu d'événements, les services verts des administrations publiques ont pu se concentrer davantage sur le désherbage alternatif et sur un certain nombre de tâches pour lesquelles il n'y a pas assez de temps lors d'une année normale.

Plus d'emballage plastique

Enfin, vous avez peut-être aussi remarqué que cette fois votre magazine a été distribué dans une enveloppe et non plus dans un film plastique. Comme test, nous avons maintenant pris cette

mesure parce que nous voulons apporter notre petite contribution à l'environnement et ne pas attendre que tôt ou tard, cela devienne obligatoire. Si le résultat est bon, nous continuerons sur la voie que nous avons empruntée.

La rédaction

Une année 2020 turbulente

L'année écoulée restera dans l'histoire dans tous les domaines comme une année turbulente où toutes les certitudes ont été bouleversées.

Tous les événements plus importants ont été annulés, ce qui signifie que Démo Vert n'a pas pu remplir son rôle de valeur biennale fixe pour le secteur vert. Une occasion manquée pour tout le monde du secteur vert de pouvoir se rencontrer à nouveau.

Nous nous souvenons également de la fermeture obligatoire des magasins chez les marchands de machines pour le jardin de mars à mai. Une période pendant laquelle la plupart d'entre eux réalisent une grande partie de leur chiffre d'affaires annuel.

'La soupe n'est jamais bue aussi chaude qu'elle n'est versée', est une sagesse qui nous aide à regarder les choses avec recul.

Au début, l'année semblait perdue, mais quand la plupart font maintenant leurs comptes, il semble que l'été chaud et le fait que beaucoup de gens sont restés à la maison et voulaient profiter de leur jardin, a permis de limiter la casse. Gracienne Geenens, notre présidente du secteur des parcs et jardins chez Fedagrim, brosse un tableau de la façon dont la fédération et ses membres ont vécu l'année écoulée. Et c'était globalement positif.



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

En dépit des précipitations abondantes les jours précédant notre visite, le parcours était ouvert, grâce à un système de drainage efficace.

Hulencourt, un véritable paradis du golf à proximité de la capitale

A Vieux-Genappe (Brabant wallon), le Golf d'Hulencourt est depuis de nombreuses années l'une des références au sein des clubs de golf belges. Le club est situé dans une oasis de tranquillité entourée de grandes parcelles agricoles et pourtant le club se trouve à proximité immédiate du ring de Bruxelles, ce qui rend l'accessibilité optimale pour de nombreux joueurs. Au cours des deux dernières années, le parcours a été rénové en profondeur et les 18 trous ont été réaménagés afin de répondre aux nouvelles exigences des joueurs d'une part, mais aussi pour être mieux armé face aux nouvelles exigences du recours au zéro phytos. Marc Thiebaut est le greenkeeper en chef depuis une vingtaine d'années. Nous l'avons rencontré au début du mois d'octobre.

Texte: Christophe Daemen | Photos: Christophe Daemen

Le majestueux corps de ferme est déjà répertorié dans les années 700-800 et le site est donc habité depuis de très nombreux siècles. C'est l'une des plus grandes fermes de la région. Patrick Solvay, l'actuel propriétaire, a décidé d'en faire un club de golf en 1988. Le premier practice a été rapidement complété par un petit parcours, puis un parcours complet de 18 trous en 1990 et 1991. En 1999, une première rénovation complète a eu lieu, entre autres afin d'adapter le drainage et de construire des plans d'eau. Une deuxième rénovation complète a été achevée l'an dernier. Le parcours en lui-même s'étend sur environ 56 hectares. En tant que greenkeeper en chef, Marc Thiebaut est responsable de l'entretien du parcours. Il est assisté par un adjoint, huit greenkeepers et un technicien. Pendant les mois d'été, un certain nombre d'étudiants se joignent également à l'équipe existante. Les machines sont logées dans un hangar moderne à côté du parcours ce qui permet d'augmenter encore la facilité et l'efficacité des interventions sur le terrain.

Miser sur la durabilité

Marc Thiebaut souligne qu'Hulencourt travaille selon le principe du zéro phytos depuis 4 ans. 'Nous devons anticiper en permanence les conséquences potentielles et nous devons également être plus vigilants qu'auparavant. C'est une approche complètement différente qui comporte plus de risques mais aussi davantage de satisfaction si le résultat est là. Nous allons devoir continuer à apprendre et



Marc Thiebaut: 'Nous devons anticiper en permanence les conséquences potentielles et nous devons également être plus vigilants qu'auparavant.'

expérimenter pendant un certain temps. A mon avis, également en tant que président wallon de la GAB (Association des Greenkeepers de Belgique), la réglementation est trop sévère pour un certain nombre de points et il est regrettable que nous ne soyons pas autorisés à utiliser une 'trousse de secours' à certains moments, lorsque la pression des maladies, par exemple, devient trop importante. Dans le



Le club est situé dans une oasis de tranquillité et est entouré de grandes parcelles agricoles.

cadre de la GAB, nous négocions avec le gouvernement depuis 2014. J'ai beaucoup appris de cela. En Wallonie, nous recourons au zéro phytos depuis un certain temps maintenant. C'est une richesse et une difficulté en même temps. Les greens, par exemple, souffrent en été du dollar spot et l'hiver de la fusariose. Nous sommes en permanence à la recherche du meilleur équilibre, mais c'est également lorsque les choses sont difficiles que les êtres humains apprennent à repousser leurs limites et arrivent à réaliser un certain nombre de choses. Dans ce cadre, une de mes tâches consiste à motiver mon personnel en permanence et à le placer dans les meilleures conditions afin d'évoluer face à cette nouvelle approche.'

Un réaménagement complet

Le parcours a été entièrement réaménagé en 2018 et 2019. Comme le souligne Marc Thiebaut, seuls les greens n'ont pas été changés. Il poursuit: 'L'intention était d'augmenter un peu la longueur des trous, pour répondre aux nouvelles exigences du jeu. En outre, nous avons également adapté la flore des départs, des tours de greens et des fairways afin d'implémenter plus facilement le zéro phytos. Pour semer, nous utilisons ce que nous appelons le 'mélange Hulencourt', un mélange sur mesure qui nous permet de répondre de manière optimale aux particularités du sol, mais aussi de bénéficier d'une meilleure résistance à la sécheresse. Par ailleurs, nous utilisons beaucoup plus de sable qu'avant. Il ne s'agit que de sable de qualité supérieure, et ce genre de sable sera également moins facile à trouver à l'avenir. Nous travaillons depuis un certain temps en suivant les préconisations de l'STRI qui nous propose une vision globale, de même qu'une recherche et une réflexion continue à propos notre sport. Leurs spécialistes nous proposent des conseils dans toutes sortes de domaines et nous font profiter de leur expérience importante dans le golf. L'été dernier, nous avons pu en récolter les fruits et le parcours n'a pas trop souffert de la chaleur et de la sécheresse. D'autre part, nous avons aussi résolument misé sur le drainage. A la fin du mois de septembre, nous avons eu 210 mm de précipitations en seulement 10 jours et malgré cette quantité importante de précipitations, nous n'avons dû fermer le parcours que pendant deux jours.'



Economiser? Vous pouvez avec notre BMS!

VDB Technics a développé un système de gestion des balles par lequel les balles collectées sont nettoyées et guidées automatiquement vers le distributeur de balles.

Le Practice est ouvert non-stop et 70% d'économies
Contactez-nous pour plus d'informations !

Les balles de golf tombent dans Droppit et sont lavées.

Les balles sont aspirées et collectées dans le distributeur de balles.

Les balles sont prêtes pour la prochaine utilisation.

www.vdbtechnics.be
Yves@vdbtechnics.be
Tél 0476 922 833



Une station météo locale fait partie intégrante du suivi.

'D'autre part, nous avons également investi dans un certain nombre de robots de tonte qui s'occupent de l'entretien des petites surfaces engazonnées.'

Gérer au mieux l'arrosage

'Lors du réaménagement du parcours, nous avons également entièrement repensé le système d'arrosage. Aujourd'hui, nous disposons d'une double installation d'arrosage, qui nous permet d'apporter de l'eau tant aux greens qu'aux abords de greens. Au total, le système comporte pas moins de 950 arroseurs afin de travailler autant que possible en localisé et de limiter aussi au maximum les quantités d'eau nécessaires. Nous sommes équipés d'une station météorologique, ainsi que de capteurs d'humidité. Nous avons clairement choisi de ne pas laisser un ordinateur gérer l'arrosage, car nous pensons que l'œil du spécialiste est toujours décisif. Chaque matin, notre fontainier fait un tour du terrain afin de réaliser un certain nombre de tests. Sur la base des mesures effectuées, l'arrosage est ensuite ajusté manuellement. Nous essayons de stocker tant que possible l'eau de pluie, afin d'être autosuffisants. Les activités de loisirs, comme le golf, par exemple, devraient toujours être autosuffisantes afin de minimiser l'impact écologique. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que l'eau est susceptible d'être le problème le plus important que nous aurons à gérer à l'avenir.'

Réfléchir la mécanisation autrement

Pour Marc Thiebaut, un bon rapport qualité-prix reste incontournable lors de l'achat de nouvelles machines. Elles doivent également être efficaces et disposer d'une durée de vie assez longue. Marc poursuit : 'A l'heure actuelle, les machines évoluent très rapidement et le défi consiste à arriver à les suivre le mieux possible. Nous sommes en discussion avec différents partenaires dans le domaine de la mécanisation afin de continuer à travailler avec une seule marque à l'avenir. Nous voulons évoluer vers un véritable partenariat où nous transmettons des informations pratiques du terrain afin que le fabricant ou l'importateur puissent perfectionner ses machines et en retour nous voulons également disposer des connaissances nécessaires pour surveiller les machines autant que possible en interne. Cela nous procurerait des atouts tant en termes de qualité que de coûts d'entretien, mais permettrait également de résoudre plus rapidement d'éventuels problèmes ou défaillances. Pendant des années, la tendance a été d'externaliser autant que possible, mais depuis quelque temps, nous remarquons que dans notre cas, il est plus intéressant de suivre les choses aussi étroitement que possible. En tant que club de golf, vous offrez une palette de services à vos membres et il est donc important de pouvoir surveiller vous-même

la qualité des opérations de maintenance. Je suis d'avis qu'une telle approche nous permettra véritablement d'évoluer.'

'D'autre part, nous avons également investi dans un certain nombre de robots de tonte qui s'occupent de l'entretien des petites surfaces engazonnées. Cela me permet de faire travailler mon équipe sur d'autres aspects plus importants sur le terrain. Par exemple, nous préférons tondre les greens à la simplex parce que la finition est incomparable et que nos membres prêtent vraiment attention aux détails à ce niveau.'

Continuer à faire évoluer le parcours

Marc poursuit : 'Comme nous l'avons déjà souligné, le parcours vient d'être entièrement réaménagé. Il faudra maintenant attendre 3 à 5 ans pour que le terrain exprime son plein potentiel. Comme je le dis régulièrement, les fondations ont maintenant été posées et, sur cette base, nous devons à présent continuer à développer le reste. Même si je le dis moi-même, l'ensemble est très prometteur. Nous ne devons cependant pas oublier que nous travaillons quotidiennement avec la nature et il est donc primordial d'en tenir compte. La législation de plus en plus stricte ne nous facilite par ailleurs pas la tâche. En tant que responsable de l'entretien, je dois non seulement garder un œil sur le parcours, mais je dois aussi motiver notre personnel à donner chaque jour le meilleur de lui-même afin de faire la différence. Notre défi de faire côtoyer la nature avec le jeu de golf est une grande motivation pour notre profession.' ●



Les machines sont logées dans un hangar moderne à côté du parcours ce qui permet d'augmenter encore la facilité et l'efficacité des interventions sur le terrain.



DIS
natura
Importateur



F30 15

LE SÉCATEUR
ÉLECTRIQUE DES
PROFESSIONNELS

Retrouvez un dealer près de chez vous sur
www.dis-natura.com/dealers

DIS Natura SRL
Rue des poiriers 3, 5030 Gembloux

081/620.530
info@dis-natura.com



INFACO[®]
www.infaco.com



'Masschelein naturellement !'

C'est par ce slogan que la société Masschelein de Zwevegem souligne depuis des années ce qui compte pour eux : non seulement vendre des machines, mais aussi se concentrer sur une technologie à valeur ajoutée et au service de la nature. L'an dernier, un nouveau bâtiment a été construit et nous avons donc rencontré Vincent Bouckaert et Peter Masschelein, les gérants de la concession, pour en savoir un peu plus.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten et firma Masschelein

Depuis 1986, Masschelein se spécialise dans la vente et l'entretien de machines horticoles pour particuliers, entrepreneurs de jardin, communes et gestionnaires de terrain de golf. Dès le début, le choix s'est porté sur un nombre limité de marques renommées, ainsi que sur un service haut de gamme en ce qui concerne les connaissances, les pièces de rechange et les conseils d'experts pour le client. Au cours de ces 35 années, l'entreprise est devenue une équipe professionnelle qui compte 10 techniciens et vendeurs expérimentés. En 2015, Peter et Kathleen Masschelein ont décidé qu'il était temps de réfléchir à l'avenir du personnel et au service qu'ils fournissent à leurs clients depuis plus de 30 ans. Vincent Bouckaert a ensuite rejoint l'entreprise en tant qu'associé de Peter et Kathleen. Il s'agissait de la première grande étape pour assurer la continuité de l'entreprise et de ses services. L'an dernier, un nouveau bâtiment a ensuite été construit dans la zone industrielle de Zwevegem. Il abrite le service après-vente, le stock et une nouvelle salle d'exposition. Un concept très particulier qui n'existe pas encore dans notre secteur.

Vincent Bouckaert: du sang frais et une approche différente des choses

GreenTechPower: 'Vincent, vous avez rejoint la société en 2015. Vous avez une formation dans le secteur médical, ce qui vous permet d'envisager le secteur des parcs et jardins de manière différente?'

Vincent Bouckaert: 'Oui, je dois dire que le secteur des espaces verts est plus complexe que je ne l'imaginai. En ce qui concerne les particuliers, c'est relativement facile et on s'habitue vite. Par contre, les clients professionnels demandent beaucoup plus d'empathie: plus vous comprenez l'état des choses dans le secteur, plus vous obtenez de succès. Le fonctionnement du service de réparations, par exemple, est plus complexe en raison du large assortiment, qui à son tour change régulièrement tout au long de l'année. Chaque professionnel mise de plus sur sa propre spécialité au sein du secteur, et il faut donc disposer d'un certain temps pour s'habituer, développer ses connaissances et



'La construction de la salle d'exposition a été envisagée principalement pour les particuliers, tandis que l'atelier et le magasin profitent principalement aux professionnels.'

cerner les attentes. Pour ce faire, il faut connaître son entreprise et son activité.'

'Je viens d'un secteur où le service était très important. Les entreprises ont beaucoup été reprises ou fusionnées. J'ai travaillé pendant des années pour une PME qui a été ensuite reprise par un mastodonte. Je constate une plus grande continuité dans le secteur des parcs et jardins à ce niveau.'

GTP: 'Et c'est ainsi que vous êtes arrivé dans le secteur des parcs et jardins, qui est fort différent.'

Vincent: 'Je ne me sentais pas à l'aise dans une grande entreprise. Je suis entré en contact avec Peter Masschelein par hasard et c'est ainsi que tout a commencé. Lorsque je suis devenu actionnaire de l'entreprise, je me suis aussi posé beaucoup de questions sur la meilleure façon d'envisager un certain nombre de choses... jusqu'à ce que je réalise à un moment donné que tout a en fait une raison d'être.'

Peter Masschelein: 'Au début, Vincent m'a en effet posé de nombreuses questions et cela m'a aussi fait réfléchir à un certain nombre de choses qui semblaient évidentes pour moi. Je voulais cependant quelqu'un qui puisse partager notre vision. En bref: quelqu'un qui est sur la même



Peter: 'Dans la salle de livraison pour les nouvelles machines, nous pouvons donner les explications nécessaires au client et il se sent à l'aise pour poser des questions ou essayer des choses.'



La sérénité règne partout.

longueur d'ondes. Comme nous étions ouverts l'un à l'autre depuis le début, ce sont des choses qui sont évidentes à présent. J'ai aussi appris à clarifier les choses suite aux nombreuses questions que Vincent m'a posées. Proposer un service correct, limiter le nombre de marques, maintenir l'atelier en ordre, tout mettre à jour... ces 4 points forment ma vision. Et bien sûr, il existe différentes façons d'y arriver. Je sais qu'avec plus de marques, vous pouvez gagner plus à court terme, mais à long terme l'efficacité diminue parce que votre service après-vente n'est pas en mesure de suivre. Nous remarquons qu'avec ce choix nous continuons à progresser pour un petit nombre de grandes marques, en particulier

chez les clients professionnels. Nous n'avons pas investi dans un nouveau bâtiment l'an dernier pour grandir et se développer, mais plutôt pour mieux travailler. La croissance du chiffre d'affaires qui en découle est une bonne chose en soi, mais n'était certainement pas l'objectif premier.'

Vincent: 'La croissance que nous enregistrons aujourd'hui ne découle pas de notre déménagement, mais en grande partie des efforts des dernières années. Nous avons déjà recruté 4 personnes supplémentaires dans la période précédant ce déménagement pour l'atelier, l'administration et la logistique.'



ÉTÉ OU HIVER, TOUJOURS LE KOMMUNAL DE

JCB

GROUP VERSCHUEREN  **MAAIERS VERSCHUEREN**
OFFICIËLE PARTNER VAN JCB



Investir dans l'atelier signifie également investir dans le personnel.



L'air du bâtiment est purifié en permanence afin d'éviter les odeurs de toute sorte.



A l'extérieur, il y a une zone de dépôt où les clients peuvent laisser leurs machines pour réparation avant d'entrer dans le magasin.

Peter: '20% du chiffre d'affaires est réalisé avec les particuliers, les 80% restants avec des professionnels. Nous pensons que nous pouvons mieux servir ces gens maintenant et que leur confiance dans notre entreprise grandit. Nous avons beaucoup de clients fidèles; suite au déménagement, certains sont partis en raison de la distance et d'autres sont venus les remplacer. Nous sommes maintenant également très proches de l'autoroute, et c'est donc une progression en termes d'accessibilité pour la plupart de nos clients. D'autres clients, comme les terrains de golf, viennent rarement ici. Donc, la localisation ne joue pas toujours un rôle. Un nouvel emplacement plus grand était nécessaire; on agrandit toujours les bâtiments existants, mais à long terme le flux de travail perd de son efficacité et vous devez repartir de zéro ailleurs.'

La nouvelle salle d'exposition: un monde à part

La famille Masschelein a investi dans un 'monde d'expérience' où le client peut évoluer en toute quiétude entre les machines. Pas un défilé de machines exposées mais une salle d'exposition où tout est orienté vers l'intérieur. La vitrine n'est pas décorée de l'extérieur, vous pouvez voir les contours d'un bâtiment de style moderne.

Peter: 'Les clients bénéficient à présent de davantage de confort, d'espace et d'expérience et nous pouvons les écouter de manière plus détendue. Le magasin respire le calme et les clients qui doivent attendre passent entre les machines et profitent. Il est rare que quelqu'un soit pressé de quitter le magasin ou d'être le premier à être servi au comptoir. Je remarque également qu'en tant que vendeur dans le magasin, nous apprenons à mieux connaître le client parce qu'il se sent plus à l'aise et peut parler librement. De ce fait, nous pouvons lui proposer une machine plus appropriée parce que nous connaissons aussi son passé. Cela garantit qu'il achète davantage en connaissance de cause, qu'il sera davantage satisfait et que nous n'aurons ensuite quasi pas de problèmes par la suite. Il y a peu de mauvaises machines; mais parfois les machines arrivent chez les mauvais clients. Et c'est généralement le début des problèmes.'

Vincent: 'La construction de la salle d'exposition a été envisagée principalement pour les particuliers, tandis que l'atelier et le magasin profitent principalement aux professionnels. Il ne faut pas oublier que l'investissement dans l'atelier est beaucoup plus élevé que dans le magasin. L'atelier est également un plus pour notre personnel. Un travail plus agréable permet également de motiver nos collaborateurs et attire les gens à venir travailler pour nous. L'atelier a été aménagé de manière ergonomique et est équipé de ponts roulants, de plans de travail à hauteur d'homme, d'un dispositif d'extraction de fumée, d'un espace séparé pour la soudure, le découpage, etc...'

Peter: 'A côté de la salle d'exposition, nous disposons maintenant d'une salle de livraison séparée pour les nouvelles machines et d'une seconde pour les réparations. Comme nous pouvons emmener le client dans cette

pièce séparée, nous pouvons lui donner les explications nécessaires et il se sent à l'aise pour poser des questions ou essayer des choses. La machine est prête à l'emploi et le client peut commencer à l'utiliser immédiatement. Nous remarquons que cela nous cause moins de problèmes par la suite et que le client utilise sa machine correctement. A l'extérieur, il y a une zone de dépôt où les clients peuvent laisser leurs machines pour réparation avant d'entrer dans le magasin. De cette façon, ils n'ont plus à les traîner dans le magasin: cela fonctionne plus efficacement et plus proprement.'

En ce qui concerne les machines Toro pour les professionnels, Masschelein travaille avec des contrats de maintenance. Comme Peter Masschelein appliquait déjà ce système par le passé et qu'il dispose du détail par machine, Toro lui a fait confiance pour le suivi des contrats d'entretien de la amrque auprès de la clientèle Toro.

Peter: 'Pour chaque machine que nous avons vendue, nous pouvons demander l'historique et l'imprimer. De ce fait, nous sommes en mesure d'assurer le service pour les machines professionnelles Toro, et ce, pour la Flandre orientale et la Flandre occidentale.'

A propos de la vente par internet
'Sur internet, c'est le prix qui compte, tout comme le clic de souris sur le bouton de commande et la consolation que votre commande arrive le lendemain. Chez nous, le clic se produit d'une manière différente.'

Moins de marques, mais davantage de qualité en termes de service

Vincent: 'Nous avons récemment commencé à distribuer les chargeurs articulés Avant, car cette gamme nous convenait le mieux. Nous avons également examiné comment cette machine a été faite ici dans l'atelier avec les techniciens et suite à la simplicité et à la robustesse, nous avons décidé de distribuer cette marque à la fin de l'année dernière. Stihl, Honda et Toro sont nos marques principales. Elles sont complétées par Kubota, Eliet, Wallenstein et Balfor. Comme nous restons fidèles à ces marques, les clients nous font également davantage confiance. Et même avec les meilleures marques, il peut y avoir un modèle qui est décevant; mais dans l'ensemble, cela ne pose pas de problème. Avec Toro, vous pouvez également voir que ces clients réguliers sont traditionnellement restés chez nous. Il y a systématiquement quelques nouvelles machines chaque année, et il est possible de bien les suivre en termes de pièces et de formation. Avec Oevel comme centre de distribution européen, nous avons un avantage dans les pièces. Ils livrent même des pièces le lendemain de la commande à l'adresse du client. Pour ce dernier, c'est un signal fort en termes de qualité de service!'



On ne remarque pas grand chose à l'extérieur, la salle d'exposition est tournée vers l'intérieur.



L'espace pour les machines réparées



Le stockage pour les marchandises sur palettes

GTP: 'Vincent, nous nous trouvons dans un nouveau bâtiment qui sera sans doute trop petit un jour. Avez-vous l'ambition d'encore grandir?'

Vincent: 'Certainement pas à court terme. Nous continuons de nous concentrer sur ce que nous faisons pour nous améliorer. Par exemple, il y a la rapidité de notre service - qui est déjà en place - mais que nous voulons rationaliser encore mieux. C'est étroitement lié au fait de trouver les bonnes personnes. La vitesse est difficile parce que vous travaillez avec les saisons et le flux dans votre entreprise dépend dans une large mesure de cela. Par conséquent, l'avantage de quelques marques est que votre niveau de service et la vitesse de livraison des pièces fonctionne bien. Avec plusieurs marques, cela devient plus complexe et fonctionne plus lentement. La haute saison s'étend d'avril à novembre, et pendant les mois d'hiver, il fait un peu plus calme. Ensuite, vous devez également être en mesure de procurer le travail le plus adapté à vos collaborateurs.'

Peter: 'Pour s'améliorer, il est important d'oser voir ses erreurs; dans la meilleure entreprise active, il y a des choses qui doivent être améliorées et à mesure que l'entreprise grandit, alors d'autres choses se présentent qui sont en désaccord. Comme nous sommes à deux, nous voyons maintenant des choses que je n'aurais jamais remarquées auparavant. D'où l'importance de rester à l'écoute l'un de l'autre.'

GTP: 'Les clients sont-ils prêts à payer pour ces améliorations?'

Peter: 'Nous nous demandions comment nous pourrions nous améliorer sans que le client ait à payer plus cher pour cela. Cela peut être réalisé en travaillant plus efficacement et correctement. Malgré les coûts globaux plus élevés qui proviennent d'un peu partout, les améliorations en termes d'efficacité peuvent en effet rapporter de l'argent.'

Vincent: 'Une bonne communication avec le client est une autre amélioration sur laquelle nous voulons davantage miser. Nous sommes passés d'une activité avec Peter et Kathleen à l'époque, et nous avons maintenant évolué vers une entreprise qui emploie 13 personnes. Cela exige une communication différente pour tenir tout le monde au courant de tout. Egalement en ce qui concerne la clientèle avec ce que vous facturez et pourquoi. Si vous voulez que vos techniciens travaillent plus efficacement, vous devez aussi leur donner les bonnes armes pour aller à la guerre. Cela se fait en investissant dans l'atelier.'

GTP: 'Votre salle d'exposition reflète une nouvelle technologie de vente. Quelle est d'autre part l'importance de la vente par internet pour vous?'

Vincent: 'Nous avons un site internet qui peut être vu, mais n'est pas assez fonctionnel à mon avis. Mais cela reste aussi assez complexe, même avec les quelques marques que nous avons, la gamme est très large et

le nombre de machines conséquent. Le plus difficile reste d'obtenir les bonnes données de nos fournisseurs. Les gens peuvent chercher et réserver quelque chose sur notre site; nous pouvons préparer ces commandes, mais nous n'avons pas de véritable boutique en ligne.'

Peter: 'Je pense qu'il sera difficile, voire pas possible, de nous distinguer des autres avec une boutique en ligne. Sur internet, c'est le prix qui compte, tout comme le clic de souris sur le bouton de commande et la consolation que votre commande arrive le lendemain. Chez nous, le clic se produit d'une manière différente. Notre mot-clé est le service et nous voulons encore l'améliorer. Les actions du constructeur peuvent fonctionner chez les particuliers, mais les machines professionnelles et plus chères sont soumises à des exigences différentes.'

Vincent: 'Dans la salle d'exposition, nous voulons montrer les machines et les applications principales pour inciter les gens à entrer. Nous voulons faire du nom Masschelein une image de marque. Il est important que les gens se souviennent de ce nom comme référence pour le service. Ils ont besoin d'être bien servis ici et de choisir la bonne machine. Et la marque est de moindre importance. Dans un monde en évolution constante, les marques peuvent prendre des décisions drastiques du jour au lendemain, et ensuite nous devons être en mesure de continuer à servir nos clients.'

GTP: 'Pourquoi avez-vous décidé d'orienter la salle d'exposition vers l'intérieur?'

Peter: 'Nous réfléchissions déjà depuis tout un temps à cette idée. Nous avons ensuite été entourés par les bonnes personnes qui sont occupées de l'aménagement du magasin. Après tout, il y a encore un long chemin entre une idée et sa mise en place. Nous avons mis sur pied un groupe de travail pour relier notre idée à ce qui existait déjà dans d'autres secteurs. Nous avons également commencé à chercher à l'étranger pour l'inspiration. Sur base de toutes ces idées, nous avons ensuite développé notre concept.'

GTP: 'Comment réagissent les clients?'

Peter: 'Positivement. Lorsqu'ils traversent le magasin, ils ressentent le calme et les améliorations. Ils ressentent que le tout est cohérent. Nous pouvons maintenant aussi communiquer différemment et plus facilement avec eux.'

Vincent: 'Maintenant, les gens se sentent libres et se promènent. Avant, ils faisaient la file en attendant. Même les gens qui viennent chercher un jerrycan de carburant se promènent ici; la paix dans le magasin ralentit les gens. Si l'activité est plus intense, nous pouvons facilement servir les clients avec trois personnes, en particulier les jours de haute affluence.'



Charles Kersten (le 1^{er} à droite en haut) : 'J'essaie de réaliser de belles choses et d'apporter quelque chose de spécial au client. Je travaille avec une petite équipe de personnes qui envisagent les choses de la même façon.'



Charles Kersten: Artisan Jardinier

L'entrepreneur de jardin Charles Kersten de Crisnée, en région liégeoise, opte pour la diversification afin de répartir les risques : une pension pour les chiens, la production de bois de chauffage et l'aménagement de jardins sont les trois piliers de son entreprise. Ces trois activités lui prennent environ autant de temps et la combinaison assure un revenu stable tout au long de l'année. Dans le hangar spacieux, on retrouve toutes les machines possibles pour le traitement du bois de chauffage et le 'petit' aménagement de jardin. A l'arrière se trouve un hangar ouvert sous lequel se trouve une installation automatique de bois de chauffage. Avec le télescopique, les troncs sont chargés sur une table à rouleaux, ce qui permet d'alimenter l'installation de sciage et de fendage. Nous avons rendu visite à Charles par une calme journée de septembre. Un chantier extérieur avait été terminé plus tôt que prévu et il restait donc un peu de temps pour produire encore un chargement de bois de chauffage.

Texte et photos: Peter Menten

L'année 1996 est caractérisée par un tournant professionnel

Charles Kersten: 'Il y a environ 25 ans, j'avais plusieurs centaines de vaches et taureaux ici et lorsque j'ai remarqué que je n'avais plus d'affinités avec le métier, j'ai choisi d'arrêter cette activité. En 3 mois, les étables étaient vides. J'avais une autre passion à l'époque : les chiens. J'ai progressivement aménagé une pension pour chiens digne de ce nom qui compte maintenant 15 chambres de luxe pour les chiens et 30 places plus classiques. Notre service dans ce domaine va loin. Par exemple, nous proposons aux clients potentiels des jours d'essai. Les gens peuvent venir voir si leur chien se sent à l'aise avec l'énergie qui est présente chez nous. De temps en temps, vous devez refuser des gens parce que cela ne va pas; et le chien est, après tout, le miroir de son patron; s'il y a des problèmes avec le chien, cela se traduira de toute façon par des tracas ensuite. C'est surtout ma belle-fille qui s'implique dans cette activité. Pendant le premier confinement, nous avons remarqué que la pension se vidait petit à petit. Une fois que la vie économique avait repris, les gens sont de nouveau venus déposer leur animal dans notre pension. J'ai l'impression que plus les gens sont enfermés, comme pendant le confinement, plus ils veulent partir par la suite; à l'étranger par exemple. C'était plutôt une bonne

nouvelle pour notre pension. Nous pourrions faire des chambres supplémentaires, mais leur nombre est suffisant si on veut travailler correctement. Augmenter le nombre de chiens accueillis pourrait se traduire par une perte de qualité. Lorsque la pension a commencé à fonctionner, nous travaillions déjà en tant qu'entrepreneur de jardin et c'est donc en toute logique que nous avons également développé une activité dans le domaine du bois de chauffage. Ces trois activités se sont développées en parallèle au fil des ans et ont toutes contribué à la réputation de notre entreprise.'

Artisan Jardinier

Le nom 'Artisan Jardinier', couvre une large palette de choses. Charles Kersten a troqué sa ferme d'élevage avec plusieurs centaines d'animaux pour l'entreprise de jardin il y a 25 ans. 'Je n'ai pas l'impression d'être un entrepreneur ou un manager, mais plutôt un artisan. J'essaie de faire de belles choses, d'apporter quelque chose de spécial au client et d'en faire profiter un maximum de monde. Je travaille avec une petite équipe de personnes qui voient les choses de la même façon. Ma philosophie est que je fais ce que je peux réaliser à 100%. Si cette motivation disparaît, il est temps pour moi de passer à autre chose.'





Faucheuses en pleine forme

VANDAELE 
Machines pour l'entretien des espaces verts

Faucheuses à fléaux

Broyeurs de branches

Désherbeurs

Epanduses à sel

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



www.vandaele.biz



Un chantier extérieur avait été terminé plus tôt que prévu et il restait donc un peu de temps pour produire encore un chargement de bois de chauffage.



'J'ai par ailleurs acheté deux chevaux de trait que j'entends à présent former pour certaines activités agricoles. C'est un hobby et une distraction.'

GreenTechPower: 'Vous travaillez en famille?'

Charles: 'Oui, et cela présente des avantages et des inconvénients. Nous travaillons à quatre personnes maintenant. La chose la plus importante est d'apprendre à bien communiquer les uns avec les autres. Et ne rien garder pour soi, mais bien de dire ce qui doit être dit. Cela demande de l'audace, mais cela a d'autre part permis de renforcer notre complémentarité. Un grand avantage d'une entreprise familiale est que tout le monde a le sentiment de travailler dans un but commun. Cela permet d'arriver plus loin lorsque les choses sont moins faciles ou s'il est nécessaire de travailler plus dur pendant un certain temps. L'un des inconvénients est que le privé et le professionnel ne sont pas toujours séparés.'

GTP: 'Avez-vous l'ambition de grandir encore à l'avenir?'

Charles: 'C'est un choix que mon fils doit faire pour lui-même. Je peux continuer de cette façon pendant des années. Après tout, j'aime le plein air et être en mouvement. J'ai par ailleurs acheté deux chevaux de trait que j'entends à présent former pour certaines activités agricoles. C'est un hobby et une distraction.'

approche. 'En tant qu'agriculteur, j'avais l'habitude de travailler et de penser, et je n'aime pas quand d'autres m'imposent des choses. Ma devise est de faire ce que les autres font, mais en mieux. Je travaille avec un paysagiste attiré qui élabore les plans si nécessaire et nous nous entendons très bien. Travailler avec des gens qui sont à l'écoute les uns des autres est vraiment chouette.'

GTP: 'Comment avez-vous vu évoluer le secteur au cours des dernières années?'

Charles: 'Après toutes ces années, une chose est restée constante: si vous voulez grandir dans votre travail, vous devez continuer à le faire régulièrement. La régularité est la seule garantie de succès. Vous devez être exigeant pour vous-même et pour votre entreprise. Les clients attendent cela de nous et sont prêts à payer pour cela. Si nous ne nous imposons pas cette discipline, alors nous ne pouvons pas faire une différence avec les autres. Seule compte alors la discussion du prix. D'où une fois de plus... être un Artisan Jardinier.'

Une philosophie propre

Charles Kersten s'est lancé dans l'entreprise de jardin il y a 25 ans. Les clients pouvaient s'adresser à lui pour tous les travaux d'aménagement; par contre les travaux d'entretien l'intéressaient beaucoup moins. Entretemps, il se concentre encore uniquement sur les travaux d'aménagement qui intéressent moins les 'grands' entrepreneurs de jardin. 'De cette façon, je peux fixer mon prix moi-même et je ne travaille que pour les clients qui sont sur la même longueur d'onde que moi. C'est une philosophie que l'on peut appliquer dans de nombreux domaines : cela clique et il est donc facile de se comprendre sans devoir parler beaucoup. Et de ce fait, chaque client obtient exactement ce qu'il veut, tandis que le paiement des prestations ne pose en général pas de problèmes,' souligne Charles en justifiant son



Pour cet entrepreneur de Crisnée, ces machines représentent tant un investissement qu'un placement.

Les machines

Lors de l'achat de machines, Charles s'en tient à 'ses' marques depuis des années. Le choix des machines Posch, par exemple, avec lesquelles l'entreprise travaille depuis des décennies, est motivé par le fait que ces machines autrichiennes de qualité gardent leur valeur. Pour l'entrepreneur de Crisnée, ces machines représentent un investissement et un placement par la même occasion. Charles: 'J'attache une grande importance à mes machines, et j'attends le même respect de la part de mes collaborateurs. Plus les machines sont bien entretenues, et plus le travail est agréable. De plus, nous les utilisons bien plus longtemps que la durée de leur amortissement économique. Comme ces machines ont une durée de vie plus importante, nous avons la possibilité de disposer de machines supplémentaires, ce qui nous permet de travailler plus facilement.'

La transformation du bois local

L'autre activité de l'entreprise concerne la production de bois de chauffage. Charles achète le bois à divers entrepreneurs et forestiers en Belgique. Lorsque ceux-ci font des devis pour des travaux d'élagage, ils contactent Charles pour savoir combien il veut payer pour le bois. De cette façon, ils peuvent déterminer un prix le plus correct possible pour leur devis, et en retour Charles dispose de bois de chauffage local et de qualité. 'Je préfère travailler avec du bois local de meilleure qualité plutôt qu'avec du bois importé. Le bois belge est globalement de bonne qualité, ce qui n'est pas toujours le cas des lots qui sont importés. Je n'ai pas peur non plus d'une pénurie de bois.'





Votre partenaire pour:

- le désherbage
- l'entretien de vos jardins, parterres fleuris & plantations
- le service hivernal pour les pistes cyclables






PULVÉRISATEUR À SAUMURE




Delvano NV - Kuumsestraat 20/22 - 8531 Harelbeke/Hulste
 Tel: 056 715521 - Fax: 056 704719
 E-mail: info@delvano.be
 web: www.delvano.com

Turflynx, la première tondeuse fairway sur le marché européen qui fonctionne entièrement autonome et électrique.



TURFLYNX

Vos avantages:

Aucun pilote requis
 A toute heure du jour ou de la nuit
 Exécute de manière fiable à chaque fois
 Gardez votre main-d'œuvre pour des tâches plus complexes

Un appareil autonome

Efficacité prouvée = coûts d'énergie sont réduits
 Moins d'impact sur l'environnement, émission zéro
 Pas d'hydraulique

100% électrique

Vous choisissez quand, où et comment vous tondez

Facile à l'emploi

Un rapport quotidien sur l'activité de tonte est créé automatiquement

Des rapports journaliers

Des capteurs pour détecter des personnes / obstacles.

La sécurité à tout prix



Importateur pour le Benelux et l'Allemagne.

Pour plus d'infos : GSM +32 (0)491 901 802 où info@golftechnics.be



Il y a du bois en suffisance, et les plantations sont proportionnelles aux abattages. Seule une décision politique pourrait venir perturber la circularité de ce marché.'

'Je laisse aussi sécher le bois lentement pendant deux ans. Les clients qui achètent régulièrement du bois de chauffage ici remarquent la différence avec le bois 'prêt à l'utilisation' qui est importé.'

'La transformation du bois de chauffage est un travail hivernal typique que nous menons également à bien lorsqu'il y a moins de travail dans les jardins, pendant une période pluvieuse par exemple ou lorsque nous terminons un chantier plus tôt que prévu.'

Charles Kersten, le fondateur de l'entreprise

'Je remarque que le concept local est de plus en plus accepté et j'y contribue également dans la mesure du possible. Ce qui me frappe aussi, c'est que beaucoup de gens rencontrent des difficultés pour le moment. Notre génération voulait grandir en permanence, pouvoir faire davantage et continuer à avancer. A présent, je vois plutôt un mouvement inverse chez les jeunes. Ils misent davantage sur le juste assez et attendent de voir comment la suite va se dérouler. Il faudra disposer d'un juste milieu entre ces deux extrêmes. Je plaide un peu pour le bon sens et la raison. Et c'est ce qui nous manque aujourd'hui.'

'En ce qui me concerne, je sais ce que je veux et j'exprime qui je suis et ce que je représente. Quand on est équilibré et qu'on va vers les gens, on rayonne également cela. Les gens le remarquent, gagnent confiance en vous et veulent travailler avec vous. C'est tout ce que je dois faire pour promouvoir mon entreprise et mon approche.'

Opter pour un fournisseur attiré

Charles Kersten achète des machines Posch depuis des années. C'est ainsi qu'il est également entré en contact avec l'importateur EvoGreen de Welkenraedt. Au début du mois d'août de l'année dernière, Raphaël Nix a fondé sa société EvoGreen avec quatre marques dont il avait repris l'importation de son ancien employeur: Linddana, Posch, Fsi powertech et Tüchel. Il s'occupe de la distribution en Wallonie tandis que son collègue Bert Nickmans s'occupe de la Flandre. Avec ces marques et le service après-vente qui en découle, ils veulent devenir le fournisseur attiré des entreprises qui sont actives dans l'entretien de l'environnement, des espaces verts, des routes et qui s'occupent de la transformation du bois. Les quatre marques qu'il distribue ne construisent que ces produits spécifiques, ce qui signifie qu'ils doivent également être excellents dans leur domaine et ne peuvent pas se permettre de proposer de mauvais produits.

La gamme est large: des tracteurs, grues de chargement, repiqueuses forestières, des têtes de coupe et d'abattage, des tondeuses de pentes, des balayeuses, des véhicules, des chasse-neige, des fendeuses de bois, des scies, de machines pour la valorisation du bois de chauffage et son emballage, des écorceuses, etc...

Lors de notre visite à l'entrepreneur de jardin Charles Kersten, Raphaël Nix présentait justement en démonstration les TP 175 de Linddana et Fsi B38. Nous avons jeté un coup d'oeil. Regardez aussi les vidéos sur notre chaîne FB, Instagram et YouTube.

**VOS CONCESSIONNAIRES
MANITOU COMPACT:**

MARCHANDISE
4480 Engis
085 311591
info@marchandise.be

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

MANITOU

VOTRE FOURNISSEUR DE SOLUTIONS

FSI B38

La Fsi B38 est une broyeuse de souches autotractée qui est équipée d'un moteur essence de 38 ch. L'entraînement de la tête de fraisage de la machine la plus récente de la gamme fait appel à 4 courroies. Le disque à couteaux sur la tête de fraisage est robuste et pas trop lourd afin de pouvoir démarrer la machine plus facilement.

La version de 38 ch que nous avons vu au travail est la machine la plus lourde en version essence. La version diesel est (selon les options) environ 30% plus onéreuse. Un moteur à essence va consommer un peu plus, mais cela est compensé par un prix d'achat moins élevé. Ces dernières années, les moteurs à essence disposent également de plus de couple qu'auparavant, ce qui les rend plus intéressants pour ce type de tâches.

La machine est dotée de roues doubles à



l'avant afin de renforcer la stabilité. Sans ces roues, sa largeur est de 79 cm. La portée de la tête de fraisage est de 170 cm, et la tête fait des allers-retours automatiques. La vitesse de ces mouvements peut être réglée. Les 12 couteaux de la tête de fraisage peuvent être utilisés sous 3 angles différents. Le panneau de commande peut quant à lui pivoter sur 90 degrés.

Le diamètre du disque de fraisage est de 57 cm et la profondeur maximale de fraisage est de 44 cm pour une hauteur de travail au-dessus du sol de 85 cm. La B38 est entraînée hydrauliquement sur 2 roues et dispose d'un blocage de différentiel et des freins automatiques.

motoculteurs BCS



740
PowerSafe




large gamme d'accessoires


www.bcsbelgie.be

dehemiaan 5b - 8900 leper - 057.20 77 56
www.Induma.be - info@Induma.be

JACOBS MAURITS



62 JAAR
SINCE 1954

Herbergstraat 14 - 9310 Moorsel - 053 77 90 06
info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be

Du lundi au vendredi: 8h30 - 12h00 & 13h00 - 18h30.
 Samedi jusqu'à 16u. - Fermé le dimanche

DELEKS DÉCHIQUETEUSES

DK-500 SERIE



Details	DK-500 LF	DK-500-B/S
Moteur	Lifan	Briggs & Stratton
Puissance	6.5 pk	6.5 pk
Max diamètre	60mm	60mm
Capacité	3m ³ /h	3m ³ /h
Nombre de couteaux	2	2

€ 1.690
€ 1.890

€ 1.529
€ 1.690

DK-800 SERIE



Details	DK-800 LF	DK-800-B/S
Moteur	Lifan	Yamaha
Puissance	15 pk	13 pk
Poids	200 kg	208 kg
Max diamètre	80mm	80mm
Capacité	6-7 m ³ /h	6-7 m ³ /h
Nombre de couteaux	2	2
E-start	Oui	Oui

€ 2.649
€ 3.329

€ 2.390
€ 2.790

DK-800 GREEN



Details	DK-800 GREEN
Moteur	Briggs & Stratton
Puissance	15 pk
Poids	325 kg
Max diamètre	80mm
Capacité	6-7 m ³ /h
Nombre de couteaux	2
E-start	Oui

€ 6.290

€ 5.490

TRANSPORTER



Details	TRANSPORTER
Moteur	Lifan
Puissance	6.5 pk
Poids utile	300 kg
Vitesses	3 avant - 1 arrière
Largeur	70 cm

Valable jusqu'au 31/03/2020 ou jusqu'à épuisement des stocks.



Cette machine mesure 2,83 m de long pour une largeur de 0,79 m et une hauteur de 1,26 m. L'ensemble pèse 840 kg.

Le broyeur de branches TP 175 de Linddana

Ce broyeur de bois de 175 mm de diamètre peut être tracté comme une remorque de 750 kg. Un simple permis de conduire suffit donc. Pour une machine d'un diamètre de broyage de 175 mm, c'est unique. L'entraînement est assuré par trois courroies qui transmettent la puissance du moteur diesel Kubota de 25 ch au disque hacheur. La goulotte d'éjection se règle en trois positions, ce qui permet de souffler les copeaux à l'endroit voulu.

Le TP Pilot, le système anti-stress et le TP Starter, un système d'embrayage automatique, sont proposés de série. Dans ce dernier

cas, le moteur est démarré sans que la courroie d'entraînement ne soit serrée. Dès que le moteur démarre, les courroies sont mises sous tension et le disque hacheur est alors entraîné.

Les copeaux ont un calibre compris entre 4 et 12 mm. En fonction de ce réglage et du type de bois, le constructeur annonce une capacité de 10 m³ par heure. La consommation de diesel tourne autour des 3 litres par heure. ●



ECHO

WWW.ECHODEPENDONIT.COM



5 ANS DE GARANTIE POUR L'USAGE PRIVÉ



2 ANS DE GARANTIE POUR L'USAGE PROFESSIONNEL



100% DE QUALITÉ PROFESSIONNELLE



TECHNOLOGIE JAPONAISE

Trouvez un revendeur ECHO dans votre région et découvrez notre gamme complète sur WWW.ECHODEPENDONIT.COM



www.eurogarden.be | info@eurogarden.be



BEST-IN-CLASS PRODUCTS

#ACCUPOWER. SIGNÉ STIHL.

SOUFFLEUR SUR BATTERIE BGA 200 AVEC SYSTÈME DE PORT CONFORT

Ce souffleur sur batterie est conçu pour une utilisation professionnelle dans des zones urbaines sensibles au bruit. Grâce à sa conception particulière, il ne génère aucune force de torsion au niveau du poignet, même en mode boost. La longueur de l'embout de soufflage peut être adaptée aisément par simple pression sur un bouton. Le nouveau système de transport confort, combiné à une poignée supplémentaire et à un verrouillage de l'accélérateur, permet de travailler facilement pendant de longues périodes. Pour un confort ultime, accrochez la machine dans le système de port confort à côté du corps. Avec une puissance de soufflage de 21 newtons, réglable sur 3 niveaux, ce souffleur sur batterie est exceptionnellement puissant.



PLUS D'INFOS SUR [STIHL.BE](https://www.stihl.be) OU CHEZ UN
REVENDEUR STIHL PRÈS DE CHEZ VOUS

The STIHL logo is displayed in white, bold, italicized capital letters on an orange rectangular background.

Les arbres et le stress hydrique

Les variétés d'arbres qui supportent bien la sécheresse sont promises à un bel avenir. Après tout, la recherche à long terme confirme maintes et maintes fois que la combinaison de la chaleur et de la sécheresse prolongée affecte nos forêts et impacte fortement la croissance des arbres. En Autriche, des recherches ont été menées pendant des décennies sur l'impact de la sécheresse sur les forêts et donc indirectement sur le climat.

Texte: Peter Menten et Reinhild Jäger | Photos: W.Simlinger

Les longues périodes sèches ont également un impact sur la croissance des arbres et leur capacité de capter le carbone dans les forêts humides comme les nôtres. Même s'il y a en moyenne autant de précipitations dans les années de sécheresse que dans les autres régions, les périodes de sécheresse laissent des traces. L'Institut national autrichien de la recherche forestière a déterminé que lorsque les forêts souffrent d'un manque d'eau, elles ne peuvent exercer qu'en partie leur fonction de protection en ce qui concerne le climat. Les longues périodes de sécheresse qui sont de plus en plus fréquentes suite au changement climatique ont pour effet de fragiliser les arbres et d'augmenter leur sensibilité face aux parasites. Les arbres souffrent donc de stress hydrique.

Les effets ne sont pas immédiatement visibles parce que lors d'années particulièrement sèches, la croissance annuelle du tronc ne diminue que de manière limitée. Par contre, la façon dont la forêt capte le carbone est mesurable de manière plus précise. Cet effet ne peut être mesuré qu'après un certain délai. Les dégâts imputés au stress au niveau des racines et des canaux hydriques du tronc demandent un certain temps pour être résorbés. En plantant un bon mélange d'espèces d'arbres, ces dommages peuvent être limités ou même compensés.

Une croissance moindre et un rendement en baisse

La comparaison des années de sécheresse avec des années de précipitations moyennes montre l'impact des sécheresses répétées sur la croissance. Cela est démontré par des mesures de la circonférence du tronc à l'aide de 'capteurs très sensibles qui mesurent la circonférence du tronc' et qu'on appelle des dendromètres. De cette façon, il est possible de déterminer la circonférence du tronc au millimètre près. En cas de sécheresse, la taille du tronc diminue, l'arbre se rétrécit littéralement et se dilate à nouveau lorsque la rétention de l'humidité est de nouveau normale. Les résultats pratiques de la mesure indiquent que les arbres ont été soumis à plus de stress au cours de l'année 2018 plus sèche qu'en 2019, une année un peu plus humide. Au cours d'une période d'étude de 20 ans, un essai mené en Autriche a démontré le ralentissement de l'augmentation annuelle du stock d'une forêt de sapins de 3080 kg à 2760 kg par hectare. Cela correspond à une diminution d'environ 10%. En raison de la diminution de la croissance du tronc, l'arbre va lier moins de carbone et donc la forêt contribue moins à la protection du climat. Dans le cas pratique ci-dessus où il y avait une perte de croissance des troncs de l'ordre de 10% par hectare, cela équivaut à 1,6 tonne de carbone en moins qui peut être lié. En outre, d'autres effets de la sécheresse et de la



Le dendromètre permet de suivre avec précision des changements de circonférence des troncs, au millimètre près.

chaleur réduisent la fonction de protection du climat de la forêt. En raison de la température plus élevée du sol pendant les années de sécheresse, par exemple, le sol respire beaucoup plus grâce à des processus de dégradation interne tels que la décomposition et la formation d'humus et libère donc plus de carbone.

Les essences qui supportent la sécheresse

Les forêts mixtes peuvent compenser les effets de la sécheresse parce que les effets indirects du stress dû à la sécheresse, comme une sensibilité accrue aux insectes nuisibles, n'attaquent qu'une seule espèce d'arbre et non l'ensemble de la population. C'est pourquoi, dans de nombreux endroits, ce principe est déjà pris en compte lors de la plantation; différents types d'arbres sont plantés en lieu et place de la monoculture traditionnelle.

La forêt de et pour l'avenir deviendra un mélange coloré d'essences de différentes espèces d'arbres qui seront ainsi plus résistants aux influences de l'environnement. Le sapin sera par exemple moins planté. Comme ses racines se développent à plat, il a besoin d'au moins 600 à 800 mm d'eau par an. Les pins et les mélèzes ont besoin de moins d'eau et tolèrent encore mieux la sécheresse. En termes de précipitations, le chêne se satisfait également de moins. Il pousse de préférence dans les endroits secs et supporte assez bien de plus longues périodes de sécheresse. ●



Distributeur en
Belgique et au
Luxembourg:

TORO.

imants
Digging the future

Club Car

LM TRAC

KECKEX
CHENEFREI | EFFEKTIV | NACHHALTIG



Nous sommes les spécialistes des machines de greenkeeping des terrains de golf et des terrains de sport, entretien du parc et forêt, espaces verts publics et aussi entretien des campings ou zones d'événements.





Deleks DK 800 Green

Nous avons testé le broyeur de branches Deleks 800 Green sur chenilles. Cette machine italienne d'une capacité maximale de 9 cm se compose d'un châssis fixe avec son propre moteur à essence monté sur un véhicule de transport. La bennette est démontée et le broyeur de branches est placé ensuite sur le train de chenilles. Le DK 800 Green se décline également en une version tractée – qui se fixe par exemple derrière une tondeuse à gazon - ou tout simplement sur roues. Une combinaison abordable pour ceux qui ont besoin de broyer des branches de temps en temps et veulent entretemps également utiliser ce véhicule sur chenilles comme brouette automotrice.

Texte et photos: Peter Menten

Le broyeur

Le broyeur est entraîné par un moteur Briggs & Stratton Vanguard d'une puissance de 15 ch. L'unité complète pèse 325 kg et est dotée d'un démarreur électrique. Le broyage est confié à un cylindre de 30 cm de large sur lequel 2 couteaux sont montés et travaillent en combinaison avec un contre-couteau.

Lorsque le moteur de 420 cc démarre, le disque de hachage n'est pas encore activé. Ce n'est que lorsque le régime du moteur est suffisant que l'embrayage du disque est activé. Il nous est arrivé une fois que le disque se bloque. Le moteur s'est arrêté et l'embrayage a été désactivé. Lorsqu'on redémarre le moteur et qu'il atteint son régime de travail, le blocage est résorbé. Si cela ne devait pas fonctionner, le disque de hachage peut encore être relâché mécaniquement de l'extérieur à l'aide d'une clé spécifique. L'axe sortant du disque est un axe carré sur lequel une clé peut être fixée.

Nous avons broyé du bois sec et des branches fraîchement sciées. Dans le premier cas, la machine avait de quoi s'occuper; à mesure que la masse de bois broyé était plus importante, le régime du disque ralentissait et l'éjection devenait plus difficile. Avec du



Pour avancer, il suffit de démarrer le moteur d'avancement, de mettre la transmission en vitesse et de déverrouiller le levier de sécurité à gauche.

bois fraîchement scié, qui est coupé beaucoup plus facilement, le moteur ne descendait pas dans les tours et les copeaux étaient éjectés de manière beaucoup plus régulière.

La hauteur d'alimentation pour le bois est de 1,40 m. L'ouverture d'alimentation mesure 40 cm sur 45 cm en haut et rétrécit jusqu'à 30 cm en bas. Cela signifie que les branches vont toujours de



L'axe sortant du disque est un axe carré sur lequel une clé peut être fixée.



Sur les nouvelles machines, l'ouverture d'alimentation est plus longue, et c'est ce qui manquait sur cette version.

l'avant et ne sont pas bloquées quelque part. Une fois que le bois est dans l'entonnoir, il passe également à travers le broyeur. Sur les nouvelles machines, l'ouverture d'alimentation a été allongée et c'est ce qui manquait sur cette version. Cette table d'alimentation allongée facilite l'alimentation avec de longues branches plus légères car elles sont prises en charge sur une plus grande surface. En outre, cela renforce la sécurité. Sur les machines plus anciennes, une telle extension peut cependant être montée.

Sur la machine que nous avons testé, la goulotte d'éjection mesure 1,55 m et elle pourrait être un peu plus longue. Cela permettrait alors de souffler les copeaux dans une remorque un peu plus haute. Sur les nouveaux modèles, la goulotte d'éjection pivote beaucoup plus facilement et elle peut de plus être fixée plus fermement.

D'après le constructeur, la machine produit des copeaux de 5 à 15 mm. En pratique, la bonne longueur dépend de la vitesse d'alimentation et du type de bois. Avec du bois plus dur et une faible vitesse d'alimentation, les copeaux seront plus courts. Par contre, du bois tendre et une vitesse d'alimentation plus importante auront pour effet de produire des copeaux plus longs.

Le transporteur

Le transporteur en lui-même est équipé d'un moteur Lifan de 6,5 ch et le bac de transport a une capacité de 300 kg. Il dispose de 3 vitesses en marche avant et d'une vitesse en marche arrière. L'ensemble fait 64 cm de large et peut donc passer par une porte classique.

Pour le conduire, il suffit de démarrer le moteur d'avancement, de mettre la transmission en vitesse et de déverrouiller le levier de sécurité sur la gauche. La machine va alors avancer. Pour tourner, un levier 'de frein' est monté à gauche et à droite de la colonne de commande. En tirant ce levier, la transmission de la chenille concernée est freinée et la machine va donc tourner vers la gauche ou la droite. Pour immobiliser la machine, il suffit de relâcher le levier de sécurité.

Les deux moteurs fonctionnent avec de l'essence à 95 ou 98 octanes. Le constructeur recommande d'utiliser la 98 parce qu'il n'y a pas de mélange dans ce cas. Avec l'essence sans plomb 'mélangée', il est plus difficile de garantir une composition constante du carburant. C'est particulièrement vrai lorsque la machine reste à l'arrêt pendant un laps de temps assez long. ●



La bennette est démontée...



...et le broyeur prend sa place sur le porteur à chenilles.

Le design a été revu, mais Fendt a surtout planché sur la convivialité de commande de la gamme 200 Vario, qui est à présent disponible avec le concept de commande FendtOne et le système Dynamic Performance.

Fendt 200. La variation continue pour les travaux plus légers

Lorsque Fendt présente de nouveaux tracteurs, il y a des chances qu'il s'agisse de modèles de forte puissance. Cet automne, le tracteur à chenilles a été présenté, de même que le nouveau 200. Ces derniers sont des modèles à succès. En Belgique, un tracteur Fendt sur six vendu est un modèle de la série 200. Fendt propose à présent ces tracteurs d'une puissance maximale de 79 à 124 ch en version standard 'S', mais aussi en version plus étroite.

Texte: Peter Menten et Roman Engeler | Photos: Johannes Paar

Les nouveaux tracteurs standard de la série 200 Vario de Fendt bénéficient maintenant du même design que les plus grands modèles et sont équipés d'une cabine redessinée. De ce fait, le conducteur dispose d'un peu plus d'espace pour la tête et les pédales sont plus éloignées. Le pare-brise avant s'ouvre plus grand, la barre transversale est plus étroite et la lucarne de toit est plus grande. Cela procure une meilleure visibilité, en particulier pour les travaux avec un chargeur frontal; un travail pour lequel ce tracteur est couramment utilisé. La circulation de l'air a été remarquablement améliorée: pas moins de 10 bouches d'aération sur la colonne de direction et dans le toit de la cabine augmentent le confort de la climatisation. Le siège passager nouvellement conçu offre plus de confort.

Le concept de commande 'FendtOne'

Le nouveau concept de commande 'FendtOne' est utilisé dans la cabine, et est identique au concept introduit l'année dernière sur les séries 300 et 700 Vario. La pierre angulaire de ce concept est le nouvel accoudoir de commande avec des boutons de fonction fixes assignés et librement programmables. Il y en a cependant moins que sur les autres séries. En outre, pour la première fois, les réglages du moteur et de la transmission peuvent être contrôlés via les boutons du levier multifonctionnel modifié. Deux distributeurs et l'activation du régulateur de vitesse sont à présent contrôlés via le joystick. Le joystick et le terminal optionnel de 12 pouces sont également des nouveautés sur ces tracteurs.

Sur la colonne de direction, on retrouve un tableau de bord numérique de 10 pouces. Il affiche, entre autres, la vitesse d'avancement, le régime du moteur et le niveau de liquide. Ce tableau de bord numérique est commandé via le bouton rotatif à droite du volant. Cela facilite les réglages de la machine.

Le Fendt 200 Vario est équipé de série de distributeurs électriques. Les



La cabine adaptée avec pare-brise avant plus haut et des montants plus étroits sera principalement appréciée pour les travaux au chargeur frontal.

fonctions de débit et de temps sont contrôlées via le tableau de bord ou le terminal placé sur le côté.

Dynamic Performance

En ce qui concerne le moteur, Fendt a opté pour le moteur 3 cylindres de 3,3 litres d'Agco Power, qui répond maintenant à la norme d'émission Stage 5. Ce moteur comporte un catalyseur d'oxydation diesel, un filtre à particules et le SCR, mais sans recirculation des gaz d'échappement. Le modèle 211 Vario est quant à lui proposé avec le concept 'DynamicPerformance'. Ce système permet de libérer jusqu'à 10 ch de puissance supplémentaire en cas de besoin. Le 'DynamicPerformance' n'est pas lié à une vitesse d'avancement ou des tâches spéciales, mais fonctionne de manière purement dynamique et détecte lorsque des composants tels que la prise de force, l'hydraulique, les ventilateurs de moteur ou la climatisation ont besoin de plus de puissance. Le concept

'multi-power' s'applique également pour les travaux stationnaires à la prise de force, par exemple lors de l'utilisation d'un broyeur de branches. Pour le transport et le travail au champ, le 'DynamicPerformance' est activé dès que l'hydraulique, la ventilation, la climatisation,... sont sollicités. La puissance supplémentaire de 10 ch du Fendt 211 Vario est intéressante pour les entreprises qui ont besoin d'un tracteur compact, léger et agile et qui ont parfois besoin d'un peu de puissance supplémentaire. Et encore une fois, le broyeur de branches ou le souffleur de feuilles sont des applications typiques.

Différents équipements

En option, Fendt propose un système d'allègement du relevage avant sur ses modèles 200 Vario. Cela signifie que la pression au sol peut être réglée en continu, ce qui vise à optimiser le suivi du sol pour éviter par exemple d'endommager le gazon sur des terrains fortement inégaux.

La série avec un total de cinq modèles dans la gamme de puissance de 79 à 124 ch est disponible dans les variantes d'équipement, Profi (avec pare-brise avant ouvrant, hydraulique LS et joystick) et Profi + (également avec terminal de 12 pouces, guidage par gps et système de documentation).

En résumé

Fendt donne une nouvelle bouffée d'oxygène à sa plus petite gamme de tracteurs, également en ce qui concerne la digitalisation. Cependant, le marché montrera si toutes ces facettes sont vraiment nécessaires dans cette classe de puissance. Les commandes, qui semblent à première vue compliquées, sont intuitivement structurées et se comprennent rapidement. Le centre de gravité bas, la maniabilité, la transmission à variation continue, la traction intégrale automatique et le blocage de différentiel font du Fendt 200 Vario un spécialiste dans le segment des petits tracteurs. Ces tracteurs sont maniables, compacts, puissants et confortables. En termes de freinage des remorques, Fendt propose à la fois un freinage pneumatique et hydraulique à double conduite. La production des nouveaux modèles débutera à la fin du mois de janvier prochain sur le site de Marktoberdorf.



Les éléments du FendtOne sont le nouvel accoudoir de commande, le joystick multifonctionnel adapté et le terminal optionnel.

Aperçu des modèles Fendt 200 Vario

	207	208	209	210	211
Moteur	Agco Power 3 cylindres 3,3 litres Stage 5				
Puissance maximale en ch	79	84	94	105	114 (+10 avec DP)
Transmission	L 75 Vario				
Prise de force	540/540 ² /1000 (optie: 540/1000/option: 540/1000/prise de force proportionnelle)				
Relevage hydraulique	4204 kg à l'arrière et 2540 kg à l'avant				
Hydraulique	33 + 42 l/min (en option: 33 + 71 l/min), max 6 distributeurs				
Empattement	2.370 mm				
Poids à vide en kg	3.830	3.870	3.950	3.950	4.210
Masse maximale autorisée en kg	7.000	7.000	7.000	7.000	7.500

Les tracteurs spécialisés Fendt 200 Vario V / F / P

Parallèlement aux tracteurs classiques, Fendt a également rajeuni ses tracteurs spéciaux de la série 200 Vario. Ils se déclinent en cinq modèles chacun dans les versions V, F et P et avec des largeurs hors-tout de 1,07 à 1,68 m. Pour le modèle le plus puissant 211 Vario, le concept Dynamic Performance est également disponible - et est indiqué par des lettres rouges sur la désignation de type. En termes d'équipement, comme pour les tracteurs standard, les variantes Power, Profi et Profi+ sont disponibles.

La cabine a été redessinée. Elle comporte 4 montants, une grande surface vitrée et une porte qui s'ouvre grand. Dans la cabine, la filtration de l'air peut être adaptée dans la catégorie de protection 4. Elle assure une filtration supplémentaire lors de l'utilisation de produits phytos, par exemple, ou dans un environnement pollué. Dans la version de base, la filtration de l'air est conforme aux normes de protection de la catégorie 2. Ces tracteurs sont également équipés du concept de commande FendtOne avec tableau de bord numérique et le nouvel accoudoir de commande. Cependant, l'écran optionnel de 12 pouces n'est pas placé sur le côté, mais presque un peu caché au-dessus du conducteur dans le haut du toit. Sur cette version, il n'y a pas de lucarne de toit.

En plus du relevage avant en option, Fendt offre pour la première fois un dispositif de transfert de poids à l'arrière. Le conducteur peut

déterminer le poids de l'outil à transférer au sol et le poids à transférer sur l'essieu arrière du tracteur. Cela permet de réduire le patinage, d'améliorer la traction et d'optimiser de manière générale la qualité du travail.

Avec des connexions centrales Power Beyond ou deux distributeurs supplémentaires dont le relevage avant, ces modèles disposent d'un maximum de huit distributeurs proportionnels à l'avant, au centre et à l'arrière du tracteur. ●



Le modèle viticole 211 Vario V en version Power + avec Dynamic Performance.

Echo présente sa nouvelle tronçonneuse CS-7310SX



Echo présente sa nouvelle tronçonneuse CS-7310SX, qui est également la plus puissante de sa gamme.

Cette machine puissante pour les abattages lourds se distingue par son moteur de 73,5 cc d'une puissance de 4,1 kW et un couple élevé. En raison du faible poids de 6,8 kg, la machine est bien équilibrée, ce qui contribue à une maniabilité élevée, moins de fatigue et une productivité plus élevée.

Le système de filtration de l'air de la G-Force et le grand filtre à air assurent qu'une grande partie de la poussière est déjà séparée par la force centrifuge. Cela permet d'économiser du

temps d'entretien et d'améliorer la durée de vie. Grâce aux bouchons de réservoir avec levier pliant, le plein de cette tronçonneuse est facile à faire, tant pour l'essence que pour l'huile de chaîne. La CS-7310SX est équipée d'une lame super-professionnelle de 60 cm et de scies doubles. **Davantage d'informations: www.echodependonit.com**

Echo X-Serie



**Echo X-Serie:
machines voor het veeleisende werk**

Avec sa gamme X-Serie, Echo entend proposer une large gamme de machines afin de permettre à chaque professionnel de trouver la machine qui lui convient.

Des caractéristiques telles que le poids léger, la puissance élevée, les vibrations réduites et l'autonomie plus importante contribuent toutes à une longue durée de vie lorsqu'elles sont utilisées intensivement. Les moteurs des modèles ECHO X-Series offrent une combinaison révolutionnaire de faible poids et de grande puissance pour réduire la fatigue et le temps de travail. Les machines ont été testées dans des conditions difficiles pour assurer un démarrage facile et une meilleure accélération dans les températures froides et chaudes. Les grands réservoirs de carburant offrent des durées plus longues et une meilleure filtration de l'air, grâce à des composants robustes, minimisant le risque de problèmes de moteur tout en prolongeant les cycles d'entretien.

Davantage d'informations: www.echodependonit.com

Schouten présente la nouvelle combinaison de tonte et de scarification Maver M1803.



Schouten Machines B.V., qui est notamment connu pour des remorques de tonte et d'aspiration, présente une nouvelle combinaison de tonte et de scarification : la Maver 1803M. Le nom Maver souligne la combinaison des opérations de fauche et de scarification, et c'est ce que la machine fait. Les premières machines ont déjà été vendues en Belgique, en Allemagne et aux Pays-Bas.

Cet ensemble Maver est une machine compacte pour tondre l'herbe, ramasser les feuilles, scarifier et ramasser lors du même passage. De série, la Maver est équipé d'un set de couteaux broyeurs. En option, le client peut commander un set de couteaux de scarification. Ces couteaux peuvent être changés sans outils. En inclinant la bouche d'éjection vers l'arrière, vous pouvez changer en toute sécurité les lames à l'avant du rotor. La largeur de tonte de la Maver est de 1,80 mètres. La machine est équipée de 4 grandes roues pendulaires 26x12.00-12 pour la pression au sol la plus faibles possible. Les roues sont placées près du rotor de fauche afin de suivre parfaitement les contours sur les terrains de golf. L'unité de tonte dispose d'un rouleau vers l'arrière et qui permet de régler la hauteur de coupe.

Le bac de collecte d'une capacité de 3000 litres est équipé d'un dispositif de bennage par parallélogramme. Cela signifie que l'herbe peut être déchargée à une hauteur comprise entre 84 et 240 cm et qu'il est possible de travailler de manière stable et sécurisée en dévers. La Maver est également équipée de série d'un timon réglable hydrauliquement afin que la machine puisse évoluer de manière déportée. Il est ainsi facile de tondre autour des poteaux ou le long des bords et des fossés. La Maver est commandée électriquement/hydrauliquement à partir de la cabine du tracteur.

Cette combinaison tondeuse et scarificateur est équipée de série de l'éclairage, la signalisation et une homologation à 40 km/h.

Davantage d'informations: www.schouten.ws

NEXT GENERATION

NOUVEAU LOOK, DESIGN RENFORCÉ, MÊME ADN



JO BEAU® DOUBLE
votre GARANTIE à*



NEXT GENERATION

Avec les broyeurs "Next Generation", Jo Beau a fait passer sa gamme de broyeurs professionnels à un niveau supérieur. Grâce à leur conception renouvelée, les machines au look épuré, robuste et résistant entrent dans le XXI^e siècle.

En augmentant le volume de la trémie de 6 % et l'ouverture d'alimentation de pas moins de 20 %, Jo Beau assure un traitement optimal d'un volume de branches encore plus important.

Jo Beau a amélioré et renforcé la construction et a donc augmenté la période de garantie d'un an à trois ans pour les professionnels, sans frais supplémentaires !!

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

JO BEAU®

great in nature™

+32 (0)50/70 48 40 - info@jobeau.eu - www.jobeau.eu

100% MADE IN BELGIUM

Une gamme plus complète de véhicules électriques chez Van Dyck Marcel



Van Dyck Marcel de Houtvenne élargit encore sa gamme de véhicules sur batterie. Il opte pour les transporteurs électriques italiens Alkè ATX qui sont synonymes de compacité, de polyvalence et de puissance.

Les véhicules Alkè se distinguent par leur capacité de chargement et de remorquage élevée et par la possibilité de disposer d'une cabine double de 4 places. Ils sont utilisés dans le monde entier dans le secteur public, le commerce et l'industrie, de même que dans les secteurs agricole et touristique.

Les avantages de ces batteries électriques sont connus : pas d'émissions

de CO2 ni de pollution sonore. Les véhicules sont approuvés pour une utilisation sur la voie publique, sont compacts en taille, robustes et les plus lourds ont une puissance de puissance de jusqu'à 20 kW. Le client a le choix entre 3 options de batterie: acide plomb/gel/lithium, avec la garantie d'autonomie la plus étendue jusqu'à 200 km. Une charge utile de jusqu'à 1630 kg, pour des pentes jusqu'à 35% et une traction de jusqu'à 4,5 tonnes au crochet d'attelage. Celui qui veut plus, peut opter pour une version tout-terrain.

Chez Alkè, le client peut choisir parmi des centaines d'options de configuration; même en partant d'un vélo électrique.

Davantage d'informations: www.vandyck.be

Un regain d'intérêt pour la scarification



Au cours des dernières années, les scarificateurs bénéficient d'un sérieux regain d'intérêt.

Cela est principalement dû à l'essor de la tondeuse robot. Elle est par définition une tondeuse mulch qui coupe l'herbe de quelques millimètres sur sa tonte quotidienne. Ces brins tombent sur le gazon et disparaissent entre les tiges d'herbe. Les restes de gazon secs et difficilement décomposables s'accumulent systématiquement sur le sol de la pelouse et étouffent progressivement l'herbe. Une deuxième conséquence indirecte de la popularité des tondeuses robots est que le propriétaire du jardin ne tond plus et ne remarque donc pas si la pelouse a un problème. Souvent, le résultat est que la pelouse ornementale meurt et est occupée par

d'autres végétations. Si un tel problème est finalement remarqué beaucoup trop tard, l'étendue des dégâts est si grande que seules des interventions approfondies peuvent être effectuées.

En outre, la chaleur et la sécheresse persistante au cours de l'été dernier ont provoqué une mortalité énorme de l'herbe. Des surfaces mortes d'herbe séchée demeurent. Dans l'autre cas extrême, une abondance de pluie crée une couche supérieure saturée. Cet excès d'humidité provoque la pourriture de la matière organique, la formation de moisissures et l'apparition de maladies.

Chacun de ces phénomènes reconnaissables, ou une combinaison d'entre eux, assure qu'un tapis d'herbe a régulièrement besoin d'un nettoyage complet. Comme la scarification. Cette technique n'a guère changé en 40 ans qu'elle est utilisée. Eliet, en tant que référence dans l'entretien du gazon, a lancé son innovant C550 Collector ce printemps et pour le printemps prochain la toute nouvelle E550ZR. Il s'agit d'une scarificatrice automotrice (ZR) d'une largeur de travail de 55 cm. Sur cette machine scarificatrice, c'est que les lames tournent à l'envers. Cette direction de rotation garantit que le feutre, la mousse et d'autres pollutions sont soulevés du gazon beaucoup plus efficacement. Cette nouvelle machine est également équipée des couteaux pointus permanents; ils restent affûtés en permanence et restent donc toujours très efficaces à utiliser. Sur l'E550ZR, Eliet utilise les couteaux Double Cut. Ce sont des lames très fines qui ne sont espacées que de 15 mm les unes des autres. En conséquence, un seul passage est nécessaire pour nettoyer un maximum. L'entraînement d'avancement assure une vitesse de travail constante quel que soit l'état du terrain. La traction se fait au moyen d'un rouleau caoutchouté d'un diamètre de pas moins de 15 cm. Ce rouleau rappaie de même les inégalités du terrain. Le volant lisse avec son amortissement de vibration avancé donne une sensation de travail agréable. Malgré cet équipement de qualité supérieure, cette E550ZR est plus compacte qu'un modèle poussé classique. Pour un entrepreneur de jardins, cela vaut peut-être la peine d'envisager de remplacer son vieux scarificateur par ce modèle plus moderne.

Davantage d'informations: www.eliet.eu



NOUVELLE INNOVATION

MAINTENANT AUSSI AVEC UNE SORTIE DOUBLE

Le broyeur puissant GTS1300 de GTM Professional est désormais disponible en tant que machine « Compo ». En plus de broyer des branches jusqu'à Ø 10 cm, le nouveau GTS1300C dispose d'une option de sortie supplémentaire vers le bas pour déchiqueter de grands volumes de matériaux tendres, tels que des tailles de haie, des herbes ornementales ou des feuilles. Tout aussi fiable, encore plus d'options! Consultez le site Web pour plus d'informations.

Huit configurations différentes peuvent être programmées: des lignes AB droites, des courbes, etc...

Tondre avec précision et sans chevauchements grâce au signal RTK

C'est à Tubize que se trouvent les terrains d'entraînement du Belgian Football Centre (BFC). Un ensemble de 6 terrains de football dont trois terrains en gazon artificiel et trois en gazon naturel. Ces terrains sont utilisés pour les séances d'entraînement des Diables Rouges et des équipes de jeunes. Pour tondre l'herbe, le BFC utilise une tondeuse robot Bigmow de Belrobotics depuis des années. Le dernier achat est une Bigmow guidée par un système gps RTK: ce système permet de tondre avec une précision centimétrique, ce qui se traduit par des gains de temps non-négligeables.

Texte et photos: Peter Menten

Les terrains d'entraînement de ce calibre doivent être entretenus le mieux possible à n'importe quel moment de la journée et de la semaine. Cela demande beaucoup d'efforts de la part des greenkeepers, de même qu'un planning bien organisé. Afin de donner au personnel la possibilité de consacrer son temps à des travaux d'entretien plus utiles, il a été décidé il y a quelques années de faire tondre les pelouses par une tondeuse robotisée.

Frédéric Veraghaenne, le directeur opérationnel du Belgian Football Centre de Tubize explique comment il a été choisi d'investir dans une tondeuse robot.

'Nos terrains sont très occupés et pour fournir un gazon de qualité supérieure, nous essayons de rentabiliser nos collaborateurs de la meilleure façon possible. Tondre le gazon est une de ces tâches qui prend beaucoup de temps, et qui est du temps perdu pour nos greenkeepers professionnels. C'est pourquoi, il y a quelques années, nous avons choisi de faire tondre les terrains par des tondeuses robotisées. Ces tondeuses non-stop fonctionnent écologiquement. De plus, le gazon tondu par des tondeuses robotisées est mieux enraciné, plus dense et plus uniforme. Tout cela sans l'utilisation de produits chimiques. Avec Belrobotics et la Royal Belgian Football Association, nous avons décidé d'investir dans la nouvelle génération de tondeuses. En tondant à l'aide d'un signal gps RTK, les redoublements appartiennent au passé et les terrains sont donc tondu beaucoup plus vite.'

'Nous pouvons à présent tondre n'importe quel terrain sans avoir à déplacer la tondeuse. Nous pouvons réagir en temps réel, disposer de statistiques de tonte et commander la machine en ligne. De ce fait, nous pouvons par exemple faire tondre le robot sur le terrain A et le



Frédéric Veraghaenne, le directeur opérationnel du Belgian Football Centre: 'Nous n'avons pas besoin de plus: un récepteur qui envoie le signal à la tondeuse et le robot de tonte peut alors être géré à l'aide d'un smartphone.'

suivre à distance pendant que nous traçons par exemple les lignes sur le terrain B. La tondeuse tond autour des obstacles et améliore son itinéraire à chaque fois. Nous pouvons également programmer des passages de travail de sorte qu'une fois, par exemple, nous traçons de belles lignes AB et que pour le passage suivant, nous faisons évoluer le robot suivant d'autres lignes de référence.'

Une tondeuse robot équipée d'un système gps RTK

Le nec plus ultra est le système gps RTK qui permet à la Bigmow de ne plus évoluer de manière aléatoire, mais bien de suivre de belles lignes bien droites. Pour le moment, l'utilisateur peut choisir entre 8 configurations différentes. S'il veut par exemple tracer de belles lignes, l'opérateur peut l'encoder dans la machine. Grâce au RTK, le robot de tonte va également tondre sa ligne droite jusqu'au bout. S'il devait voir une grosse touffe de gazon, il reste également sur sa

ligne, alors qu'en temps normal, il considérerait cette touffe comme un obstacle et l'éviterait. Pour des raisons de sécurité pratiques, un fil délimitant les extrémités du terrain est encore utilisé. D'un point de vue théorique, ce n'est cependant plus nécessaire.

Gaetan Gervy de la concession Keymolen à Rebecq a installé la Bigmow et la suit également de près. Il nous fait un rapide calcul.

'Avec la tondeuse robotisée classique sans RTK, la tonte d'un terrain de 9.000 m² va vite vous prendre 5 jours environ. Pour tondre le même terrain avec l'aide d'un système gps RTK, vous n'avez par contre besoin que de trois passages de 2 heures. Le temps entre les passages est le temps moyen nécessaire pour recharger la batterie. De cette façon, vous pouvez tondre plus de mètres carrés qu'avec une tondeuse classique. L'avantage de ce système est que les petites machines seront désormais en mesure de tondre de plus grandes surfaces, ce qui peut réduire considérablement les coûts de tonte. Les terrains les plus fréquentés peuvent désormais être mieux utilisés et l'entretien demande moins de temps. Comme la tondeuse travaille de façon plus efficace, en réduisant les temps morts, l'usure des roues et des roulements sera beaucoup moindre. Nous travaillons maintenant suivant un chevauchement de quelques centimètres entre les couloirs de travail. Ce réglage peut être adapté en fonction des besoins.'

Ce gps RTK peut être monté sur toutes les machines de la Connected Line. Une antenne est alors montée sur la tondeuse afin de déterminer la position de cette dernière et un module supplémentaire est connecté à l'ordinateur. Une antenne est positionnée à côté du terrain de football, et elle communique avec la tondeuse et le smartphone ou l'ordinateur au bureau.



Pendant que la tondeuse robot travaille, le greenkeeper peut gérer d'autres tâches plus intéressantes.

Comme la tondeuse parcourt maintenant le terrain en suivant des lignes droites et que les couloirs de travail se superposent bien, un terrain est tondu beaucoup plus rapidement. De même, il n'est plus nécessaire de tondre la nuit et le risque de blesser de petits animaux est également limité. Quand le robot quitte la station de charge, il retourne à la position où il a arrêté de tondre.

Pour le moment, le système fonctionne grâce au Wifi. Ce système permet en principe de couvrir un rayon d'action de 250 à 300 mètres. Le signal peut de plus être boosté par des amplificateurs intermédiaires. Le recours à la 4G est l'étape suivante.

Les terrains de formes plus complexes ne sont pas encore à l'ordre du jour. En théorie, cela pourrait aussi bien fonctionner. Cependant, les économies de temps obtenues dans cette configuration ne suffisent pas pour justifier l'investissement. Plus le terrain comporte de lignes droites et plus les gains en termes de productivité seront importants.



lbrevi : LE SPÉCIALISTE DU BROYAGE

UNE GAMME, UNE QUALITÉ ET UN PRIX INCOMPARABLES



Tondeuses • De 1,20 à 1,80 m • De 20 à 40 CV
• Kit mulching optionnel



Broyeurs polyvalents
• De 1,05 à 3,00 m
• De 50 à 120 CV



Broyeurs fixes, repliables ou triples pour grandes surfaces • De 1,60 à 9,20 m
• De 55 à 255 CV



Broyeurs déportables
• De 1,00 à 2,50 m
• Inclinaison de -65° à 90°



Broyeurs forestiers • De 1,30 à 3,00 m • Capacité de coupe: Ø 14 à 25 cm



Broyeurs espaces verts
• De 0,85 à 1,90 m
• Bac récupérateur optionnel



Bras débroussaillers avec tête de broyage, barre de coupe ou lamier
• Déport jusqu'à 7,00 m
• Manipulation avec joystick disponible



Tondeuses de vergers avec intercep • De 1,80 à 3,30 m ou 2,20 à 3,90 m
• Sécurité avec doigts palpeurs



Taille-haies pour micro tracteurs • De 1,05 à 3,00 m



Débroussaillieuses sous clôtures • Ø 0,5 à 0,8 m
• Montage arrière ou frontal

Faites confiance au spécialiste:
Brevi n'est pas en tête des fabricants de broyeurs sans de bonnes raisons

DistriTECH

520B

JOSKIN

2020: retour sur une année mouvementée

L'année écoulée a été intense, c'est le moins qu'on puisse dire. Malgré cette férocité, nous avons reçu des messages pour la plupart positifs du secteur des jardins et des parcs. Pas de chiffres de ventes en baisse, mais plutôt des chiffres en hausse. Un autre signe que notre secteur souffre davantage des conséquences de conditions météorologiques extrêmes plutôt que d'une crise économique ou sanitaire.

Ou il y quand même eu un inconvénient: Fedagrif a dû annuler son salon Démo Vert qui devait se tenir en septembre. La raison était simple : seuls 200 visiteurs sont autorisés lors d'un événement. C'est beaucoup trop peu pour organiser un salon de cette ampleur.

En ce qui concerne le fonctionnement de la fédération, tout a continué normalement, ce qui signifie qu'après quatre ans, un nouveau président et vice-président ont été élus. Pour notre secteur, soit le Groupe 4, Gracienne Geenens a été réélue comme présidente et Joost Vandesteene en tant que vice-président. Ils contribueront tous deux à représenter la fédération au cours des années à venir et prendront les besoins du secteur et des concessionnaires à cœur.

Gracienne Geenens est directrice des ventes chez Eliet Europe et est présidente de la fédération depuis quatre ans. Sur base de ces attributions, nous avons trouvé qu'elle était la bonne personne pour examiner l'année écoulée. C'est sur cette base que nous avons voulu voir quels défis nous attendent dans les années à venir.

Une année 2020 turbulente

GreenTechPower: 'Comment avez-vous vécu l'année écoulée, en tant que constructeur (Eliet Europe) et en tant que secteur?'

Gracienne Geenens: 'Le confinement a surtout affecté le début de la saison de jardinage. Février semblait déjà prometteur en raison de l'hiver doux. De nombreux magasins se sont préparés pour les prochaines journées portes ouvertes. Pour nous, en tant que fabricant de broyeurs et de scarificateurs, nous devrions certainement être présents à ce moment-là. Dans la tête des gens, vous n'avez que le printemps pour scarifier. La pratique souligne que vous pouvez le faire toute l'année, mais ce n'est pas ce que les gens perçoivent. Un tel confinement était sans précédent pour tout le monde, donc même nos concessionnaires et nous-mêmes ne savions pas ce qui allait se passer. En combinaison avec le début de la saison de jardinage, et en tant que fabricant de ces scarificateurs, nous avons été contraints de tirer un trait sur cette saison. Les concessionnaires ont également engrangé des pertes, car ils n'ont pas été en mesure d'écouler leur stock. Nous distribuons également nos produits nous-mêmes en Belgique et au Luxembourg, donc de ce côté, nous suivons le marché de près. Jusqu'à la fin du mois de mai, les fabricants et les concessionnaires de tondeuses à gazon réalisent entre 60 et 70 % de leur chiffre d'affaires. Heureusement, les concessionnaires ont été inventifs par la suite. Ils étaient encore autorisés à fournir le service, les entrepreneurs de jardins et les administrations publiques n'avaient pas d'autre choix que de continuer à travailler, de sorte que de ce côté il y avait encore une demande, tant pour les réparations que pour les machines. Certains ont lancé une boutique en ligne, ou ont commencé à fournir aux clients des machines (révisées et neuves) en toute confiance. Les concessionnaires qui avaient déjà un site de vente en ligne ont pu continuer à fonctionner. Certains de ces spécialistes des parcs et jardins qui étaient également actifs dans le secteur agricole ont été autorisés à rester ouverts. Grâce à la créativité que la plupart des gens ont montré,

ils ont été en mesure de compenser une partie des pertes subies. Lorsque je vois les chiffres, je remarque un mouvement de rattrapage en juin et juillet et cela continue.' (Ndlr : au début du mois de novembre)

'Beaucoup de gens ont redécouvert leur jardin et de ce fait, tout le monde a bien vendu. Peu de ristournes ont été accordées; les gens qui voulaient acheter une machine ont rapidement pris leur décision. Les concessionnaires m'ont dit que les clients étaient maintenant plus enclins à choisir des valeurs fixes, des marques bien connues, de la qualité et si possible localement. Nous avons remarqué que nous avons nous-mêmes été en mesure de livrer toutes les ventes sur notre propre marché.'

'En tant que fabricant, nous avons continué à construire des machines, nous avons continué à exporter et à distribuer, même si cela ne s'est pas déroulé sans heurts dans tous les pays. Il fallait également livrer sur base de la confiance; le transporteur déposait les machines, aucune signature pour réception,... juste la confiance. Cela s'est non seulement très bien passé avec nous, mais partout. Entretemps, la plupart des commerçants-vendeurs ont récupéré les dommages encourus au printemps.'

GTP: 'Il n'y a pas eu de salons professionnels dans le secteur cette année. Comment voyez-vous cela?'

Gracienne: 'J'ai beaucoup de compassion pour les gens qui doivent organiser des foires dans le secteur. Maintenant, si vous pouvez passer une année sans salons... les exposants vont également se poser des questions. Démo Vert est un bon salon pour notre secteur: les gens peuvent voir la machine travailler et cela stimule également les ventes. Comme cette année Démo Vert n'a pas été organisé, nous avons commencé à réfléchir à des alternatives et nous avons fait une tournée de démonstration à 3 endroits. Comment pouvez-vous informer votre revendeur de vos nouveautés, renforcer le contact avec votre client final,...? Avec ce roadshow où toutes nos machines étaient présentées en démonstration, nous avons trouvé une solution. Malgré le temps maussade, toutes les personnes inscrites sont venues. Nous avons organisé cela avec quelques autres marques (Eliet, Ego, Etesia), ainsi que les balayeuses Meclean. Nous avons donc non seulement présenté nos machines, mais aussi bénéficié des commentaires et remarques de nos clients finaux obtenir. Cela soulève également la question suivante: a-t-on encore besoin d'autant de salons ? Après avoir participé à un salon, il faut aussi consacrer du temps à tous les contacts.'

Après 2020: les perspectives et plans pour les années à venir

Gracienne: 'Pour le groupe des parcs et jardins, Fedagrif est toujours associée à l'agriculture. Par exemple, nous recherchons la valeur ajoutée de Fedagrif spécifiquement pour notre secteur. Qu'est-ce que Fedagrif peut faire en plus de ce qui existe actuellement? En ce moment, nous échangeons des données de vente dans notre secteur. Nous aimerions également que Fedagrif fasse pression sur le gouvernement pour tout ce qui concerne le jardin. Nous sommes également demandeurs en ce qui concerne le personnel qualifié. Non seulement



pour publier une liste des postes vacants, mais également pour faire connaître ces postes vacants chez les élèves de dernière année, par exemple, et de faire connaître notre base de données là-bas. En outre - et nous l'avons vu pendant les premières semaines du confinement - les gens vont faire beaucoup de shopping sur internet. Aussi dans notre secteur. Avec l'évolution des outils sur batterie, vous avez peu de chances de vous tromper en tant que client. A ce niveau, le concessionnaire se sent passé, voire même inutile. C'est un danger qui existe dans notre secteur. Fedagrïm a donné un premier coup d'envoi au printemps, en allant au Conseil d'Etat pour faire ouvrir les magasins de jardin.'

'Avec une urbanisation plus poussée, je vois personnellement un potentiel de croissance pour le secteur des parcs et jardins; il y a donc du pain sur la planche pour Fedagrïm.'

'Un deuxième point dont nous voulons parler est le développement d'un label de qualité pour les motoristes; donc les concessionnaires de machines de jardin. L'Allemagne a développé un tel concept. En soi cela doit marcher, mais vous avez les plus grandes marques comme par exemple Stihl ou Husqvarna qui ont leur propre label, etc... Et puis il faut chercher quelque chose qui convient à tout le monde et ne passe pas non plus son but. Sur base de ce qui existe déjà, nous pouvons en tirer beaucoup et puis c'est l'art de mettre tout le monde sur la même longueur d'onde.'

'Qu'attendons-nous de Fedagrïm? Nous devons définir cela concrètement pour nous-mêmes et puis nous pouvons commencer à concrétiser les choses.'

'Et en fin de compte, le concessionnaire reste le maître de son entreprise. Il est tentant que les fabricants imposent des exigences, mais l'argent dans l'entreprise, l'énergie en elle, le personnel et les clients appartiennent au concessionnaire. Un concessionnaire est l'adresse dans une certaine région où les clients sont servis. Les marques sont subordonnées à l'ensemble. Sinon, les fabricants devront prendre le relais. Certains fabricants semblent l'oublier parfois.'

GTP: 'Vous voulez présenter davantage le secteur des parcs et jardins, par exemple lors d'Agribex. D'un autre côté, certaines marques vendent tant du matériel agricole que du matériel pour les parcs et jardins. D'un point de vue pratique, ces dernières veulent présenter toutes leurs machines sur un seul stand. N'est-ce pas difficile à implémenter dans la pratique?'

Gracienne: 'C'est un sujet sensible et personnellement, je ne suis pas en faveur de cette approche. On défend le principe de Garden Passion, et il ne faut donc pas saborder cette initiative. Nous avons admis que tout ce qui dépasse 50 ch est autorisé sur un stand agricole, mais ce qui est en-dessous fait partie de Garden Passion. Lors d'Agribex, qui est perçu comme un salon agricole, nous voulons vraiment aménager un véritable espace pour les parcs et jardins. Un tapis vert, des arbres, un parcours bien agencé... si nous voulons que le secteur des espaces verts se fasse une place au sein d'Agribex, nous devons nous profiler de manière unie.'

GTP: 'Est-ce un avantage que ce soit une femme qui dirige le Groupe 4?'

Gracienne: 'Il n'y a qu'une seule femme dans le Groupe 4 et c'est pourquoi j'ai pensé qu'il était important de me faire entendre et de prendre mes responsabilités. Si vous voulez réaliser quelque chose quelque part, vous devez être en mesure de faire un choix et d'oser aller de l'avant. Deux choses que je fais dans mon travail chaque jour, et il en va de même pour la fédération. Et cela peut faire sortir les gens de leur zone de confort, je le remarque régulièrement.'

GTP: 'Nous entendons différentes idées en ce qui concerne les formations et l'information. Qu'en est-il au juste?'

Gracienne: 'Par le passé, nous avons organisé des séances d'information avec divers degrés de succès. L'intention était toujours d'obtenir plus de contact avec les membres et de laisser les membres et les concessionnaires de machines interagir les uns avec les autres. Dans l'état d'esprit actuel, nous voyons également les possibilités d'organiser de telles sessions via internet sur une base régulière. Il y a plus qu'assez de demande d'information dans notre secteur et si les gens peuvent suivre ces séances d'information de la maison alors il n'y a aucune excuse de distance ou de trafic et en outre les sessions peuvent être enregistrées et écoutées par la suite. Cela se prête également, par exemple, à une grande journée d'étude où les gens peuvent réseauter et suivre ensuite les autres sessions via internet. Nous pourrions organiser de telles séances non seulement pour les membres, mais aussi pour les administrations publiques, les entrepreneurs de jardins et aussi dans d'autres secteurs.'

'Ce qui nous lie, ce sont les machines et la technique'

Les gens connaissent-ils Fedagrïm?

Gracienne: 'C'est la question que chaque organisation doit se poser tout le temps. En outre, nous devons également rechercher et communiquer à l'extérieur quelle est notre valeur ajoutée pour le secteur. Nous sommes dans la fédération avec les importateurs, les constructeurs et les distributeurs. Nous avons des intérêts qui se chevauchent en grande partie, parce que nous sommes dans le même bateau. Ce qui nous lie, ce sont les machines et la technologie. D'autre part, les concessionnaires de machines est un groupe qui nous a rejoints il y a quelques années. Nous devons engager encore plus le dialogue avec eux afin de leur faire connaître les possibilités de coopération. Voir ce dont ils ont besoin et y répondre. Comme nous faisons du commerce les uns avec les autres depuis plusieurs années maintenant, les importateurs voient aussi plus clairement comment accommoder leurs concessionnaires et les concessionnaires comprennent pourquoi un importateur agit d'une façon ou d'une autre. En tant que constructeur au sein de Fedagrïm, nous avons les avantages du réseautage et du partage d'informations en termes d'homologation et d'autres choses du genre. Beaucoup de choses que nous rencontrons en tant que constructeurs sont trop spécifiques; nous devons les résoudre individuellement. Un importateur ou un distributeur national, qui est le plus grand groupe au sein de la fédération, est alors entre le fabricant et le distributeur. Le fait de réunir ces trois groupes en tant que membres permettra de mieux comprendre la position des uns et des autres, ce qui profitera à l'ensemble du secteur.'

'Je suis dans ce secteur depuis 35 ans. J'ai d'abord travaillé pour un constructeur allemand, puis un constructeur japonais et maintenant un belge. Et j'avais l'habitude de voir Fedagrïm comme une fédération agricole typique avec une certaine lenteur. Entretemps, je vois une dynamique très différente. Et oui, se plaindre est facile. Mais il faut prendre le taureau par les cornes, n'est-ce pas? Il faut créer son propre monde, donc une fédération est la coopération des gens. La force d'une chaîne est déterminée par le maillon le plus faible.'

'Si vous voulez participer activement au sein d'une fédération, cela exige une partie de votre temps et un engagement ferme. Sinon, il vaut mieux ne pas commencer. D'autre part, il est satisfaisant d'amener les gens dans une direction et d'être en mesure de réaliser quelque chose. Tout le monde veut tout faire jusqu'à ce qu'ils aient à prendre quelque chose en mains. Il faut à chaque fois en tenir compte, mais j'ai l'impression que les choses bougent un peu plus en ce moment. Il faut miser sur les gens, consulter et prendre des décisions.' ●

'En principe, nos produits sont commercialisés via un réseau de revendeurs professionnels. Ces personnes répondent aux exigences de qualité imposés par notre marque.'

Entretien avec Bertram Kandziora, le manager de Stihl

Travailler sans effort dans et avec la nature

Stihl, qui a traditionnellement été associé à ses tronçonneuses, est entretemps devenu un fournisseur à part entière de machines pour les clients professionnels et particuliers. Dans le secteur des espaces verts, mais également dans le domaine de la construction, par exemple. Nous nous sommes entretenus avec Bertram Kandziora, le président du conseil d'administration de la société, et l'homme qui représente cette société allemande depuis près de deux décennies.

Texte: Peter Menten et Roman Engeler | Photos: Roman Engeler

GreenTechPower: 'En fait, nous voulions déjà réaliser cette interview au printemps, mais la crise du coronavirus a compliqué les choses. Comment se porte Stihl à travers cette crise qui dure?'

Bertram Kandziora: 'Au début de cette crise, le conseil d'administration de Stihl avait tablé sur une baisse mensuelle du chiffre d'affaires de l'ordre de 30%. Nous avons cependant bien commencé l'année 2020 et nous avons pu enregistrer un chiffre d'affaires nettement plus élevé au cours des premiers mois qu'au cours de la même période en 2019. Nous avons misé sur des chiffres plus faibles en raison de la crise, mais nous n'avons cependant jamais réduit la production. Au contraire: nous avons continué à produire dans le monde entier tout en prenant des dispositions strictes en matière de sécurité pour notre personnel. Au cours des mois de mars et avril, et suite à la crise du coronavirus, nous avons enregistré un recul des ventes de l'ordre de 10%. Depuis le mois de mai, la demande en produits Stihl a de nouveau fortement augmenté. De ce fait, les ventes et le chiffre d'affaires sont bien supérieurs à ceux de 2019.'

GTP: 'Comment expliquez-vous cela?'

Bertram: 'De nombreux clients particuliers ont été forcés de passer beaucoup de temps à la maison, sans pouvoir visiter de salons ou voyager. Ils ont donc redécouvert leur jardin. Nombre d'entre eux ont investi dans de l'équipement et de l'outillage pour le jardin.'

GTP: 'Avez-vous été contraints de fermer une partie de vos usines?'

Bertram: 'Stihl dispose de sites de production dans 7 pays à travers le monde. En Allemagne et en Suisse, nous disposons d'un système de chômage temporaire. Nous étions préparés à l'appliquer, mais nous n'avons pas dû le mettre en oeuvre. Pour le moment, et suite à la croissance, nous pensons même à travailler le dimanche. Sur notre site autrichien, qui est l'ancienne usine Viking, nous avons été obligés de fermer pendant une semaine, mais ensuite nous avons été obligés de rattraper notre retard de production. Enfin, la production s'est poursuivie comme d'habitude dans notre usine de tronçonneuses en Suisse.'

GTP: 'Quelle est votre situation de marché à l'heure actuelle? Quels produits ont le vent en poupe et quels produits sont moins demandés?'

Bertram: 'D'un point de vue général, la situation de marché est bonne. Le segment professionnel reste stable. D'autre part, nous enregistrons une forte croissance dans le segment des particuliers et en ce qui concerne l'outillage sur batteries.'

GTP: 'Pouvez-vous nous en dire plus à propos de l'outillage sur batteries?'

Bertram: 'Démarrer une scie à moteur essence est beaucoup moins compliqué qu'auparavant, mais n'est cependant pas encore aussi simple que l'utilisation d'une voiture, par exemple. De plus, un modèle sur

batteries présente encore un certain nombre d'autres atouts, il n'y a pas que le démarrage qui est facilité. Une machine sur batteries est également plus silencieuse à l'utilisation et n'émet pas de gaz d'échappement. Attention: comme avant, Stihl vend encore toujours plus de machines équipées d'un moteur à essence que de modèles sur batteries.'

GTP: 'Pouvez-vous nous décrire la situation dans les différents marchés?'

Bertram: 'A l'heure actuelle, les grands marchés comme l'Amérique du Nord -où nous réalisons un tiers de notre chiffre d'affaires- ou l'Allemagne se portent très bien. Avec des taux de croissance de plus de 10%, Stihl progresse également bien dans les petits pays d'Europe. Par contre, cela va beaucoup moins bien en Argentine. Après une baisse des ventes en Australie en raison des feux de forêt, le chiffre d'affaires repart à la hausse. Même en Russie, où le chiffre d'affaires ne cesse de monter et descendre, en fonction de l'évolution du prix du pétrole, les choses se passent plutôt bien pour le moment.'

GTP: 'Stihl est réputé pour ses tronçonneuses, mais a entretemps développé une très large gamme de machines. Comptez-vous encore l'élargir ou misez-vous plutôt sur la gamme existante?'

Bertram: 'Stihl produit et vend bien plus que des tronçonneuses depuis plusieurs années, alors que cette gamme représente encore le pourcentage le plus élevé de nos ventes. Cette évolution n'est pas terminée. Nous voulons utiliser nos machines pour aider nos clients à alléger leur travail. C'était aussi la devise d'Andreas Stihl, le fondateur. Le premier secteur que nous avons travaillé était la nature, mais entretemps, le monde de la construction est venu s'y ajouter. Bien entendu, il est entretemps devenu très compliqué de trouver un autre succès commercial de taille, comme l'était la tronçonneuse à ses débuts.'

GTP: 'En ce qui concerne les tronçonneuses et les chaînes de tronçonneuses, Stihl dispose d'une usine de fabrication de chaînes en Suisse. Ce site reste-t-il suffisamment concurrentiel au vu des prix et des salaires suisses?'

Bertram: 'Non. Les autorités nationales et locales nous ont beaucoup soutenus lorsque nous avons décidé d'ouvrir ce site de production. Cependant, ce n'est pas la raison pour laquelle nous avons fondé cette entreprise en 1974. Un grand avantage de la Suisse est par exemple le temps de travail de 42 heures par semaine. Le nombre de jours de congé est inférieur à celui des autres pays. Ce dont nous avons vraiment besoin pour les chaînes, c'est une qualité élevée avec un savoir-faire, une technologie, une bonne formation et une continuité dans la production. En Suisse, nous réunissons au mieux tous ces paramètres. Le personnel est très motivé et flexible en termes de temps de travail en fonction de l'évolution de la demande.'

GTP: 'Entretemps, la famille s'est retirée de la gestion opérationnelle et prend les décisions stratégiques les plus importantes après avoir consulté le comité de concertation. Quelles libertés avez-vous en tant que Conseil d'administration, et plus particulièrement en tant que président de ce conseil?'

Bertram: 'Le Conseil d'administration et son président disposent de toutes les libertés nécessaires afin de générer le succès. Il peut s'agir d'améliorations qui apportent de la plus-value à nos clients ou qui optimisent nos machines et processus. La famille ne s'occupe plus de la gestion opérationnelle mais reste intéressée par les développements actuels comme auparavant. Hans Peter Stihl s'intéresse particulièrement



Bertram Kanziora: 'Dans certains pays, comme en Belgique par exemple, les machines sur batteries représentent déjà 40% du chiffre d'affaires.'

aux marchés, en plus des machines. Rüdiger Stihl est juriste de formation et se concentre davantage sur le droit des marques et la responsabilité des produits. En fin de compte, nous sommes heureux que nous, en tant que gestionnaires, avons derrière nous des propriétaires qui continuent de penser avec passion à l'entreprise elle-même et non pas principalement au rendement. Le conseil d'administration est responsable du développement du chiffre d'affaires et de l'élaboration de la stratégie, les décisions finales relèvent du conseil consultatif. Ce dernier est composé pour moitié de membres de la famille et pour moitié de professionnels externes hautement qualifiés.'

GTP: 'La tronçonneuse est le produit-phare de Stihl et se retrouve principalement en forêt. Pour le moment, le prix du bois est au plus bas un peu partout en Europe. Est-ce une menace pour vous?'

Bertram: 'Si nos clients professionnels ont moins de revenus, ils vont réfléchir longuement avant d'acheter une nouvelle tronçonneuse, une débroussailleuse ou une autre machine. A l'heure actuelle, les prix du bois sont assez bas, mais d'autre part les scolytes causent de gros problèmes et obligent les forestiers à intervenir rapidement, ce qui entraîne par conséquent une demande supplémentaire au niveau des tronçonneuses. En Europe de l'Ouest, on n'enregistre pas de croissance en ce qui concerne les tronçonneuses, mais elle est générée par d'autres types de machines.'

GTP: 'Comment évolue la proportion des machines sur batteries? Quels produits se distinguent à ce niveau?'

Bertram: 'Pendant tout un temps, nous avons suivi le développement des machines sur batteries à distance et nous ne nous sommes pas impliqués depuis le début. La raison était simple: la capacité limitée de la batterie, en particulier pour les machines professionnelles. Avec une batterie, aucune vraie machine professionnelle ne pouvait fonctionner pendant quelques années. En 2006, nous avons décidé de nous intéresser de plus près à cette technique et le premier taille-haie sur batterie a été commercialisé en 2009. A l'heure actuelle, près de 20% des produits que nous vendons sont alimentés par batterie. Ces dernières années, nous avons connu une progression marquée des ventes, comme par exemple en Belgique où la technologie des batteries représente aujourd'hui 40 % des machines vendues.'





Les particuliers ont permis de réaliser un chiffre d'affaires satisfaisant pendant la crise du coronavirus.

GTP: 'Principalement pour les particuliers ou voit-on également que les professionnels s'intéressent aux batteries?'

Bertram: 'Nous disposons d'une gamme de batteries qui s'adresse spécifiquement aux professionnels. Cependant, le client principal reste bien sûr le particulier ou le semi-professionnel. Nous travaillons continuellement à élargir et à améliorer encore la gamme des machines sur batteries, par exemple avec des batteries portées sur le dos et qui procurent une plus grande autonomie aux clients professionnels.'

GTP: 'Avec qui collaborez-vous pour cette technique? Et comment voyez-vous son évolution?'

Bertram: 'Le développement est réalisé en interne. Nous avons mis en place un département pour le développement de notre technologie sur batteries au siège de la société, à Waiblingen. En termes de développement, nous sommes donc totalement indépendants. Pour ce qui concerne la production d'entraînements électriques et de batteries, nous travaillons en collaboration avec des fournisseurs externes. La nouvelle génération de batteries à dos est assemblée sur notre site de Waiblingen.'

GTP: 'Chaque tronçonneuse à moteur essence peut par exemple être utilisée avec du carburant Aspen. Quand trouvera-t-on des batteries standardisées pour toutes les marques?'

Bertram: 'Il existe entretemps plusieurs plates-formes qui permettent d'utiliser les batteries sur différentes marques. La raison de ces plates-formes est que de nombreux fabricants de petites machines ne peuvent ou pourront pas se permettre un tel coût de développement pour les batteries. Nous suivons l'évolution de cette situation de près, mais pour le moment nous pensons que nous devons suivre notre propre développement parce que nous avons des batteries très différentes. Soit une batterie est intégrée dans la poignée d'une petite machine, soit elle est située ailleurs -ergonomiquement- soit elle est portée sur le dos. En outre, nous avons déjà accompli beaucoup de progrès d'un point de vue technologique. Nos batteries sont parfaitement adaptées à nos

machines. Nous ne voulons pas renoncer à cette interaction et à la valeur ajoutée pour nos clients.'

GTP: 'Depuis le printemps dernier, Stihl dispose de sa propre boutique en ligne et livre des machines via la poste. Cette plateforme est-elle accessible pour tous les marchés?'

Bertram: 'Stihl offre déjà une plate-forme aux revendeurs, ce qui leur permet de commercialiser nos produits en ligne. Cette année, nous avons développé notre propre 'Stihl Onlineshop' qui n'est utilisé qu'en Allemagne pour le moment. Afin de travailler avec cette boutique en ligne, chaque importateur Stihl doit disposer de son propre système SAP. Mais l'intention est d'étendre ce service à d'autres pays. Pour la Belgique, ce Stihl Direct sera disponible à partir de la mi-2021. Pour le moment, tous les produits ne sont pas disponibles par ce canal. Ce sont surtout les particuliers qui commandent de petites machines sur batteries en ligne.'

GTP: 'Ne désavantagez-vous pas vos revendeurs professionnels avec ce système?'

Bertram: 'Stihl mise intensément sur les conseils, des instructions pour l'utilisation en toute sécurité de ses machines et un service de haute qualité. Chaque client doit pouvoir acheter le produit qui répond idéalement à ses exigences et à ses souhaits. C'est pourquoi nous gérons cette boutique en ligne en étroite collaboration avec nos revendeurs. Le client peut choisir de faire livrer sa commande directement à la maison ou chez son concessionnaire. Dans ce dernier cas, il peut obtenir les explications nécessaires pour la mise en route et la sécurité. Le concessionnaire sera dédommagé pour ce service supplémentaire.'

GTP: 'Les revendeurs professionnels, les quincailleries et les centres de jardinage sont les points de vente préférés des particuliers déménagent. Comment abordez-vous ces points de vente?'

Bertram: 'Nos machines sont vendues de préférence par l'intermédiaire des concessionnaires spécialisés qui répondent aux termes du contrat que nous concluons également avec eux. Cet accord regroupe des critères de conseils et d'instructions conformes ainsi qu'un service approprié par du personnel formé. Dans certains pays, des centres nationaux de jardinage où sont vendus les produits Stihl ont décidé de se conformer à ces critères.'

GTP: 'Dernièrement, vous avez également présenté la tronçonneuse MS 400 C-M qui est le premier modèle doté d'un piston en magnésium. Que peut-on attendre de cette innovation?'

Bertram: 'Utiliser le magnésium comme matière première pour les cylindres n'est pas nouveau. Par rapport au fer ou même à l'aluminium, le magnésium est beaucoup plus léger. Si vous regardez le piston de cette MS400, ce n'est pas un composant de grande taille dans l'ensemble et l'économie pure de poids n'est pas tellement grande. Sur les plus grandes machines professionnelles, Stihl construit déjà le compartiment moteur en magnésium depuis tout un temps, et dans ce cas, l'économie directe de poids est importante. Sur la MS400, il s'agit juste d'un piston. Auparavant, le magnésium n'était pas envisageable parce qu'un tel piston ne pouvait pas résister à la charge thermique. Nous avons développé un processus de construction avec un alliage de magnésium spécial, de sorte que la résistance thermique est garantie lors de l'utilisation.'

GTP: 'Quel est alors le principal atout?'

Bertram: 'Une tronçonneuse tourne jusqu'à un régime de 14.000 t/min. Le



Stihl produit et commercialise davantage que des tronçonneuses depuis de nombreuses années, mais cette gamme de machines représente encore toujours le chiffre d'affaires le plus important.

piston fait des mouvements d'aller-retour. Cette masse oscillante nécessite d'autres composants avec des dimensions correspondantes de grande taille. Si le piston est maintenant plus léger, alors les autres pièces peuvent également être plus légères. Cela donne un rapport poids/puissance faible, d'environ 1,5 kg/kW. La MS400 est maintenant la première machine à piston en magnésium qui est produite en série. Nous ne sommes cependant pas encore arrivés au bout de ce développement. Nous voulons acquérir de l'expérience et optimiser encore plus les choses. Les premiers résultats sont déjà positifs.'

GTP: 'D'autre part, la MS500 i ne comporte plus de carburateur afin de faire des économies de poids. Comment se comporte cette machine dans la pratique?'

Bertram: 'Les ventes se portent très bien. Nous avons même dû augmenter la capacité de production. Bien sûr, nous ne pouvions pas faire l'impasse sur le carburateur, sinon la machine ne fonctionnerait pas. A la place du carburateur, nous recourons à une injection avec de l'électronique de pointe. L'accélération est excellente et elle est également utilisée comme tronçonneuse pour les compétitions. Nous avons d'abord implémenté cette technique sur une disqueuse.'

GTP: 'Et pourquoi donc?'

Bertram: 'La disqueuse tourne à un régime de 10.000 t/min, soit un régime inférieur à celui de la tronçonneuse. Il était donc un peu plus facile d'implémenter l'injection électronique. Grâce à l'expérience que nous avons acquise sur cette machine, nous avons ensuite implémenté cette technique sur une tronçonneuse. Dans les années à venir, nous utiliserons également cette technologie, qui a entraîné un coût de développement élevé, pour d'autres produits.'

Qui est l'homme derrière Stihl?

Bertram Kandziora est responsable de la production et de la gestion des matériaux chez Stihl depuis le 1er février 2002. Après le retrait des actionnaires familiaux de la société d'exploitation en 2002, M. Kandziora a pris la relève en tant que porte-parole du conseil d'administration le 27 mars 2003, en plus de son rôle de membre du conseil d'administration. Le 1er juillet 2005, il a ensuite été nommé comme directeur général. En 2011 et 2016, le contrat actuel a chaque fois été prolongé de cinq ans. ●

GARDEZ LE CONTRÔLE DE VOS ESPACES VERTS

Remorques de fauche et de chargement

Balayouses et scarificateurs

SCHOUTEN

+ 31 (0)577 40 80 80

info@schouten.ws

www.schouten.ws

NEXT GENERATION

T4512

La mission : modifier les moteurs.
Le résultat dépasse les attentes :
un tout nouveau type a vu le jour !

Vos partenaires de confiance en Wallonie :

<p>Arnould Agri sprl Rue des Certiers 34 6850 OFFAGNE T 061 533075</p>	<p>Lesenfants Frères sprl Rue de Ecorces 6 6960 MANHAY T 086 455575</p>	<p>Roger Michel SA Rue de Grandrieu 2 6500 SOLRE-SAINT-GERY T 071 588205</p>
<p>Fatchamps Francis Rocmel 114 4651 BATTICE T 087 679101</p>	<p>Louvieaux & Fils sprl Chaussée de Bruxelles 15a 7903 CHAPELLE-A-OIE T 069 682123</p>	<p>Verhulst sprl ZI rue Pré du Port 21 1370 JODOIGNE T 010 814901</p>
<p>Lecomte-Fossion Avenue de Criel 19 5370 HAVELANGE T 083 633031</p>	<p>Sebastien Piron Rue du Développement 15 4837 BALEN T 087 310377</p>	<p>www.weidemann.be</p> <p>WEIDEMANN <i>designed for work</i></p>



Un moteur électrique vient remplacer le moteur Vanguard.

Une tonte sous tension

Quiconque a fauché pendant des heures avec un motoculteur sait à quel point ce travail est difficile. Nous avons suivi une solution innovante dans laquelle le moteur à combustion a été remplacé par une version électrique sur un motoculteur classique.

Texte: Peter Menten, Ruedi Hunger | Photos: Ruedi Hunger

Rendre le motoculteur plus attrayant

'Nous sommes une équipe motivée et nous nous efforçons de rendre les motoculteurs plus attrayants', déclare Gian Caduff, d'OC Engineers GmbH. En tant que fils d'agriculteur, la pratique a peu de secrets pour lui et c'est dans l'ancienne grange de la ferme familiale que cet ingénieur en mécanique a développé son atelier de construction. Au début, la solution électrique pour les motoculteurs n'était qu'une idée parmi d'autres. Après des recherches approfondies, l'idée s'est petit à petit concrétisée depuis novembre 2019.

La motivation

Lorsque le moteur à combustion est remplacé par un entraînement électrique, le motoculteur devient de plus en plus intéressant. Quiconque a travaillé avec un motoculteur comme celui-ci pendant longtemps va acquiescer. Le niveau de bruit est beaucoup plus bas et cela permet de gagner beaucoup en termes de fatigue; l'opérateur d'une telle machine sait à quel point le bruit persistant du moteur peut être stressant. Les vibrations qui proviennent du moteur à combustion sont éliminées et cela réduit ainsi les symptômes de fatigue des mains et des bras. Un entraînement électrique ne produit pas d'émissions, qui sont

souvent responsables de la fatigue, des maux de tête et des yeux bouffis.

Le motoculteur électrique devient encore plus attrayant en montant un lamier de coupe avec une plus grande largeur de travail. Cela signifie que le nombre de passages diminue et que l'opérateur doit donc moins se déplacer. A la fin d'une journée de travail, cela peut faire une différence significative. En conséquence, cette combinaison se rapproche d'un tracteur classique à deux essieux.

Start simple, then grow

L'équipe d'OC Engineers n'a pas voulu brûler les étapes. Leur objectif était de développer davantage d'atouts pour le motoculteur, qui est équipé ici d'une tondeuse. Au printemps dernier, un premier modèle de travail a été testé. Cela ne s'est pas trop bien passé. Le principal problème à l'heure actuelle est le poids de la batterie. Cette batterie 'Ecovolta' pèse 50 kg; environ le poids du moteur Vanguard qui est remplacé. La capacité est suffisante pour environ deux heures de tonte. Ce n'est pas beaucoup parce que le temps de chargement est d'environ trois heures. En pratique, le moteur électrique de ce moteur ne deviendra attrayant qu'avec une batterie interchangeable. Toutefois, une batterie interchangeable ne peut pas peser plus de la moitié du poids de la batterie actuelle, car le



Vu l'absence de gaz d'échappement, l'opérateur évolue dans un environnement de travail beaucoup plus propre.

remplacement d'une batterie de 50 kg par l'espace disponible n'est pas réaliste. Le temps de charge de la batterie devrait également être raccourci; et cela semble réalisable à court terme.

Une batterie à double vie

La batterie actuelle de 96 V (Li-Ion) a une puissance de 10 kW. Pour des raisons de sécurité, des batteries de 48 V seront prévues pour la future version. Selon les développeurs, cela suffit parce que lors de la tonte le moteur demande une puissance assez constante de →

demandez votre 

**OFFRE PRÉSAISON
2020/21**



**DISTRIBUTEUR POUR LE BENELUX
VOTRE PARTNAIRE FIABLE AVEC SERVICE APRÈS-VENTE
MOTOR SNELCO BV - EMMELOORD - NL
info@motorsnelco.nl - www.motorsnelco.be**



SURSEMIS



Overseeder 1275



Speedseed 1500 **new**

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



Overseeder



Speedseed

Redexim 
www.redexim.com



Pour le moment, le poids de la batterie pose problème.

3 kW. Lors du passage du moteur à combustion à la commande électrique, le reste de l'entraînement reste inchangé. La commande hydraulique est idéale parce que tous les pics de charge qui se produisent sont absorbés avant qu'ils ne chargent la batterie. La durée de vie d'une batterie est déterminée par le nombre de cycles de charge. Une seule charge correspond à un cycle. Une telle batterie Li-Ion peut être utilisée pendant environ 8 à 10 ans sur la base d'environ 1500 cycles de charge. Elle ne sera de plus pas jetée, elle aura une seconde vie. En d'autres termes, lorsque la batterie peut utiliser jusqu'à 80% de sa capacité, l'utilisation secondaire commence. Par exemple, elle peut servir d'installation de stockage d'électricité dans les installations photovoltaïques, où elle pourra encore servir pendant de nombreuses années.

Quel est le coût?

Combien cela coûte? C'est la première question qui ne cesse de revenir. Un kit de conversion pour un motoculteur à moteur

d'Aebi, Rapid ou Reform coûte actuellement environ deux à trois fois plus que le moteur Vanguard. Les coûts élevés s'expliquent par le fait que toutes les pièces du modèle fonctionnel devaient être achetées en tant que composants distincts des fabricants. Cela changera à l'avenir à partir du moment où les composants pourront être achetés en plus grand nombre et que la production de série sera possible.

Notre impression

L'équipe d'OCEngineers est convaincue du projet. De l'idée à la phase de planification en passant par le modèle fonctionnel, un objectif était au premier plan, à savoir rendre cette machine plus attrayante. La pratique a toujours été au centre des préoccupations, sans compromis. Il est clair pour les développeurs qu'une batterie de 50 kg n'est pas réaliste. De même, les temps de charge pour une batterie de remplacement

doivent être optimisés et s'ils veulent que leur concept ait une chance à l'avenir, le prix devra baisser. Comme la demande pour une telle machine est assez importante et qu'il reste une marge de manœuvre pour les améliorations, il a été décidé de coopérer avec une équipe d'e-mobilité qui effectue depuis de nombreuses années des recherches sur l'électrification des machines agricoles ou de composants, comme les moteurs de moyeux de roues ou les batteries interchangeables.

D'autres accessoires?

Equiper par exemple un motoculteur d'un broyeur à fléaux, d'une charrue ou d'une fraise ne sera sans doute pas pour les prochaines années. Pour ces applications, la batterie reste le facteur limitant. Les pics de charge de ces outils peuvent parfois être tellement élevés que l'autonomie de la batterie va alors très vite baisser. Toutefois, si une grande partie des motoculteurs-tondeuses dispose déjà d'un entraînement électrique à l'avenir, de beaux efforts auront déjà été consentis en ce qui concerne un plus grand confort d'utilisation. ●

ALGEMEEN IMPORTEUR MCCONNELL EN AGRIMASTER VOOR BELGIË

dabekausen

Oplossingen voor probleemloos landschapsonderhoud

www.dabekausen.com



NOUS VOUS OFFRONS LA MEILLEURE SOLUTION POUR CHAQUE DEMANDE.



I ♥ MY GREENTECHJOB



Il est agréable de travailler dans le secteur des espaces verts. La plupart des gens l'ont encore vécu cette année, lorsque la vie économique était pratiquement au point mort. Dans le domaine de l'entreprise de jardin, tout le monde a dû mettre les bouchées doubles afin d'être en mesure de servir les clients à temps. Notre secteur est clairement plus touché par la sécheresse que par une crise. Une personne qui a également eu davantage de travail cette année est Jeroen Bosman qui a sa propre entreprise de parcs et jardins à Lebbeke, en Flandre orientale.

Texte et photos: Helena Menten

Nom: Jeroen Bosman
Domicile: Lebbeke
Age: 25 ans
Employeur: Entreprise de jardin Bosman
En service: depuis 2015
Etudes: Aménagement et entretien de jardin à l'Ecole d'horticulture de Merehtem

Jeroen Bosman est entrepreneur de jardins

GreenTechPower: 'Jeroen, en quoi consiste ton boulot?'

Jeroen Bosman: 'Je passe la plupart du temps à aménager et à entretenir des jardins. Cela englobe une multitude de tâches. Selon la période de l'année, il s'agit de la construction de terrasses, d'allées, de sentiers et l'aménagement de pelouses jusqu'à la plantation d'arbustes et d'arbres. De plus, l'été est la période où l'accent est mis sur l'entretien. Pour certains clients, c'est toutes les semaines, pour d'autres c'est sur base mensuelle ou même annuelle.'

GTP: 'Pourquoi avoir choisi ce boulot?'

Jeroen: 'Le secteur vert m'a séduit depuis que je suis petit. Il m'a fallu beaucoup de temps avant de faire un choix définitif entre la construction et l'horticulture, mais en bout de ligne, j'ai opté pour l'aménagement de jardins. Ma passion est de travailler à l'extérieur et de créer de belles choses. Lorsque j'étais beaucoup plus jeune, je me suis aussi longtemps intéressé au monde agricole.'

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

Jeroen: 'J'aime beaucoup de travailler très souvent dehors, de même que la variation dans mon boulot. Je vois chaque jour d'autres personnes et je suis confronté à d'autres idées. Ce boulot me permet de plus d'exprimer ma créativité. Dans ce travail, chaque projet est différent, et cela vaut tant pour les travaux de maintenance que pour l'aménagement de jardins.'

GTP: 'Et les moins chouettes?'

Jeroen: 'Je ne peux pas trouver directement ce qui ne me plaît pas, mais si je devais choisir quelque chose, je mentionnerais le caractère changeant de notre métier. Mais cela en fait partie intégrante, on le sait avant de commencer. De même, la saison hivernale est parfois



éprouvante, et les plannings changent en permanence, mais comme cela ne dure que quelques mois par an, c'est encore gérable.'

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

Jeroen: 'Je n'ai jamais vraiment réfléchi à cela. Quoi qu'il en soit, j'opterais à nouveau pour un travail manuel. La vie de bureau n'est rien pour moi. Passer ses journées à l'intérieur et avec un ordinateur? Non merci.'

GTP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Jeroen: 'En ce moment, je pense surtout à agrandir mon entreprise. C'est vraiment mon rêve. De préférence avec deux équipes. Une première équipe qui s'occuperait de l'aménagement, et une seconde qui prendrait en charge les entretiens. C'est vers cela que je veux aller.'

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

Jeroen: 'Regardez et apprenez beaucoup avec vos yeux. La théorie est bien sûr importante pour les bases, mais la pratique reste la chose la plus importante. Il faut également toujours donner le meilleur de soi-même, et faire attention aux petits détails qui font la différence au travail. Il faut essayer de s'améliorer sur chaque chantier, et à chaque fois, on voit ainsi des choses qui peuvent être faites mieux ou différemment. Cela fait entretemps 9 ans que je travaille dans le secteur et il reste toujours quelque chose à améliorer. Les collègues plus âgés peuvent souvent nous faire part de précieux conseils à observer pour progresser.' ●

Husqvarna aide les entrepreneurs de jardin qui osent investir

Le secteur vert a bien résisté à la crise sanitaire actuelle. Néanmoins, il reste sous pression et de nombreux entrepreneurs parlent d'un avenir incertain. Un entrepreneur n'investit pas tant que les perspectives ne sont pas bonnes. En raison de cette incertitude, l'esprit d'entreprise a maintenant une dimension différente: les entrepreneurs veulent-ils encore investir dans de nouvelles machines pour les espaces verts? Pour les aider, Husqvarna a mis en place son Husqvarna Support Plan.

Texte: Peter Menten | Photos: Husqvarna

Husqvarna veut aider les entrepreneurs de jardin avec ce plan. Jusqu'au 31 mai 2021, ces derniers peuvent investir sans intérêts dans les dernières machines de la série 500, la gamme professionnelle de Husqvarna. Le fabricant parle d'un investissement sans avoir à faire appel à ses réserves financières.

Les entrepreneurs sont prudents

En raison de l'avenir incertain, de nombreux entrepreneurs préfèrent garder des réserves financières plutôt qu'investir. Les entrepreneurs continuent de d'investir, mais ils sont un peu prudents et reportent ou limitent les investissements. Afin de faire face à cette incertitude et à la réduction de ces investissements, Husqvarna a lancé son 'Support Plan'.

Husqvarna Support Plan

Ce plan permet à tous les entrepreneurs de jardin d'investir sans avoir à dépenser leur propre argent. De cette façon, les entrepreneurs peuvent encore faire les investissements qu'ils avaient anticipés sans crainte d'un manque d'argent. Le plan de financement a été lancé début octobre 2020 et se poursuit jusqu'au 31 mai 2021. L'offre s'applique à toutes les nouvelles machines de la série 500 à commander et à partir d'un investissement supérieur à 3.000 euros. Pour un remboursement sur 24 mois, le client rembourse l'investissement et Husqvarna prend les intérêts à sa charge. Selon le fabricant, il s'agit d'un système accessible, facile et rapide à activer pour les entrepreneurs, via leur propre concessionnaire Husqvarna. ●

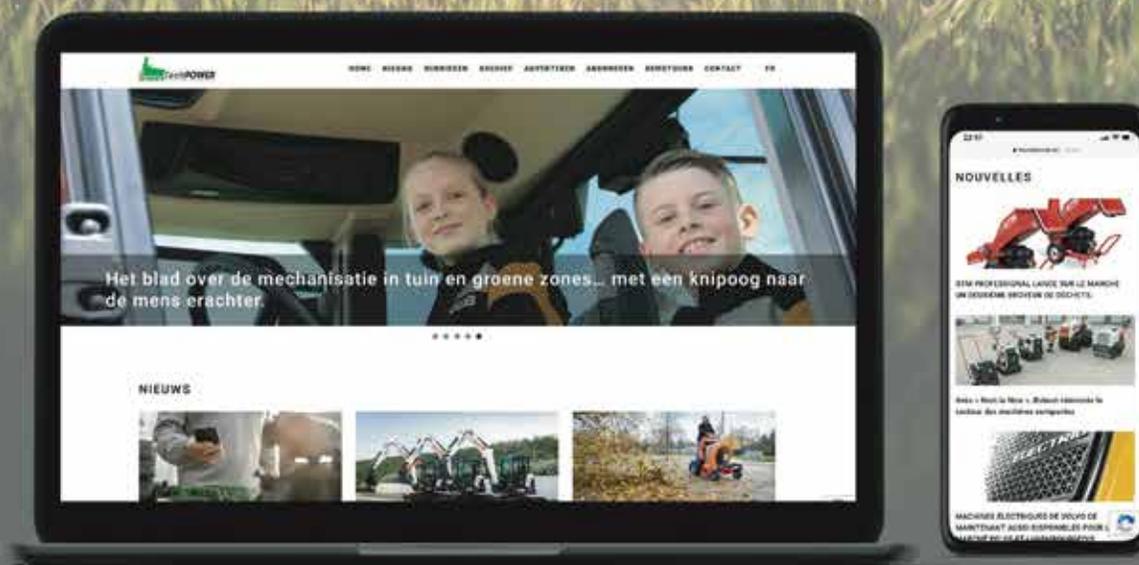


Ce plan concerne toutes les machines de la série 500, et pour un investissement de plus de 3.000 euros.



LET'S GET DIGITAL!

- ✓ Se connecter avec son compte personnel
- ✓ Davantage de matériel photo
- ✓ Des reportages exclusifs
- ✓ De la convivialité
- ✓ Lire le magazine en ligne
- ✓ L'agenda des événements



CHECK IT OUT

www.greentechpower.eu



Ameublir durablement les couches compactées grâce au Drainjet

Les arbres, le gazon et les plantes ont besoin de nutriments, de lumière, d'air et d'eau. Dans de nombreux endroits, un ou plusieurs de ces éléments font défaut. C'est par exemple le cas pour les vieux arbres d'une cour intérieure qui sont coincés sous des pierres, de nouvelles plantations sur un terrain surélevé avec des résidus de construction en-dessous, une pelouse implantée sur un terrain compacté et imperméable, ou une couche de stabilisé imperméable surplombée de terre, etc... Pour ce genre de situations, les injections à l'aide du Drainjet peuvent apporter une solution définitive pour l'aération du sol et l'amélioration de sa percolation.

Texte et photos: Peter Menten

Nous avons rencontré Robin Uzeel, de Dixmude, qui travaille déjà depuis 27 ans dans le domaine de l'entretien des arbres, et qui s'occupait justement d'un chantier spécifique à Furnes. Une dizaine de tilleuls souffraient d'un mauvais enracinement suite à un sol fortement compacté et la présence d'une couche de déchets de construction à certains endroits. Sur un autre chantier à Wingene, un vieux noyer a bénéficié d'un meilleur apport d'oxygène et de nutriments à hauteur de ses racines, tandis qu'une partie du gazon a également été drainé via cette technique.

Les arbres

Retrousser ses manches reste la meilleure façon de découvrir comment fonctionne le Drainjet. Cela semble facile de loin, mais dans la pratique, il est cependant nécessaire de rester bien concentré.

La première étape

Pour commencer, des plaques avec des orifices sont placées autour de la zone des racines de l'arbre. Le nombre de trous qui seront forés dépend de la taille de la couronne et donc du système racinaire. Dans chacun de ces orifices, un trou est foré (avec une tige qui est introduite dans le sol à l'aide d'un marteau pneumatique) et de l'eau y est injectée à intervalles. Cette eau garantit que les trous forés restent ouverts et que le sous-sol devienne spongieux afin de pouvoir absorber davantage de mélange par la suite. Dans la plupart des cas, ces trous ont une profondeur comprise entre 1,5 et 2 mètres. De ce fait, un réseau souterrain de circulation de l'air est créé. Lorsqu'on fore les trous et de l'injection de l'air et de l'eau, on sent que le sol



'vit véritablement' sous les pieds. C'est également pour cela que des plaques sont utilisées. Elles permettent de réaliser un travail plus propre, certainement lorsque les forages sont plus superficiels. Pendant ce temps, le mélange à injecter est également préparé. Il s'agit d'un mélange de TerraCottem (lave) et de nutriments tels que le Vivitree de DCM. Ce mélange est vidé dans la machine et en fonction de la profondeur du trou, de la porosité et du type de sol, entre 5 et 15 kg de produit est nécessaire. Le tampon d'eau souterraine créé par l'injection peut être mieux valorisé en incorporant du Terracottem Drainjet. Il s'agit d'un produit comportant des composants spéciaux que Terracottem a développé avec Drainjet à cette fin. Le mélange est enrichi de NPK, avec des oligo-éléments et des polymères absorbant l'eau. En plus de l'utilisation de la lave Drainjet et du Drainjet Terracottem, les champignons et les bactéries nécessaires à la vie du sol peuvent également être ajoutés. Au cours des dernières années, de nombreux résultats positifs ont été obtenus dans le traitement des arbres classés ou d'un certain âge. La photo ci-dessous d'un arbre dans le zoo de Copenhague en témoigne.

La deuxième étape

Vient ensuite la deuxième étape: il faut remplir les trous percés et le réseau souterrain avec le mélange. On commence par l'injecter à pleine profondeur et à une pression d'environ 6 bar. Dans ce cas, un mélange de TerraCottem et Vivitree est injecté. Une fois que ces canaux sont pleins, la tige d'injection est remontée d'environ vingt centimètres et la couche suivante est injectée. Et l'opération se poursuit jusqu'à ce que le trou soit tout à fait rempli. Comme le travail se fait davantage en surface, la pression d'injection diminue



Un projet spécial dans le zoo de Copenhague.

progressivement. Le manomètre placé près de la tige d'injection permet de surveiller la pression d'injection afin que l'opérateur suive de près ce qui se passe sous terre. Celui qui a l'habitude de travailler avec la machine entendra même le flux qui remplit les orifices. Une commande à distance infrarouge permet de suivre l'ensemble du processus d'injection et d'ajustement de la pression.

Le gazon

Les problèmes d'air et d'humidité rencontrés par les racines des arbres s'appliquent également aux gazons qui ont été aménagés sur un sol surélevé. Dans ce cas, un certain nombre de trous sont forés par mètre carré. En principe, les trous sont espacés d'1,25 m, ce qui correspond à une injection tous les 1,56 m² ou 64 injections pour 100 m². Ici aussi, un mélange de lave est injecté dans les trous percés. On n'y ajoute par contre en général pas de nutriments, parce que cela n'a guère de sens. L'avantage de cette manière de drainer est que l'eau ne percole pas et reste donc sur place dans le sol au lieu d'être perdue. De ce fait, les plantes et les gazons peuvent à nouveau s'enraciner profondément et les racines peuvent extraire l'eau de la nappe phréatique plus profonde pendant les périodes sèches.

Pourquoi opter pour une profondeur de travail minimale de 1,70 m?

Lors de la construction de maisons dans des lotissements, le sol est creusé à une profondeur de 70 cm afin d'y placer les conduites nécessaires. Lors des travaux de construction, le terrain est souvent compacté à une profondeur d'environ 1 mètre. Dans la plupart des cas, la couche compactée n'est pas travaillée sur cette profondeur mais est souvent surmontée d'une couche de 70 cm de sol de mauvaise qualité. De ce fait, il est nécessaire de forer à une profondeur minimale de 1,70 m.



GROUP
VERSCHUEREN



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.maiers-verschueren.be



La première étape consiste à forer un trou et à injecter de l'eau.



Le Drainjet ne fait que 80 cm de large et passe donc quasiment partout.



Un mélange de lave et de nutriments est injecté dans les trous.



La seconde étape consiste à injecter du granulat à différentes profondeurs.



L'électronique gère toutes les opérations du Drainjet.

Comment déterminer le prix?

Le prix est calculé par trou de forage et dépend également du mélange qui sera injecté. Le nombre de trous réalisés sur un chantier détermine également le prix par trou.

La plus-value du Drainjet

- Dans les nouveaux lotissements où le sous-sol a été profondément compacté pendant les travaux de construction. Lorsque des outils lourds tels que des grues, des camions, etc. sont utilisés pendant les travaux, le poids des machines compacte fortement le sol. Lorsqu'il pleut sur ce sol compacté, l'eau ne va pas percoler vers la nappe phréatique mais va rester coincée dans la couche supérieure ;
- Sur les sentiers de promenade ou parkings ;
- Dans le cas d'humidité qui stagne localement dans un jardin, un parc ou des avenues ;
- Dans le cas des pelouses inondées ;
- Dans le cas d'arbres qui présentent des problèmes suite à une compaction lors de travaux ;
- Dans le cas de racines d'arbres sous un trottoir. Ce système peut également injecter sous des klinkers, à travers la couche de stabilisé ;
- Si des plantations meurent de manière inexplicable après un certain temps ;
- sur des pistes pour chevaux qui sont régulièrement inondées.

Le fonctionnement de la machine

Le Drainjet 90 pèse 260 kg et a une largeur de 80 cm. Grâce à ses dimensions compactes, cette machine passe par des ouvertures étroites et sans endommager l'aménagement et la structure existante des jardins. La machine dispose de sa propre alimentation en courant, et aucun câble externe n'est donc nécessaire. Un témoin indique la capacité restante des batteries. Les pneus gazon larges permettent de plus de préserver au mieux le gazon en place.

Une tête creuse est introduite manuellement dans le sol sous l'effet combiné de l'air comprimé et de l'eau. Des veines d'air vont alors se former. Elles peuvent descendre jusqu'à 3m de profondeur, sont non seulement ramifiées verticalement, mais se propagent également à l'horizontale dans la structure du sol. Les veines d'air sont ensuite remplies d'un granulé poreux et perméable. Ce processus de remplissage se fait par un transport pneumatique à partir du réservoir de granules de la machine. Ce dernier est relié à la tête par un robuste flexible. La machine est contrôlée par une télécommande. L'injection souterraine a un caractère permanent qui empêche les veines formées de se colmater. Elles gardent ainsi leur fonction drainante. Le marteau vibrant proposé en option pour les sols très durs permet de forer un trou préalable jusqu'à une profondeur de 1,5 m. Le marteau fait progresser une tête creuse dans le sol. Cette tête amène de l'air comprimé qui brise les couches et crée des veines d'air.

En plus du Drainjet 90, un compresseur d'air supplémentaire offrant un débit suffisant est nécessaire. Il va débiter l'air nécessaire pour remplir les canaux et pour forer les trous. ●



Découvrez notre gamme de produits professionnels!



INFINICUT 
Cub Cadet



Wallonie: Frédéric Collard 0477 57 52 01
Flandre Occidentale: Patrick Caenepeel 0479 99 13 37
Flandre Orientale Joris Dekeyser 0479 95 20 56
Anvers, Limbourg, Brabant Flamand: Sven Vanluyten 0475 64 14 11

New Holland en partie à l'hydrogène



La société néerlandaise Jos Scholman est la première entreprise au monde à exploiter un tracteur partiellement alimenté à l'hydrogène. En collaboration avec Blue Fuel Solutions, New Holland a créé un ensemble de construction qui permet au tracteur de fonctionner sur un mélange de diesel et d'hydrogène. Il en résulte - selon le type de travail - une réduction de 50 % du CO₂.

L'entrepreneur Jos Scholman de Nieuwegein aux Pays-Bas a voulu réduire son empreinte CO₂ et s'est rendu compte que cela n'est pas possible en recourant à l'électricité pour les grandes machines. Avec New Holland, la société Blue Fuel Solutions a développé un ensemble de conversion pour le tracteur T5.140 AutoCommand. Comme les réservoirs d'hydrogène prennent de la place, il a été décidé de les placer sur la cabine du tracteur.

Il y a maintenant cinq réservoirs d'hydrogène avec une 'contenance en eau' de 470 litres. Cela équivaut à 11,5 kg d'hydrogène et c'est suffisant pour remplacer environ 40 litres de diesel sur ce tracteur. 'Dans la pratique, c'est assez pour une journée de travail', souligne l'entrepreneur. 'La quantité d'hydrogène mélangée varie de 30 à environ 60 %. Pour une charge moteur légère, c'est relativement beaucoup, mais avec des charges lourdes, cela diminue. Cela permet de pouvoir continuer à utiliser l'hydrogène tout au long de la journée.'

En optant pour une combinaison de diesel et d'hydrogène, l'utilisation de l'hydrogène est assez facile à implémenter et aucun moteur spécial n'est nécessaire pour la combustion. Ce qu'il fallait ajouter, c'est une ligne d'approvisionnement supplémentaire au système d'injection et un certain nombre de valves pour mélanger l'hydrogène. L'unité complète coûte 70.000 euros par tracteur, soit environ 70% du prix de ce tracteur à l'état neuf.



L'épandeur de sel Rauch Taxon 25.1



L'épandeur de sel porté trois points Rauch Taxon 25.1 est entraîné via l'hydraulique du tracteur et géré via un terminal embarqué.

Le Taxon peut être combiné avec une lame de déneigement. L'épandeur est équipé d'un dosage automatique via une vis en deux parties. Une trappe de dosage supplémentaire assure un débit uniforme. L'ordinateur de bord EcoTron dispose d'un écran haute résolution avec mode nuit. Cela permet de contrôler clairement le processus d'épandage et de réguler automatiquement la quantité de produit en fonction de la vitesse d'avancement. Deux boutons permettent d'ajuster la largeur d'épandage et la quantité de produit, en grammes par mètre carré.

En plus des fonctions de l'EcoTron, le terminal de contrôle EcoTron Plus offre la possibilité de gérer électroniquement la quantité épandue via le dispositif VariSpread. Avec le VariSpread, la largeur de travail peut être ajustée de façon asymétrique. Le VariSpread est utilisé, par exemple, quand il ne faut épandre

que d'un côté d'une rue. Avec l'EcoTron Plus, il est possible de définir cet épandage via l'écran. L'interface RS 232 en combinaison avec le package GPS Fleet-15 permet de stocker, de documenter et d'analyser toutes les données. La télématique Fleet 15 GPS enregistre automatiquement les itinéraires et permet d'enregistrer des données sur la quantité épandue. De la même manière, les temps de travail et les données professionnelles peuvent être documentés.

Un nouveau standard pour les systèmes de changement rapide



Les deux constructeurs suédois de systèmes d'attaches rapides Steelwrist et Rototilt ont développé l'Open-S, un nouveau standard pour les systèmes de changement rapide avec connexions hydrauliques et électriques.

Ces entreprises, qui représentent ensemble environ 50% de parts de marché, espèrent que cet Open-S deviendra une nouvelle norme pour l'ensemble du marché. Alors qu'au départ Steelwrist et Rototilt ont essayé de convaincre le client de leur système d'accouplement rapide de l'équipement, ces deux sociétés ont à présent changé leur façon de voir les choses. Les clients peuvent maintenant choisir la meilleure pièce d'équipement de montage et non une marque. Les deux entreprises restent concurrentes, mais donnent aux clients la liberté de choisir le meilleur produit. Au cours des prochains mois, les deux entreprises commenceront à livrer des produits avec ce qu'on appelle le lien Open-S. Cela signifie que l'hydraulique et les connexions électriques à l'équipement sont complètement identiques pour les deux entreprises. Mais cela se termine juste après l'accouplement. Après cela, chacun peut choisir sa propre solution. Entretemps, selon les deux sociétés, plusieurs autres sociétés ont déjà manifesté leur intérêt à pour cette nouvelle norme.

Chargement de 20 batteries à la fois



Stihl propose un nouveau boîtier de charge, qui peut charger 20 batteries Stihl en même temps. Ce boîtier a été développé avec le constructeur design Kesseböhmer et convient au système de batteries AP et aux batteries AR portées sur le dos. Aucune installation électrique supplémentaire n'est requise.

Le boîtier est facile à utiliser: une simple prise de 220 volts pour un usage domestique est suffisante. La possibilité existe également de travailler sur la flottabilité. Le boîtier à 5 tiroirs peut être utilisé avec des chargeurs standard ou rapides. Le tiroir offre de la place pour quatre batteries du système Stihl AP ou une batterie AR portée sur le dos. Avec le bouton de démarrage sur le boîtier, tous les tiroirs peuvent être démarrés de façon centralisée à la fois. Le système de charge surveille le processus de charge et le règle de façon cyclique pour chaque tiroir. Les indicateurs

LED montrent le niveau de charge actuel de chaque batterie. Le boîtier est protégé contre le vol.

Le Volkswagen e-Crafter en tant que pick-up



Volkswagen présente maintenant également sa camionnette e-Crafter à entraînement électrique en version pick-up. Le groupe motopropulseur électrique est le même pour les deux véhicules.

Grâce au rayon d'action et à la possibilité de charge rapide -45 minutes suffisent pour recharger la batterie de 0 à 80% - ce pick-up électrique est une alternative à part entière à une camionnette classique équipée d'une benne de chargement. Ce dernier mesure 3,26 m de long pour 2,04 m

de large. Le pick-up e-Crafter a une charge utile d'environ 820 kilos, dont 740 kilos pour la benne. D'autres caractéristiques incluent des ridelles rabattables, des œillets d'arrimage pratiques et des options telles qu'un support à poteaux, des crochets pour les cordes, un accès repliable et un placard à balais.

Husqvarna tond avec un fil de bordure virtuel



Husqvarna lance Epos; la tonte par robot avec un fil de bordure virtuel. Le système a été spécialement développé pour les terrains de golf et les terrains de sport. Le terrain de golf Prise d'Eau à Tilburg, aux Pays-Bas, teste cette innovation Husqvarna et, au printemps prochain, elle sera commercialisée pour les utilisateurs professionnels.

Selon Jeroen Vingerhoets, le greenkeeper en chef chez Prise d'Eau, les premières expériences sont positives. 'Nous travaillons avec une tondeuse Husqvarna Automower Epos qui communique avec un satellite via une station de référence. La précision est de l'ordre de deux centimètres. L'absence

de fils de bordure est une bénédiction. Les aérations et le travail régulier du sol peuvent maintenant être effectués sans restrictions.' La station de référence a une portée de 300 mètres et les Automowers professionnels avec Epos peuvent être intégrés dans le système Husqvarna Fleet Services, le système de gestion numérique de flotte.

Les scolytes causent de nombreux dégâts

L'hiver ne fait que commencer, mais dès le mois d'avril, la saison des scolytes recommence à nouveau. Une période infernale pour nos conifères. La seule solution consiste à inspecter régulièrement les arbres, à couper directement les spécimens touchés et à les retirer de la forêt avant que le scolyte ne progresse de trop.

Texte: Reinhild Jäger & Peter Menten
Photos: Reinhild Jäger

Cela fait des années que les scolytes causent des dégâts importants dans les forêts d'Europe occidentale, et l'intensité de ces dégâts semble augmenter. Au cours des 25 dernières années, une grande partie de la masse de bois récoltée dans toute l'Europe l'a été en raison d'événements inattendus. Cela peut être du bois qui a été affecté par les scolytes et doit être enlevé d'urgence, du bois tombé à terre suite à des dégâts de scolytes ou de tempêtes, etc...

Le temps de ces dernières années était idéal pour les ravageurs forestiers redoutés avec l'alternance de périodes sèches et chaudes. Selon la région, les tempêtes, les rafales et la neige abondante sont le 'terrain de reproduction' idéal pour les scolytes à certaines moments. Les spécialistes estiment qu'au cours des dernières années, la quantité de bois affectée par les scolytes a augmenté d'environ un tiers.

En raison de la météo des derniers mois, les propriétaires forestiers craignent une nouvelle forte progression des scolytes.

Les bostryche typographe et charançons

Il existe également des espèces de coléoptères qui causent beaucoup de dégâts aux sapins et même à quelques arbres à feuilles caduques. Dans les forêts d'Europe occidentale, les principales sont le bostryche typographe (*Ips typographus*) et le charançon (*Pityogenes chalcographus*). En conditions normales, les prédateurs naturels de ces coléoptères, tels que le pic, la guêpe



parasite, le coléoptère tacheté ou les champignons contribuent suffisamment à l'équilibre naturel dans la forêt. Si le nombre de coléoptères est limité, les arbres sains peuvent encore être affectés par un nombre limité de coléoptères via leur résine. Si le charançon trouve de bonnes conditions de vie, par exemple en raison du bois sec, beaucoup de matériel de reproduction après le vent ou des arbres affaiblis après une longue période de sécheresse, alors rien ne s'oppose à la propagation explosive de ce coléoptère.

Les bostryche typographe et charançons sortent de leur hibernation au printemps à partir de la mi-avril, et en plus grand nombre à partir de la fin du mois d'avril. Le charançon sort un peu plus tard que le bostryche typographe. En cas de contamination sur les arbres qui sont encore debout, le bostryche typographe préfère les vieux sapins affaiblis. Dès qu'un coléoptère a réussi à forer dans le bois, il attire son espèce. Ses congénères réagissent assez rapidement, conduisant à une contamination massive de la souche. De son côté, le charançon répond aux signaux d'odeur des arbres malades, qu'il attaque ensuite. Contrairement au bostryche typographe, il opte pour le bois tendre. Ces deux coléoptères forent leurs canaux typiques de reproduction et d'alimentation sous l'écorce des arbres et endommagent l'écorce. En conséquence, les arbres ne peuvent plus survivre et vont mourir. Un premier signal de contamination sont les trous de forage et la poudre de forage brune à la base du tronc. Les attaques de charançons, qui préfèrent les parties les plus faibles de l'arbre, ne sont visibles que lorsque la couronne de



Le bostryche typographe mesure environ 5 mm et attaque des sapins plus âgés et affaiblis. Lorsque leur nombre augmente, ils s'attaquent également à d'autres sujets en bonne santé.



Le charançon mesure 2 mm et a une préférence pour le bois tendre.

l'arbre commence à se décolorer. Si l'écorce tombe du tronc, les coléoptères sont déjà en route vers l'arbre suivant. La lutte contre le scolyte est donc une course contre la montre. La principale solution pour contrer ces coléoptères est de repérer les arbres fraîchement infectés à temps et de les enlever de la forêt, avant que la nouvelle génération de coléoptère s'envole et affecte d'autres arbres.

Contrôler la contamination

Au plus fort des vols de coléoptères et donc de la propagation en masse d'avril à mai, les forestiers doivent vérifier le plus régulièrement possible la présence de dégâts sur leurs arbres. Les

foyers de présence de scolytes de l'année précédente, les arbres endommagés par la tempête et les groupes d'arbres gravement touchés ou déshydratés sont particulièrement vulnérables. Il est également important de contrôler précisément la présence de nids de scolytes près des arbres en bordure de la forêt. Dans la plupart des cas, c'est à ces endroits-là que des dommages y seront observés en premier. Pour cela, il est préférable de couper un arbre de trop plutôt qu'un trop peu. D'autres mesures pour lutter contre les scolytes comprennent l'utilisation d'arbres-piège, la suppression de l'écorce du bois qui se trouve dans la forêt ou l'utilisation d'insecticides autorisés sur le bois en forêt. Une





NEW HOLLAND Boomer 50

Achetez maintenant, payez à partir de janvier '21 !



285 EUR

/mois*

- * 54x mensualités
- * hors TVA et frais de dossier
- * 10% d'acompte
- * 20% d'option d'achat
- * sous réserve d'approbation du dossier par CNH Capital

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




Action valable chez tous les agents New Holland



www.newholland.com



Vreetgangen van een schorskever



Val voor schorskever

alternative à l'utilisation d'insecticides est d'enlever l'écorce du bois stocké dans la forêt. Des larves observées sur du bois sans écorce ne présentent pas de danger. L'écorce va en effet se déshydrater et les insectes ne peuvent pas poursuivre leur développement. Si on observe beaucoup de charançons, même le bois résiduel tel que les branches présente un danger. Les charançons commencent à s'habituer à la forêt après un certain temps et doivent donc être retirés ou réduits de la forêt. Le procédé des 'arbres-piège' convient

particulièrement à la collecte de ce coléoptère qui hiberne dans le sol et, par conséquent, à son éradication forêt. Comme arbres-piège, on utilise des arbres sains d'un diamètre d'au moins 25 cm sont utilisés pour attirer le bostryche typographe et des arbres d'un diamètre supérieur à 25 cm pour lutter contre les charançons. Les arbres-piège seront utilisés environ deux semaines avant le début de l'essaimage des coléoptères à une distance d'au moins 10 mètres des résineux. Il est important de vérifier ces arbres-piège chaque semaine afin qu'ils puissent être retirés de la forêt en temps opportun.

Les prix du bois sont sous pression

Pour les propriétaires forestiers, les scolytes représentent de grosses pertes financières. Il ne s'agit pas seulement du coût de la lutte contre ce ravageur, mais aussi du coût que représente une nouvelle plantation, de même que de la baisse du prix du bois due à une offre excédentaire de bois sur le marché. En avril et mai de l'année dernière, les premiers lots scolytés sont arrivés sur le marché. A cette époque, le bois issu du stock hivernal n'était pas encore entièrement commercialisé. Cette année, il en va de même. Le prix du pin est en baisse par rapport à l'hiver dernier. En outre, les bois scolytés sont proposés à un prix inférieur sur le marché. De plus, l'enlèvement du bois ne se déroule pas toujours suivant les plannings convenus. Les transporteurs et les scieries font des heures supplémentaires. Les bois scolytés doivent être retirés de la forêt dès que possible afin d'éviter d'autres dommages causés par les scolytes, de même qu'une réduction de qualité suite aux attaques fongiques.

Les scolytes

Les scolytes vivent entre l'écorce et le bois d'un arbre. Deux à trois générations peuvent être formées chaque année. La larve du scolyte fait d'abord un trou dans la couche d'écorce externe, puis mange à travers le tissu divisionnaire mou ou cambium. En-dessous, les larves creusent des galeries tout en mangeant, dévorent les tissus et le bois superficiel, tout en rejetant les déchets. La structure des déchets indique l'espèce de coléoptère à laquelle on est confronté. Ils peuvent causer de grands dommages aux arbres en bloquant la régulation de l'humidité, ce qui va finir par tuer l'arbre. Certaines espèces transmettent également des maladies végétales. Les coléoptères vivent des flux de sève dans l'arbre vivant et si l'arbre meurt ou est abattu, les coléoptères vont alors se retirer. Il y a aussi des espèces de scolytes qui vivent dans les tiges et les racines des plantes herbacées ou dans les graines. Le scolyte est petit, et mesure entre 2 et 5 millimètres. En théorie il ne s'attaque pas aux hêtres, du moins quand ils sont en bonne santé. Lorsque les coléoptères colonisent un arbre, ce dernier est en fait malade depuis plusieurs années. Le scolyte arrive en phase terminale de la maladie.●



Protection de coupe sur les sécateurs électriques DIS Natura



Le système sans fil DSES est une nouvelle protection de coupe pour les sécateurs électriques qui est activé immédiatement au contact de la peau ou d'un gant conducteur. Ce système fonctionne sans fil et protège l'utilisateur contre les coupures. Ce système sans fil a été inventé et breveté par Infaco et ses partenaires.

Infaco est un pionnier dans le système de sécurité de coupe depuis 25 ans et est également le premier fabricant au monde à commercialiser sécateurs électriques avec une option de sécurité. Jusque-là, le système dépendait d'un gant attaché à la boîte d'aiguillage des sécateurs avec un fil. La nouvelle génération du système sans fil DSES ne nécessite aucun équipement supplémentaire : pas de gant ou de fil ! Un déclencheur

(système breveté) relie le corps de l'utilisateur au système électronique des sécateurs. Si un contact avec la peau est détecté, les sécateurs s'ouvrent immédiatement. Si l'utilisateur veut porter des gants contre le froid, le système nécessite de porter deux gants différents Infaco. Ce produit est importé en Belgique et au Luxembourg par Dis Natura, une entreprise familiale située à Gembloux. Cette société se spécialise dans la vente et le service des cisailles d'élagage électrique Infaco depuis plus de 10 ans. La gamme de Dis Natura s'est élargie ces dernières années avec l'expansion de la zone vigneronne et de vergers dans notre pays. Par exemple, Dis Natura distribue et importe la technologie des sarclage pour les vignes et les vergers (Clemens), les séparateurs de feuilles (Collard), les crochets d'attachement pour vignes, les drones (Drone Chouette), etc...

Davantage d'informations: www.dis-natura.com

Fish Protector pour la tonte de canaux



Herder présente une innovation pour la tonte de canaux. Les concepteurs, les frères Tolenaars et Herder BV ont convenu que le brevet pour le Fish Protector MK01 soit repris par Herder BV.

Avec le Fish Protector, un grand pas est fait dans la tonte des cours d'eau en protégeant les poissons grâce à l'utilisation d'éclairs de lumière. Des recherches récentes ont montré que la mortalité des poissons diminue considérablement. Herder BV prendra en charge à la fois la production et la distribution du Fish Protector.

Le Fish Protector MK01 recourt à quatre lampes stroboscopiques qui donnent des éclairs lumineux. Les éclairs de lumière alerteront les poissons et les feront fuir. Cela empêche en grande partie les poissons de se retrouver dans le panier de tonte, le

couteau en T ou la tondeuse et de se retrouver sur le rivage. Les lampes Fish Protector sont montées directement sur le panier à tonte, le couteau en T ou la tondeuse. Les lampes sont de petite taille et résistantes à l'impact et aux rayures. Selon la qualité de l'eau, les flashes atteignent jusqu'à 5 mètres.

Royal Reesink présente son propre porte-outils électrique

Il y a une demande croissante de machines d'entretien écologiques zéro émissions. Les filiales de Royal Reesink, Jean Heybroek et Motrac Industries, ont donc mis en commun leurs forces et leur expertise. Le résultat est un porte-outils entièrement électrique, le 'RECO eTrac'.

Une équipe d'ingénieurs expérimentés a commencé la construction d'un premier modèle d'essai fin 2018. Après cela, la machine a été perfectionnée. Le prototype sera livré cet automne, après quoi les premières unités seront mises en production à partir de janvier 2021. Le RECO eTrac est un porte-outils entièrement électrique et en raison de sa conception unique, la machine est très puissante et agile. La cabine ergonomique offre un grand confort avec une visibilité complète et est équipée d'un contrôle du climat et d'autres options.

Fin du contrat avec LM-Trac

Selon Royal Reesink, le RECO eTrac est une excellente alternative à la marque LM-Trac, qui a cessé sa coopération exclusive depuis le 1er octobre 2020. Toutefois, Reesink Turfcare et Jean Heybroek continuent de fournir le service après-vente, l'entretien et les pièces aux clients qui ont un LM-Trac en service.

DU DÉBUT ■ À LA ■ FIN



CREUSEMENT DE TRANCHEES



OU REMBLAYAGE



CHARGEMENT



OU REMORQUAGE



FORAGE



OU TRANSPORT



TORO A CE DONT J'AI BESOIN



DU DÉBUT À LA FIN

De vos aménagements extérieurs, aux espaces paysagers et à la tonte, Toro® répond à tous vos besoins, grâce à une gamme complète de solutions pour tous vos travaux.

L'intégralité de notre gamme est conçue en tenant compte des retours terrain des paysagistes – et notre mission n'est jamais terminée. Nos agronomes et nos ingénieurs travaillent en permanence à l'élaboration de nouvelles solutions pour accroître la productivité, réduire la consommation de carburant et améliorer la qualité du gazon. Le résultat est une gamme de produits qui allie robustesse et simplicité d'utilisation pour les utilisateurs de tous niveaux et de toutes compétences, pour gérer toutes les conditions mêmes difficiles, et fiabilité pour minimiser les temps d'arrêt et assurer la productivité des utilisateurs. Le tout complété par le service et l'assistance des distributeurs locaux Toro dont la volonté est d'aider les clients à accomplir leurs projets.

Découvrez la gamme complète des produits Toro pour les professionnels des espaces verts sur toro.com et contactez votre distributeur Toro local pour en savoir plus.



GTM Professional présente un deuxième broyeur Compo.



Suite à l'introduction de la GTS900C plus tôt cette année, GTM Professional présente une deuxième machine Compo avec encore plus de capacité. La nouvelle GTS1300C a une capacité de sortie supplémentaire au fond pour déchiqueter de grands volumes de matériaux mous.

Cette machine Compo avec puissant moteur Loncin ou Mitsubishi est disponible à partir de 3950 euros et peut être complétée avec divers accessoires. Avec la GTS1300C, toutes sortes de déchets verts peuvent être broyés avec une seule machine. La Compo a deux options de sortie différentes qui peuvent être facilement échangées. La sortie élevée convient aux branches déchiquetées d'un diamètre allant jusqu'à 10 cm. Grâce à l'efficacité du système de déchiquetage du rotor, les branches sont automatiquement tirées. Ce qui est nouveau, c'est la sortie supplémentaire au bas de la machine.

Cela permet de déchiqueter de grandes quantités de matière tendres, comme des déchets de taille de haies, des graminées, des plantes grimpantes ou des feuilles. Cela fait de la GTS1300C une véritable machine tout-en-un. Les copeaux de bois peuvent être utilisés parfaitement comme couverture au sol ou amélioration du sol. En outre, avec d'autres déchets verts déchiquetés, ils servent de matériau d'entrée idéal pour le tas de compost. Pour accélérer davantage le processus de compostage, une grille pour la faible production est disponible en option. Cela rend le matériau encore plus fin. En option, le client peut opter pour une sortie rotative, une timon qui se double d'une position de support et d'un outil push qui aide à pousser les matériaux tendres dans l'entrée.

Cette GTS1300C est équipée d'un nouveau support d'arrêt d'urgence qui est placé plus près de l'entrée pour éviter une désactivation accidentelle par des branches saillantes. De plus, des interrupteurs de sécurité ont été ajoutés sur les deux sorties pour bloquer le rotor pendant les travaux d'entretien.

L'entrée basse et large est très accessible et assure une vitesse de travail élevée. Le châssis redessiné donne à la machine un maximum de robustesse sans sacrifier la mobilité. La GTS1300C est compacte, légère et facilement mobile par une seule personne. Grâce aux nouveaux oeilletons sous l'entrée, le broyeur compo peut être transporté en toute sécurité sur une remorque ou dans une camionnette et la machine peut être utilisée n'importe où. **Davantage d'informations: www.gtmchippers.nl**

Manitou NewAg MLT841



La crise sanitaire a frappé Manitou. Les ventes ont chuté de près de 35 % au premier semestre, les commandes du secteur de l'événement, de l'industrie de la construction et des locations étant tombées. Malgré les moins bonnes nouvelles, le constructeur français a développé un nouveau modèle pour le secteur agricole.

Manitou a continué à maintenir son niveau de chiffre d'affaires principalement en raison des ventes dans l'agriculture et chez les petits entrepreneurs. Ici, les ventes sont restées presque stables et les perspectives sont encore raisonnables.

Dans cette ambiance, le télescopique NewAg MLT 8.41 a été présenté en

septembre. En testant la machine, nous avons remarqué le confort de suspension du siège pneumatique. Selon le fabricant, cela devrait amortir 54% de toutes les vibrations. Le siège est plus grand, ce qui rend la cabine 20 cm plus longue et 4 cm plus large. Vous éprouvez ce sentiment d'espace lorsque vous entrez dans la cabine. Le niveau de bruit a baissé de 4 dB par rapport aux modèles précédents. Manitou a échangé l'ancien moteur John Deere contre un Yanmar. Plus de puissance à un régime inférieur, un couple plus élevé et un niveau de bruit plus faible. Il en résulte une consommation inférieure de 11 pour cent à celle du prédécesseur. Afin d'économiser un maximum de carburant, il existe également un système d'arrêt écologique. L'utilisateur décide lui-même quand le moteur s'arrête automatiquement, après un intervalle de 1 à 30 minutes au ralenti. Selon Manitou, cela permet d'économiser beaucoup d'argent parce que chaque machine s'avère être au ralenti 15 à 30 pour cent du temps. Comme auparavant, la transmission est également un convertisseur de couple à cinq vitesses dans ce modèle. Le MLT 841 peut être utilisé pour tracter une charge maximale de 20 tonnes. La machine peut être équipée de freins à air ou hydrauliques. Ce que nous avons apprécié dans les options, c'est la caméra haute résolution sur le dessus du bras; cela permet au conducteur de mieux suivre ce qui se passe lorsque le bras est étendu ou dans le bac ou la zone de chargement. Avec la lubrification centrale en standard, il n'y a plus que six points de lubrification sur la machine. **Davantage d'informations: www.manitou.com**





la nouvelle vie pour
vos déchets verts

VANDAELE® 

Machines pour l'entretien des espaces verts

Faucheuses à fléaux

Broyeurs de branches

Désherbeurs

Epanduses à sel

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



www.vandaele.biz



Le Maredo MT210 VibeSpike-Aerator a été développé à la demande des greenkeepers et gestionnaires de terrain de sport qui veulent une aération plus rapide et plus efficace.

Pour une aération rapide et efficace

Il n'existe pas beaucoup de firmes qui proposent des aérateurs rapides et efficaces. La société néerlandaise Maredo a développé un tel aérateur superficiel qui est particulièrement prisé pour l'aération des gazons de parcours de golf et de terrains de sport. Un certain nombre de clubs de football de premier plan au niveau européen ont entretemps même investi dans cette machine.

Texte et photos: Dick van Doorn

La société néerlandaise Maredo a été fondée par Marinus Reincke en 2001. La première série d'accessoires PT se composait de porte-outils automoteurs multifonctionnels. Les aérateurs PT étaient si populaires sur les terrains de golf que certains utilisateurs ont demandé à pouvoir monter des sets de trois aérateurs sur des tondeuses de greens existantes des marques Toro, Jacobsen ou John Deere. C'est ainsi que la gamme Maredo GT 'Greensmower Tools' a vu le jour. La gamme actuelle d'outils GT se compose de huit unités GT différentes telles que les aérateurs à pointes, les sursemeurs, les scarificateurs, les rouleaux de greens, les groomers et les brosses.

La raison de ce développement

En outre, Maredo produit maintenant des aérateurs, des machines de sursemis et des scarificateurs. M. Reincke: 'Nous développons toutes ces machines nous-mêmes.' Sur le marché mondial des aérateurs, la concurrence est énorme. Cependant, il n'est pas toujours nécessaire de réaliser une aération à grande profondeur. Une aération superficielle de temps à autres réduit en effet les besoins d'aération en profondeur. Il existe peu de fournisseurs d'aérateurs de haut niveau efficaces dans le monde qui peuvent



Le MT210 suit très bien les inégalités du sol grâce au châssis principal de conception flexible et à la suspension des unités MT210.

être utilisés à une vitesse de travail élevée.

L'un des derniers aérateurs rapides de la couche supérieure pour les terrains de golf et les terrains de sport est le Maredo MT210 VibeSpike-Aerator. Cette machine a été développée parce que les greenkeepers et les gestionnaires de terrain veulent un aérateur rapide et efficace. Il n'est cependant pas simple d'étudier et de

développer une telle machine. La concurrence est énorme. 'C'est parce qu'il n'est pas facile de développer un aérateur léger proposant une bonne profondeur de travail et une vitesse de travail élevée', souligne M. Reincke. 'Et c'est justement avec cette nouvelle machine que nous entendons faire la différence.' En outre, Maredo a développé son propre système d'aération active. Ce système rend l'entreprise encore plus unique au monde. D'après M. Reincke, on renoue en fait avec le passé, à l'époque des 'slitters' mais dans une version beaucoup plus légère, moderne et efficace.

Les clubs de football de premier plan

A l'heure actuelle, la vitesse de travail d'un aérateur est importante sur les terrains de golf, mais elle l'est encore beaucoup plus sur les terrains de sport, souligne M. Reincke. 'C'est pourquoi deux clubs européens de football ont récemment acheté un Maredo MT210. En particulier, la méthode d'aération innovante et la vitesse de travail allant jusqu'à 10 km/h, jouent un rôle. Il faut en effet tenir compte de la forte augmentation des terrains de football hybrides (herbe naturelle entre des fibres artificielles). Au fil du temps, ces terrains deviennent durs à cause de l'accumulation de sable. Avec cette machine, vous pouvez rapidement rendre ces terrains hybrides à nouveau 'plus doux' de sorte que le risque de blessures est beaucoup plus faible. La façon suivant laquelle le Maredo MT210 assouplit la couche supérieure est facilement mesurable avec ce qu'on appelle le test du Clegg-hammer. Le nouvel aérateur de couche supérieure est essentiellement basé sur le 'slitter' traditionnel bien connu par le passé. Cependant, cette machine était très lourde en raison du poids requis pour enfoncer les 'doigts' dans le sol et elle réalisait de plus seulement un modèle de trou, sans aération active. Par contre, le Maredo MT210 VibeSpike-Aerator dispose de pointes vibrantes avec une vibration équilibrée à haute fréquence. Et la machine est relativement légère. Grâce aux pointes vibrantes, le sol est légèrement secoué.' Selon M. Reincke, le MT210 ne remplacera pas les aérations profondes traditionnelles. Une aération profonde restera donc également nécessaire.



Le Maredo MT210 VibeSpike-Aerator est doté de spikes vibrants à vibration haute fréquence.

Entièrement mécanique

Le MT210, d'une largeur de travail de 1,90 mètre, peut être utilisé de manière multifonctionnelle sur les terrains de golf. C'est-à-dire tant sur les fairways, que les greens ou les tees, tandis que les aérateurs traditionnels sont souvent achetés spécifiquement pour les fairways, les greens ou les tees. Lors du développement de cet aérateur rapide pour la couche supérieure, il a été délibérément choisi d'entraîner mécaniquement toutes les pièces mobiles en lieu et place de l'hydraulique. La raison en est la faible efficacité d'un entraînement hydraulique par rapport à un entraînement mécanique et le risque de surchauffe et de fuites de composants hydrauliques.

Le MT210 suit très bien les ondulations du terrain. Les unités sont suspendues de façon flexible, et l'entièreté de la machine est également suspendue par rapport au tracteur. Le MT210 s'adapte derrière n'importe quel tracteur avec un relevage à 3 points Cat I ou Cat II, et la puissance minimale recommandée est de 30 ch. En plus de l'aérateur Maredo MT210 pour la couche superficielle, Maredo propose aussi le MT214 VibeDisc-Slicer, une machine d'aération par découpe. M. Reincke: 'en sectionnant le gazon avec cette machine d'aération par découpe, vous stimulez la croissance du gazon. C'est un bon complément après un sursemis.' Enfin, la gamme comporte également le scarificateur MT200 Flex-Verticutter. ●

EVogreen
PROFITABLE EQUIPMENT

PROMO tot. USQU'AU 31/12/2020

PUSCH **fsi** **TUCHEL**

Rue du Bois 44 | B-4840 Welkenraedt | info@evogreen.be | NL +32 (0)493 39 00 32 | FR +32 (0)493 39 00 33

Souffleur de feuilles Hurricane chez Billy Goat



Un phénomène typiquement américain est la machine stand-on, un automoteur où le conducteur est à l'arrière de la machine. Nous les voyons habituellement dans l'exécution d'une tondeuse à gazon, mais Billy Goat les propose aussi en version avec un souffleur de feuilles.

L'élimination des feuilles peut être assez laborieux. Avec ce souffleur de feuilles stand-on de Billy Goat, cela peut cependant être fait rapidement et avec moins de main-d'œuvre. Une machine idéale pour les services verts municipaux, les entrepreneurs, les clubs sportifs, etc. Avec l'Hurricane, de grandes zones peuvent être soufflées sans feuilles à un rythme élevé. Ce souffleur de feuilles offre une maniabilité zéro turn, un accès simple et facile et une productivité maximale. Le souffleur de feuilles peut souffler dans 3 directions: gauche, droite et avant, avec un débit respectif de 7.720, 9.045 et 7.925 m³. Pour assurer ce flux, la machine bénéficie d'un robuste moteur Briggs & Stratton Vanguard V-twin de 993 cc et 35 ch. Grâce à la conception unique du boîtier l'air est aspiré des deux côtés pour une vitesse d'air plus élevée, moins de bruit et plus de puissance.

Davantage d'informations: www.vandyck.be

Un dumper électrique chez JCB



JCB présente son dumper HTD-5e E-Dumpster. Il se base sur le modèle de série HTD-5.

Tout comme le dumper standard HTD-5, le HTD-5e E-Dumpster a une capacité de charge de 500 kilos et une hauteur de bennage de 135 centimètres. La variante électrique est équipée d'une batterie lithium-ion de 48 V. Le diesel de 5,9 ch a été remplacé par un moteur électrique de 9 kW, capable d'avancer à une vitesse maximale de 3 km/h. Le JCB HTD-5th E-Dumpster ne fait que 69 cm de large et peut donc passer par tous les passages étroits.

Votre publicité dans notre magazine?



Contactez-nous par mail: pub@greentechpower.eu



**TONDRE
NE PLUS RAMASSER
STOP AUX DÉCHETS**



Grin SPM53PRO

NOUVEAUTÉ 2021



**Tonte en
herbe haute**



**Roue
pivotante**



**Tonte
en pente**



**Usage
professionnel**

TESTEZ NOS TONDEUSES DIRECTEMENT SUR LE TERRAIN



TESTDRIVE

GRIN
CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Programmez votre essai au 0473.13.45.05

Assistance téléphonique
0473.13.45.05

www.mygrin.eu



Nouveau: l'achat d'une propriété par Biddit.be?



Si vous voulez acheter une propriété pour établir votre entreprise, une maison ou un terrain, vous pouvez maintenant facilement le faire à partir de votre fauteuil! Depuis peu, vous pouvez acheter par le biais de 'biddit.be'. Comment cela fonctionne-t-il?

Quand une vente est-elle réalisée?

L'achat est un accord dans lequel une partie s'engage à livrer une entreprise, et l'autre à payer un prix pour cela. L'achat peut être effectué par acte authentique (chez le notaire) ou par acte privé. Il est conclu entre les parties dès qu'il y a un accord sur l'affaire et le prix, bien que l'affaire n'ait pas encore été livrée et que le prix n'ait pas encore été payé. Concrètement, cela signifie que deux dispositions essentielles doivent s'appliquer pour permettre un accord d'achat: il doit y avoir un transfert des droits de propriété d'un bien (par exemple une maison) et un prix doit être payé pour cela. Si l'un de ces deux éléments est manquant, il n'y a aucun moyen qu'il puisse y avoir un contrat d'achat. En outre, pour qu'un achat soit effectué, il doit y avoir un 'accord d'achat' entre l'acheteur et le vendeur. Dans la pratique, par exemple, le vendeur fera une offre. Cette offre le lie, c'est-à-dire que le vendeur devra faire durer son offre assez longtemps pour que l'acheteur potentiel ait assez de temps pour y réfléchir et donner une réponse. Si l'acheteur potentiel accepte cette offre, il y a un 'accord d'achat' entre l'acheteur et le vendeur et la vente sera effective.

La 'vente publique' et la 'vente de gré à gré'

En ce qui concerne la procédure, 'la vente publique' et la 'vente de gré à gré' se déroule de manière très différente. Un premier point de différence réside dans la préparation de l'acte de vente du notaire. La vente de gré à gré est préparée au moment où l'acheteur et le vendeur sont effectivement parvenus à un accord. Ici, l'acte notarié est souvent rédigé après qu'une suspension a été respectée. Dans la pratique, par exemple, le compromis (que l'acheteur et le vendeur font au moment de leur accord) stipule souvent que l'achat ne peut se faire que si l'acheteur reçoit un prêt de la banque. Ce n'est pas le cas des ventes publiques. Le notaire prépare la vente publique et il attribuera immédiatement au plus haut de gamme, à condition qu'il ait l'accord du (des) propriétaire(s). C'est donc à ce moment précis que la vente est clôturée et que dans la salle de vente l'acte est rédigé et signé. Quant aux conditions de l'achat lui-même (paiement des coûts et du prix d'achat), celles-ci sont toujours lues le jour de vente lui-même. Voici une bonne écoute du message! Dans le cas d'une vente publique, l'acheteur ne peut pas demander une période de réflexion ou ne peut pas non plus imposer des conditions suspensives: il achète ou n'achète pas. Il est donc important dans ce cas que chaque acheteur potentiel s'informe à l'avance sur le bien offert à la vente. Une fois qu'il l'achète lors d'une vente publique, il est trop tard.

Acheter et vendre via Biddit.be

En raison des progrès en constante évolution pour l'ordinateur, le téléphone et l'internet, vous n'avez plus à quitter votre maison

pour acheter une propriété. Ainsi, vous pouvez acheter une maison parfaitement sans avoir à aller au bureau du notaire ou aller à une vente publique. Si vous avez un ordinateur ou un smartphone, vous pouvez facilement enchérir via Biddit.be sur une propriété de votre choix. Vous pouvez enchérir avec votre e-ID et ce en toute discrétion: votre enchère est visible à tous ceux qui visitent Biddit.be, mais seul le notaire connaît votre identité! Sur le site Biddit.be vous pouvez déjà regarder toutes les propriétés qui sont en vente partout dans notre pays. Chaque propriété indique quand les enchères commenceront et quand elles se termineront. Lorsque vous cliquez sur une propriété, vous verrez également voir les conditions d'appel d'offres et la procédure d'achat de cette propriété. Il est important de lire attentivement ces conditions. Le site explique également comment participer au processus d'appel d'offres. Chaque soumissionnaire peut soumissionner en toute discrétion et cette offre sera vue par toute personne qui visite Biddit.be. Si vous êtes le plus offrant pour une propriété, le notaire vous contactera car il connaît chaque soumissionnaire.

Une offre placée sur Biddit.be est-elle contraignante?

Absolument! Une fois que vous avez placé une enchère sur Biddit.be, vous êtes lié par cette offre et ne pouvez pas faire marche arrière. Puisque le notaire sait qui offre, il vous contactera après la fin des enchères lorsque vous avez fait la dernière offre. Par conséquent, si vous faites des offres par le biais de Biddit.be, il est conseillé de vous informer à l'avance sur la propriété en question. Il est également préférable de vérifier auprès de votre institution bancaire à l'avance si vous pouvez obtenir un prêt, et si oui à combien ce prêt peut aller. Parce que si vous avez acheté cette propriété et il s'avère plus tard que vous n'obtenez pas un prêt, vous serez en difficulté à cause de cela.

Enchérir automatiquement?

Sur Biddit.be vous pouvez également enchérir 'automatiquement'. Cela signifie que vous pouvez vous engager sur le montant que vous êtes prêt à enchérir (par exemple 200.000 euros). Le système peut alors automatiquement enchérir jusqu'à ce que votre plafond de 200.000 euros soit atteint. L'avantage ici est que vous n'avez pas à suivre les enchères de près!

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

ELIET®

MEGA PROF

Un broyeur polyvalent
pour chaque saison !



Peu importe les élagages qui lui sont présentés, l'ELIET Mega Prof aime tous les déchets vert jusqu'à un diamètre de 15 cm. Ce broyeur puissant couvre presque tous les besoins du professionnel du jardin.

Ce broyeur est propulsé par un moteur Turbo Diesel KUBOTA de 33 ch ou Vanguard EFI essence 37 ch et est équipé de série des systèmes les plus modernes tels que l'ABM™ (Anti-Block-Motor), Eco Eye™, régulateur de

vitesse... De plus, le Mega Prof a un poids en dessous de 750 kg, donc à transporter avec un simple permis de conduire B.

Devenez le fier utilisateur de ce broyeur ELIET pour seulement 299€/mois*.

Demandez les conditions de leasing ELIET auprès du revendeur agréé ELIET ou contactez l'équipe ELIET On Tour.



+15 cm

<750
kilogramme



ENVIE DE TESTER
LA MACHINE ?

Demandez votre DEMO sur
www.eliertonour.eu



Eliet Europe NV
+32 56 77 70 88
info@eliet.eu
www.eliet.eu

ELIET®
LEASING

Avec ELIET Leasing, vous
avez le MEGA PROF à votre
disposition pour seulement :

299€
/mois*

*remboursement sur 60 mois. Conditions de location sur www.eliet.eu

BALAYEUSES KERSTEN



POUR UN TRAVAIL VRAIMENT PROPRE



CATALOGUE

2021

DEMANDEZ-LE
VIA INFO@PIVABO.BE

PIVABO
MACHINES VOOR TUIN, PARK & MILIEU

PIVABO BV | KAMPSTRAAT 20 | B-8500 COURTRAI
T +32 0(56) 51 52 50 | E info@pivabo.be



Découvrez cette balayeuse Kersten
et beaucoup d'autres machines sur
WWW.PIVABO.BE