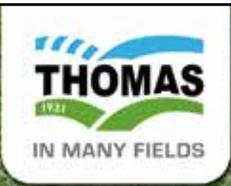




GreenTechPOWER

HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS





AÉRATION



Verti-drain 7316



Verti-drain 7626

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



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



TIMBERWOLF® Lead the Pack



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

timberwolf-uk.com
firmathomas.be





Editorial	Rien n'est ce qu'il semble être...	5
Golf & Technique	Le Lisse Golf & Country fête ses 35 ans.	6
Administrations publiques	'Nous faisons beaucoup nous-mêmes car les rues doivent être propres.'	10
Concessions	La concession Wansart est une valeur sûre dans la région de Marche-en-Famenne.	14
Highlights		18
Entrepreneur de jardins	A Saint-Maur, Géry Hennart mise sur la connaissance du métier et l'esprit d'équipe.	20
Entrepreneur de jardins	La famille est au centre des attentions chez les Claessens.	24
Entrepreneur de jardins	Arts, Pompe et Irrigation.	28
Technique	Quatre tondeuses italiennes. 	32
Technique	Le porte-outils Maredo STrac 700. 	34
Fedagrim	Démo Vert 16e édition.	36
Technique	La tondeuse zéro turn Ferris IS6200: the sky is the limit. 	38
Technique	Adieu aux mauvaises herbes sur le gazon grâce à Eliet. 	42
Highlights		46
I love my GreenTechJOB	Olivier Simonart est représentant commercial pour Kress.	48
Les hommes derrière les machines	Koen Martens: 'Quand je suis là, il n'y a que moi, la hache et la bûche.'	50
Dr. Gazon	De quoi dois-je tenir compte si je veux rajeunir ma pelouse?	54
Technique	Communiquer en forêt.	58
Les hommes derrière les machines	EuroGarden.	62
Technique	Est-ce que tout est bien lubrifié?	64
Droit	Vous avez signé un contrat « incorrect » de bonne foi: que faire maintenant ?	70

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
Helena Menten

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.

Photo couverture: Frank Hulselmans



 Belgian jury member

**Distributeur
en Belgique et au
Luxembourg:**

KECKEX
CHEMIEFREI | EFFEKTIV | NACHHALTIG

RECO
ETRAC®

TORO

imants
Digging the future

Club Car

Innovators in Turf Maintenance
MAREDO

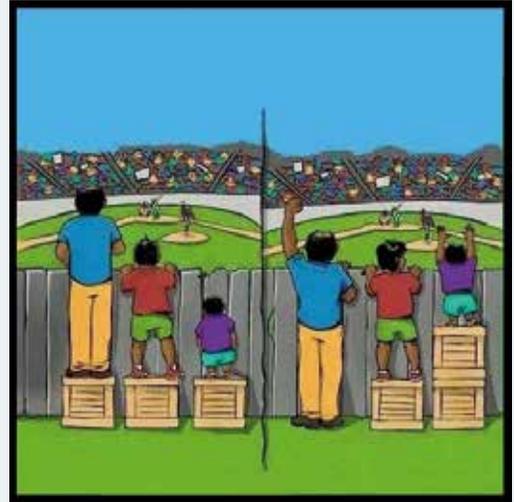


**Nous sommes les spécialistes des machines de
greenkeeping des terrains de golf et des
terrains de sport, entretien du parc et forêt,
espaces verts publics et aussi entretien des
campings ou zones d'événements.**

La vérité de la saison

Rien n'est ce qu'il semble être, si l'on regarde de près.

(Cees Krone, poète d'Utrecht, 1914-1951)



Rien n'est ce qu'il semble être...

Il semble que nous vivions dans une sorte de dystopie depuis deux ans. Dans une société largement guidée par la peur dont personne ne voit le début ni la fin. Tout le contraire d'un monde utopique, qui aspire à une société idéale. L'ensemble du récit dans lequel le monde fut plongé ces deux dernières années est amplement fondé sur la peur. Un coup de massue a été donné, avec pour résultat le bouleversement des sociétés du monde entier. On ne peut que s'étonner du nombre de personnes qui, dès le réveil, commencent à remettre en question le rôle des médias. La crise sanitaire a été détournée de ses véritables proportions et pousse une grande partie de la population à la peur. Mais l'insatisfaction des citoyens est encore bien plus grande. Les gens ont le sentiment que la société se polarise à tous les niveaux. Et les grands médias aiment mettre en avant le négatif, parce que ça marque. Mais personne n'en sort grandi.

D'une part, l'économie et notre secteur tirent assez bien leur épingle du jeu. En termes d'investissements, tout s'accélère, ce qui se traduit par des délais de livraison sans précédent. D'autre part, l'inflation a fortement augmenté, rendant la vie plus chère. Et personne ne peut prédire quand et comment elle s'arrêtera.

... si l'on regarde de près

Pourtant, nous voyons aussi des signes positifs. Les gens intensifient leur collaboration par-delà les frontières (nationales). Et c'est là toute la beauté de ce changement d'ère. Derrière tout le brouillard que les médias répandent, de belles choses attendent de se produire. Les entrepreneurs verts animés par la créativité et les administrations publiques sont encore plus conscients de l'importance de traiter le vert avec soin. De nombreux citoyens ont (re)découvert le contact avec leur jardin, y consacrant un gros budget. Les pouvoirs publics ont redoublé d'efforts pour montrer

les espaces verts publics sous leur meilleur jour. Les citoyens ont passé beaucoup de temps dans leur propre pays et ont appris à connaître la beauté de leur nature et de leurs monuments. L'herbe ne doit donc pas toujours être plus verte de l'autre côté.

La rédaction



Démo Vert du 4 au 6 septembre dans le parc de Laeken

Malgré l'annulation des précédentes éditions de Démo Vert en 2020 et d'Agribex en 2021, Fedagrim veut encore croire à la possibilité d'organiser notre 16e édition de Démo Vert en septembre.

Démo Vert est la plus grande démonstration belge en plein air d'équipements pour jardins et espaces verts, terrains de sport et nettoyage urbain.

Le secteur du nettoyage urbain sera également présent lors de deux des trois jours de Démo Vert. Il s'agit de la cinquième fois d'affilée. En effet, le lien entre la propreté publique et la gestion verte au sens large du terme est de plus en plus fort. Le succès grandissant des éditions de ces dernières années l'a d'ailleurs bien montré.

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

Le Lilse Golf & Country fête ses 35 ans

Avec 9 trous, 'Le Lilse' est un nom familier en Campine depuis 35 ans. Nous avons eu une conversation avec la propriétaire actuelle Nienke Vink et le greenkeeper Michael Goossens. La visite a également été l'occasion de voir la tondeuse robotisée équipée par un système GPS RTK à l'œuvre sur les fairways et d'entendre les avantages et les inconvénients de cette machine directement de l'utilisateur.

Texte et photos: Peter Menten

Nienke Vink était propriétaire de 'De Lilse' depuis juillet 2007 avec son ex-partenaire et quelques années plus tard, elle a repris l'entièreté de l'entreprise. Qu'il s'agisse de l'exploitation du terrain de golf, de l'entretien, de la restauration... Les chiffres de ces dernières années indiquent qu'elle a l'affaire bien en main. Le nombre de membres augmente fortement et la qualité du site suit dans la même mesure. Le greenkeeper Michael est le bras droit de Nienke depuis des années et raconte sa version de l'histoire.

La création

Nienke Vink: 'Il y a 35 ans, c'était une pépinière ici et le propriétaire Jozef Verhaegen, voulait juste faire un terrain de golf pour ses amis en 1987. L'architecte du Lilse Golf s'appelle par ailleurs J. Verhaegen. Après quelques années, il a remis le golf à la famille Sauter. Ils ont exploité le terrain de golf pendant environ 16 ans puis, j'ai repris la relève avec mon ex-mari. Cette année, le Lilse existe depuis 35 ans et je commence ma 15e année ici. A l'époque, j'ai commencé avec mon ex-mari et depuis 6 ans je m'en occupe toute seule. Au début, j'étais responsable de la gestion des membres et des activités, du magasin, de l'horeca... Depuis 6 ans, l'entretien du site est venu s'y ajouter.'

GTP: 'Comment vous est venue l'idée de gérer un terrain de golf?'

Nienke: 'J'étais active dans la dentisterie, mon ex-mari était un professionnel du golf et enseignait ici à l'époque. Son patron - l'ancien propriétaire - a annoncé qu'il voulait arrêter et nous avons donc repris l'entreprise après quelques détours. Je n'avais aucune expérience dans le domaine, je ne jouais même pas au golf. Et je vous assure que nous avons les mains pleines: exploiter le terrain, gérer les membres, s'occuper de l'horeca... en même temps.'

GTP: 'D'où tirez-vous vos informations et vos connaissances?'

Nienke: 'Je dois dire que Golf Vlaanderen nous aide bien dans ce domaine. Ils offrent beaucoup de formations. A intervalles réguliers, nous nous réunissons avec les autres clubs de golf et c'est quelque chose qui me permet de bien avancer. Le golf est un tout petit monde; tout le monde connaît tout le monde et nous sommes des collègues. Nous échangeons



Nienke: 'Il y a 6 ans, j'ai commencé une formation de greenkeeper avec notre greenkeeper Michael.'

également facilement des informations et des expériences les uns avec les autres. Piet Vandenbussche, par exemple, organise depuis plusieurs années un échange entre les gestionnaires de terrains de golf belges et néerlandais puis, nous jouons une année en Belgique, l'autre aux Pays-Bas. Ensuite nous jouons d'abord 18 trous de golf, puis nous mangeons et discutons les uns avec les autres, ce qui permet de compléter notre carnet d'adresses. Ce sont des moments idéaux pour recueillir des informations.'

Investir au niveau du terrain

Nienke: 'Il y a 6 ans, j'ai consciemment choisi d'investir au niveau du terrain. Lorsque je suis également devenue responsable du terrain à l'époque, j'ai commencé une formation de greenkeeper avec notre greenkeeper Michael. Si vous devez diriger des gens, il est important que vous sachiez de quoi il s'agit. Je pense qu'il est très important qu'un gestionnaire s'y connaisse un minimum en greenkeeping, également en ce qui concerne l'achat de machines et de matériel pour le terrain. Les gens viennent ici pour jouer et le terrain doit être en parfait état. Cela rend les joueurs heureux et amène indirectement de nouveaux membres. Comme le club

a connu une forte croissance ces dernières années, nous avons pu réaliser ces investissements. Par exemple, nous avons pu recruter un deuxième greenkeeper l'année dernière, ce qui nous permet de consacrer encore plus d'attention au terrain, en particulier pour les choses que nous avions délaissées au début, par manque de temps.'

Une forte augmentation du nombre de membres permet d'investir davantage

Nienke poursuit: 'Avec la crise sanitaire de mars 2020, les terrains de golf ont également dû fermer. Lors de la reprise en mai 2020, le golf est devenu le premier sport à être de nouveau autorisé. Cela a incité de nombreuses personnes à commencer à jouer au golf. En tant que parcours de 9 trous, nous attirons beaucoup de débutants. Nous offrons le forfait de démarrage au golf depuis plus de 9 ans et cela a donné lieu à près de 100 partants par année. En 2021, nous avons pu en attirer 250 et l'année précédente 200. Donc 450 personnes que nous avons initiées au golf au cours des 2 dernières années. Beaucoup de ces titulaires ont continué à passer ici ou dans d'autres clubs par la suite. Vous avez des écoles de golf avec principalement un practice dont les starters vont ensuite jouer sur un 9 trous; ou des starters qui évoluent de 9 à 18. Et parfois, le mouvement inverse se produit: les personnes âgées passent de 18 à 9 trous. Notre club a toujours été un club familial, y compris avec mes prédécesseurs. Quand je suis arrivé ici pour la première fois il y a 15 ans, j'avais le sentiment d'être à la maison. Et c'est encore toujours le cas. Même si nous avons connu une forte croissance, les gens se disent encore bonjour, comme auparavant.'

GreenTechPower: 'Où trouvez-vous de nouveaux membres?'

Nienke: 'Nous n'avons pas fait de publicité, c'est tout simplement le bouche-à-oreille. Nous voyons que des amis ou des membres de la famille de nos membres actuels s'inscrivent régulièrement.'

GTP: 'Le terrain est-il en mesure de suivre cette croissance?'

Nienke: 'Pour l'instant, oui. Depuis 2 ans, nous avons des heures de départ que le gouvernement nous a imposées. On remarque qu'il y a encore de la place entre ces dernières. Tous ceux qui veulent jouer peuvent venir jouer tous les jours. Cette année, Soudal Open a réussi à amener l'European Tour en Belgique à Rinkven et c'est aussi bon pour le golf. Cela attire l'attention des médias et c'est ainsi que les gens s'intéressent au golf.'

Le greenkeeper Michael Goossens

'D'après ce que nous pouvons voir ici, la crise sanitaire a donné un coup de pouce au monde du golf. Nous sommes passés de 350 à 600 membres en 2 ans. Cela donne au club plus de ressources et de possibilités (meilleures machines, meilleur entretien, meilleurs engrais...), ce que nous apprécions également en tant que greenkeeper et que nous pouvons rendre sous la forme d'un terrain de jeu plus beau.'

'Je remarque que beaucoup de gens ont commencé à jouer au golf, et je ne m'attendais pas à cela de la part de certaines personnes. Pour nous, il a également fallu s'y habituer; nous sommes passés d'un terrain qui comptait quelques joueurs par heure à une occupation quasi permanente, ce qui implique une autre façon de travailler. 'différente de travailler.'

'Par exemple, nous devons terminer tous les travaux lourds avant 11 heures. Il y a deux ans, nous avons commencé avec les tondeuses robotisées sur les fairways, mon collègue Tom nous a rejoints pour 20 heures. Nous pouvons maintenant tout faire décentement, de manière plus structurée. Avant, j'avais souvent l'impression de me battre contre



Le greenkeeper Michael Goossens: J'ai entamé ma 14e année de travail ce mois-ci. Et quand je vois l'évolution que nous avons connue dans le club ces dernières années - avant même la crise sanitaire - je ne peux qu'être satisfait. Depuis que la propriétaire Nienke a repris les commandes, elle réinvestit chaque euro gagné dans le club.'

la montre. Auparavant, les greens étaient uniquement tondus avec des machines à 3 éléments. Nous essayons désormais de tondre à la main autant que possible; cela se traduit aussi par une meilleure qualité des greens.'

'J'ai entamé ma 14e année de travail ce mois-ci. Et quand je vois l'évolution que nous avons connue dans le club ces dernières années - avant même la crise sanitaire - je ne peux qu'être satisfait. Depuis que la propriétaire Nienke a repris les commandes, elle réinvestit chaque euro gagné dans le club.'

'J'ai travaillé seul pendant 13 ans jusqu'à l'année dernière. De temps en temps, quelqu'un venait donner un coup de main, mais pendant l'année, j'étais seul. Ensuite, il n'y avait pas de robots. Tondre les fairways trois fois par semaine à raison de 7 heures par tonte, vous savez compter? Si vous faites maintenant un planning avec un schéma pour les fertilisations et ainsi de suite, alors vous êtes facilement à 100 heures de travail par semaine. Vous vous en tenez également à votre plan de fertilisation. Et nous avons un sol sablonneux, donc j'étais heureux que nous ayons eu un été humide en 2021 qui a permis un bon enracinement du gazon. Les membres voient aussi l'évolution. Les gens qui venaient ici de temps en temps remarquent la grande différence. Nous confions notre mécanisation à VDB Technics; leur façon rapide de répondre correspond bien à ce dont nous avons besoin. Chaque problème est solutionné de manière professionnelle.'

GTP: 'Comment avez-vous décidé d'investir dans des robots de tonte?'

Michael: 'Plus vous voulez un terrain de qualité, plus vous avez d'heures de travail à investir. Vous ne pouvez pas sortir de cela. Les tondeuses robotisées sont venues en premier et surtout pour me soulager. Pendant ce temps, le nombre de membres a augmenté et la proposition est venue d'embaucher quelqu'un pour 20 heures supplémentaires. Ainsi, nous avons pu améliorer régulièrement la qualité du terrain. Sans que j'en sois très conscient, l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée n'existait plus. Mais avec la perspicacité de Nienke, les 4 robots de tonte depuis juin 2019 et une personne supplémentaire, nous avons été en mesure de rééquilibrer cela. Le budget dont je dispose pour le greenkeeping n'a plus rien à voir avec celui dont je disposais il y a 5 ans.'

GTP: 'Quelle est la force de votre club?'

Michael: 'Nous sommes très accessibles. Tout le monde parle à tout le monde ici et chaque passant peut également aller manger au restaurant. Les gens trouvent régulièrement le chemin du golf de cette façon. Nienke nous implique en tant que greenkeeper dans tout et cela signifie que nous ne formons qu'une seule équipe.'

GTP: 'Où allez-vous puiser vos connaissances?'

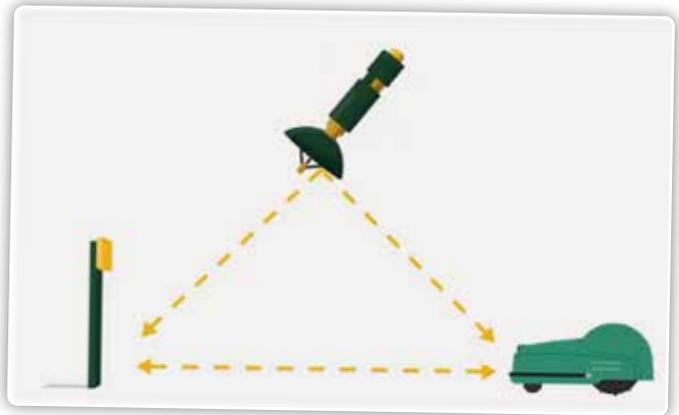
Michael: 'Nous avons un conseiller pour le terrain, Kris Van Ingelgem d'AGS, qui a suivi la formation de greenkeeper écossais et s'est lui-même attaqué à beaucoup de choses dans la pratique. Entretemps, j'ai beaucoup appris de lui et il est un excellent conseil. Il travaille très fort sur les engrais, les plans de fertilisation, et il teste constamment. Sa curiosité et son expérience profitent à notre terrain. Il nous conseille au niveau du plan annuel de greenkeeping. Il vient ici lui-même pour prélever les échantillons de sol qu'il va examiner. Nous planifions ensuite les grands travaux ensemble. Parfois je le suis et parfois je fais à ma tête. Il est également un conseiller qui n'est pas lié. Les plans qu'il fait, soit dit en passant, ne sont pas une copie de quoi que ce soit d'autre, mais attribués à notre terrain. Il respecte également la période hivernale pour la pelouse. Une pelouse ne doit pas avoir l'air vert foncé en hiver. Cela permet d'économiser beaucoup en termes de maladies.'

Le Lilse golfclub tond à l'aide de 4 robots



Une nouvelle tondeuse RTK coûte 25.000 euros, tout compris et elle permet de tondre 6 hectares.

Michael: 'Dans des circonstances normales, 4 robots de tonte tondent au hasard - donc sans RTK. Chaque tondeuse a sa propre station de charge. Au total, ceux-ci tondent un bon 6 ha. C'est théoriquement 1,5 ha/tondeuse. A l'avenir, nous voulons passer au système GPS RTK pour toutes les tondeuses, et non pas avec l'intention de travailler avec



moins de tondeuses, mais de ne plus fonctionner 24h/24. Ensuite, les fairways peuvent rester libres pendant la journée, par exemple. En théorie, cela pourrait être fait avec une tondeuse RTK. Mais vous avez des endroits où la tondeuse perd du temps, comme autour des arbres, aux passages d'une parcelle à l'autre, des obstacles...

'Au cours de l'été 2021, beaucoup de pluie est tombée, nous avons également appliqué des engrais et le gazon poussait très bien. Ensuite, les tondeuses ont roulé 24 heures sur 24. Si les robots sont tous en mesure de travailler avec le signal RTK, alors il est possible de limiter cela. On peut gagner jusqu'à un tiers du temps d'après mon expérience. Vous roulez avec un chevauchement de 10 cm et la tondeuse s'use moins vite car elle perd moins de temps pour tondre la même surface. Le fil périmétrique est toujours là, ce qui est également une obligation légale, mais vous pouvez régler la tondeuse encore plus en détail et tondre plus facilement autour des obstacles. Le fil est toujours actif et donne une sécurité supplémentaire; surtout parce que nous devons prendre en compte les caractéristiques de l'eau et les racines des arbres. Si le fil devait tomber, vous avez toujours le gps de précision dans votre robot. En cas de défaillance, la tondeuse s'arrête immédiatement. Vous recevrez une notification indiquant que la connexion a disparu. Un avantage du fil est que si vous avez un problème avec le récepteur gps, vous pouvez toujours tondre au hasard. Détecter une rupture de câble est tout à fait faisable dans des conditions sèches, si le temps est humide, c'est une autre paire de manches. Les avantages résident dans la combinaison du fil de délimitation et du RTK.' Chaque robot reçoit une surface de tonte définie. Les tondeuses sont connectées à leur station de charge et leur terrain est encodé dans l'application. Le terrain est de plus délimité par un fil.

Michael: 'J'ai remarqué l'avantage pendant les jours de pluie. Avant, j'avais besoin d'une tondeuse aléatoire (sans gps) 24 heures sur 24, et s'il pleuvait pendant quelques jours, il fallait l'épauler en tondant une partie nous-mêmes. A présent, et grâce au RTK, ce fairway sera tondu 3 fois en 24 heures.'



Yves Van Den Bossche de VDB-Technics, le fournisseur des tondeuses: 'Toutes les machines existantes de la ligne connectée de Belrobotics peuvent être équipées du RTK-gps. Ce sont des machines qui ont été vendues après septembre 2018. Une nouvelle tondeuse RTK coûte 25.000 euros, tout compris et elle permet de tondre 6 hectares. La tondeuse RTK du Lilse Golfclub fonctionne en 4G, ce qui assure une connexion stable, même sous les arbres et dans des conditions plus difficiles. Nous avons l'habitude d'envoyer un signal radio, une ligne droite. Tout ce qui interrompt cette ligne interfère avec le signal. Avec la 4G, la station de base et le robot communiquent constamment entre eux. Par ailleurs, je dis toujours aux gestionnaires de terrains: ne vous débarrassez jamais des machines traditionnelles. Les machines contrôlées par gps permettront d'économiser quelques heures de travail, mais le but ultime n'est pas de remplacer les personnes, mais d'améliorer l'état général du terrain. Prenons un exemple : traditionnellement, les fairways sont tondues 2 à 3 fois par semaine. Avec les robots, vous pouvez réduire cela à 1 tonte juste avant un week-end ou une compétition. Vous placez ensuite votre tondeuse 1 mm plus bas que le robot afin de pouvoir tondre rapidement, avec effet spécial, et sans déchets de tonte sur vos fairways, donc un terrain parfait le week-end ou juste avant une compétition. Les 80 ou 90% du temps que vous gagnez en tondant devraient être utilisés pour améliorer d'autres choses au sein de votre club.' ●



Drop-pit

BALL MANAGEMENT SYSTEM BY VDBTECHNICS

VDB Technics a développé un système de gestion des balles, le **drop-pit**, 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 Drop-pit et sont lavées.

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

Les balles sont prêtes pour la prochaine utilisation.

'Nous faisons beaucoup nous-mêmes car les rues doivent être propres'

En ce qui concerne l'entretien de l'espace extérieur, la commune de Middelkerke fait presque tout elle-même, à l'exception des réparations majeures ou de l'élaboration de projets. Pour chaque projet, la commune étudie comment il peut être une plus-value à la fois pour le tourisme et pour ses propres habitants. Une partie du projet le plus important et le plus coûteux, le *Masterplan Westende-Bad/ Middelkerke*, est l'extension permettant de briser les vagues.

Texte & photos: Dick van Doorn

Une commune aux racines historiques

En l'an 1200, Middelkerke se trouvait sur l'île de Testerep dans la mer. Les deux autres endroits de l'île étaient Westelijk Ende (aujourd'hui Westende, un arrondissement de Middelkerke) et Oostelijk Ende (aujourd'hui Ostende). Au milieu de l'île se trouvait Middelkerke qui abritait une grande église catholique romaine. En raison de l'envasement continu des vasières autour de l'île et de la remise en état, Testerep s'est finalement retrouvé sur le continent. Les arrondissements actuels de Middelkerke, à côté de Westende/Westende-Bad, sont Lombardsijde, Leffinge, Slijpe, Wilskerke, Mannekenvere, Schore et Sint-Pieters-Kapelle. Pour un total de 7.706 hectares, ce qui en fait une grande commune côtière.

Middelkerke est plus qu'une commune côtière ordinaire, et certains villages ont une riche histoire, comme Slijpe, qui est connue pour ses Templiers. A partir de 1137, les Templiers sont très actifs dans cette région. Ils pouvaient même faire valoir leurs droits sur une partie du produit des fermes tout en exploitant eux-mêmes des fermes. Après une escale à l'actuel Fleriskot à Leffinge, le nouveau Groot Tempelhof à Slijpe a été construit pour devenir le poumon économique au 13e siècle. Cette Commanderie de la région était l'une des plus importantes de Flandre. Lorsque le pape Clément V dissout les Templiers en 1312, les Hospitaliers prennent leur place et restent très actifs dans cette région jusqu'à la Révolution française. La statue du Templier est le plus récent ajout au patrimoine artistique de Middelkerke. La commune opte clairement pour des œuvres d'art esthétiques ou historiquement en bon état.

L'Yser comme rivière d'avant-garde

Une histoire plus récente, mais certainement pas moins importante, se déroule à la frontière de la commune. Pendant la Première Guerre mondiale, la frontière actuelle de Middelkerke au sud-ouest, l'Yser, était le front entre les troupes belges et allemandes qui avaient creusé des deux côtés de la rivière. Après la bataille de l'Yser en 1914, l'armée belge a présisté jusqu'à la fin de la guerre après l'inondation d'une partie de la plaine de l'Yser. Middelkerke compte actuellement plus de 18.500 habitants. Vers 1900, cette commune comptait déjà 8.415 habitants et cela sans les arrondissements actuels.



Ronny Boydens (à droite sur la photo), le responsable de la gestion du domaine public de Middelkerke: 'Notre commune doit tout simplement être propre.'

Même si les Templiers dépendaient de l'agriculture pour leurs revenus, 80% du territoire de Middelkerke est toujours entre les mains des agriculteurs. La commune compte environ 140 fermes, surtout des fermes laitières, d'élevage de bovins et de porcs et des cultures arables. Cela reste, en plus du tourisme, l'activité économique la plus importante de la commune. Selon Stijn Gussé, le directeur des Domaines & Bâtiments, l'agriculture est principalement au service des fermes laitières et bovines.

La poursuite du développement de l'arrière-pays

Le précurseur de l'actuel tramway côtier a déjà été construit à la fin du 19e siècle, bien qu'il s'agisse alors d'un tramway à vapeur. Depuis sa construction, le nombre de touristes n'a cessé de croître. C'est pourquoi le premier casino de Middelkerke a été construit en 1891. L'industrie de la pêche, que Middelkerke connaissait également, a presque complètement disparu à l'heure actuelle. Seule la pêche maritime touristique est restée. Middelkerke compte pas moins de huit villes jumelées à travers l'Europe. Comme c'est souvent le cas pour nos villes côtières, le nombre de personnes y séjournant augmente pendant les périodes de vacances. Middelkerke ne fait pas exception. En été, il n'y a pas moins de 80.000 résidents secondaires, ce qui porte le nombre d'habitants de cette période à près de 100.000 personnes. Stijn Gussé: 'Notre objectif en tant que commune est



La statue du Templier est le plus récent ajout au patrimoine artistique de Middelkerke.

de maintenir ce flux de touristes toute l'année. Nous voulons y parvenir en organisant des week-ends thématiques tout au long de l'année. Il y a le week-end d'automne, le week-end d'Halloween, le week-end de la Saint-Valentin...'

Dans le passé, Middelkerke se concentrait principalement sur le tourisme de plage. Depuis environ trois ans, la commune développe davantage les atouts de son vaste arrière-pays. Actuellement, des pistes cyclables sont construites à grande échelle sur environ 7,5 kilomètres et bientôt longées dans l'arrière-pays par des aires de jeux et de pique-nique. Middelkerke veut donc non seulement utiliser de manière optimale les presque dix kilomètres de côtes, mais aussi les plus de 7.700 hectares d'arrière-pays. En outre, l'accent est mis sur le tourisme familial avec, par exemple, l'organisation de diverses recherches et visites à vélo.

120 millions d'euros pour un nouveau casino et une nouvelle digue

Middelkerke se concentre principalement sur une croissance du tourisme, mais avec une attention pour ses propres habitants. Stijn Gussé: 'Si vous calculez tous les revenus indirects du tourisme, vous pourriez vous retrouver avec environ 60 à 70% du budget communal total. Nous vivons donc surtout du tourisme, c'est pourquoi nous y investissons massivement.' Les fers de lance sont la construction d'un nouveau casino et le renouvellement de la digue à Westende. Le projet de casino a été conçu par l'équipe de conception ZJA-OZ-Delva-BB, qui fait partie du THV Nautilus responsable de la réalisation du projet de casino. La conception consiste en une sous-structure basse avec un paysage de toit qui est complètement absorbé dans l'environnement. Cette sous-structure comprend des fonctions telles qu'une salle de jeux (casino), une salle d'événements et un restaurant. Au centre du toit se trouve une borne (multipolaire) qui abrite l'hôtel. Le coût total de ce projet est d'environ 55 millions d'euros. Selon Middelkerke, le projet se rentabilise grâce aux revenus locatifs du casino qui s'élèvent à environ 2,5 millions d'euros par an. En plus du nouveau projet de casino, des investissements sont également réalisés dans la nouvelle digue. Ce projet fait partie du grand projet de sécurité côtière du gouvernement flamand et du 'Masterplan Westende bad'. Au total, 5,4 kilomètres de digue seront remplacés. Le coût total de ce projet est de 65 millions d'euros; avec le casino donc 120 millions d'euros au total. Pour la conception, une collaboration a vu le jour avec le THV MOPurbandesign (concepteur en chef), Cluster paysage et urbanisme, SBE et Plantec. Avec eux, les quatre thèmes principaux du projet ont été déterminés, à savoir plus de sécurité en renforçant la digue de mer et plus d'expérience en variant le type de digue de mer et en offrant des possibilités de divers loisirs. Troisièmement, plus de vert en raison de la construction de la digue d'herbe et de la zone verte dans l'extension amortissant les vagues et quatrièmement plus de soleil en élargissant ou en déplaçant la zone de marche afin qu'elle ne soit plus à l'ombre des appartements sur la digue. deux types de digue ont été



GROUP  **MAAIERS**
VERSCHUEREN **VERSCHUEREN**

Veldstraat 43 | B-9080 Lochristi

+32 (0)9 355 94 00 info@maaiers-verschueren.be
+32 (0)9 349 60 68 www.maiers-verschueren.be



Pour voir comment construire au mieux une digue enherbée, l'équipe de conception et les responsables se sont rendus de Middelkerke aux Pays-Bas et plus particulièrement à Katwijk aan Zee. Sur la photo la première phase de la digue d'herbe.



La plupart des camions et des véhicules de la commune sont bien garés dans un long carport.



Comme Middelkerke doit toujours être propre, des collaborateurs vident eux-mêmes les poubelles de rue.

choisis: une extension amortissant les vagues, soit une digue de marche élégante et plus basse qui sert aussi de mur de soutènement en cas de grosses vagues et le Grasdijk et plus basse qui sert également de mur de soutènement en cas de vagues extrêmes. Et aussi le Grasdijk, qui est une véritable première au niveau flamand en termes de travail vers une défense côtière flexible et verte.

L'exemple: Katwijk aan Zee

Pour voir comment construire au mieux une digue enherbée, l'équipe de conception et les fonctionnaires ont voyagé de Middelkerke aux Pays-Bas, et plus précisément à Katwijk aan Zee, où une digue de ce type a été construite au-dessus d'une digue en dur. Les expériences positives de Katwijk en matière d'exploitation et d'image ont aidé la politique à se joindre à ce projet. La première phase de la digue d'herbe a déjà été construite cette année avant l'été 2021. La phase 2 (l'extension de l'amortissement des vagues) a débuté en septembre. Cette partie est réalisée par la société Stadsbader. La digue d'herbe est en cours de construction par la société Verhelst aannemingen.

La plantation de l'ensemble du plan directeur est effectuée par des collaborateurs de la commune de Middelkerke elle-même. Une grande partie du matériel de plantation a été réutilisée dans la réserve de Westhoek, ce qui rend le projet encore plus durable. Par la plantation, les employés communaux contribuent à ce projet. Dans le futur, ils seront d'ailleurs chargés de son entretien. En plus du Grasdijk de Westende, soit environ 40.000 mètres carrés de nature protectrice, une bande de cinq mètres de digue d'herbe sera plantée dans l'extension amortissant les vagues entre la transition de la digue à la promenade inférieure qui s'élargira au centre. Cet élargissement a également été développé en un jardin botanique avec environ 80 espèces de végétation côtière et une zone avec des plantes côtières comestibles. De cette façon, la nature elle-même offre une expérience supplémentaire et plus de sens pour les résidents et les touristes.

'Il faut que ce soit propre'

Investir de grosses sommes d'argent en soi ne suffit pas à attirer les touristes à Middelkerke, selon Stijn Gussé. L'entretien du domaine public est encore plus important. Middelkerke en a eu la charge pendant des décennies, jusqu'à il y a six ans. L'atelier social Duinenwacht a ensuite été chargé de réaliser des projets pour la commune. Le Duinenwacht fait maintenant une petite partie de tout le travail en bord de mer, en particulier dans la gestion du vert. On fait appel à des entrepreneurs pour des réparations majeures dans la commune, telles que la construction de nouvelles pistes cyclables dans l'arrière-pays, de nouvelles routes et de nouveaux quartiers. Le prix de l'appel d'offres est déterminant et seul un appel d'offres régional a lieu. Le reste du travail est donc entièrement effectué par la commune elle-même. Selon Ronny Boydens, responsable de la gestion du domaine public

à Middelkerke, la raison en est que la commune veut des travaux de qualité et que les rues restent propres. 'Notre commune doit tout simplement toujours avoir fière allure. Cela pourrait se faire à moindre coût, mais la propreté publique est beaucoup plus importante pour nous.' La flexibilité et la capacité de réagir rapidement sont également d'une grande importance selon M. Boydens. Les espaces verts sont presque entièrement tondu par la commune elle-même. Seules les parties les moins polluées par des déchets sont fauchées par les agriculteurs. Ils peuvent utiliser cette herbe en échange de leur bétail.

Middelkerke entend également construire des parcs dans l'arrière-pays. Par exemple, le terrain de sport de Slijpe sera transformé en un magnifique parc où les gens pourront se promener et se ressourcer. Au CPAS de Middelkerke même, un certain nombre d'appartements ont été démolis par la commune et un parc est également en cours de réalisation. Et tout cela pour rendre la commune encore plus attrayante.

Une serre communale et des machines spécifiques

L'entrepôt communal est situé juste derrière la maison communale et il a également fait peau neuve. En tant que ville côtière touristique, Middelkerke accorde beaucoup d'attention à un domaine public attrayant en y intégrant de nombreuses plantes et fleurs. Elles sont cultivées dans une toute nouvelle serre de 350 mètres carrés construite en 2014. La serre abrite également le tout nouvel atelier de la commune. Comme la commune effectue presque tous les travaux elle-même, elle doit disposer d'un grand service de réparation.

La plupart des camions et des véhicules de la commune sont bien garés dans un long carport. Pour les travaux lourds, Middelkerke dispose d'une chargeuse sur pneus 721F de Case. Elle permet, entre autres, de remettre à plat les accumulations de sable observées chaque jour. En outre, cette commune côtière dispose bien sûr d'une grande machine de criblage de sable, dans ce cas une Dhooghe Beachcleaners.

En outre, le parc de machines compte une grue Komatsu PW 160 de 16 tonnes et cinq tracteurs. Le dernier tracteur dispose d'un robuste relevage avant lourd avec un bac de chargement. Il est également utilisé pour enlever le sable présent sur la digue. La commune dispose également de deux brosses Ravo. Encore plus spéciale est la Liebherr 509, une petite chargeuse sur pneus avec plaque de poussée et attelage en nylon qui a été spécialement achetée pour repousser le sable du sentier pédestre sur la toute nouvelle digue d'herbe, sans endommager la digue de marche. La commune dispose d'une voiture électrique, la Mega E-Worker avec laquelle les tâches quotidiennes sont effectuées sur le site de bien-être. Le reste de la flotte n'est pas encore électrique, à l'exception des vélos cargo électriques pour les balayeuses de rue. Ils proviennent d'un fabricant local à Knokke-Heist, T&T Quality Go-Carts. La commune travaille principalement avec des machines Stihl et dispose également de quelques machines électriques Pellenc. Ronny Boydens: 'À plus long terme, nous voulons passer à



En ce qui concerne le désherbage alternatif, un Weedkiller a été acheté l'an dernier.



Comme la commune gère la plupart des opérations d'entretien, un grand atelier est nécessaire.

l'électrique autant que possible, en remplaçant les machines actuelles par des variantes électriques.'

Un nouveau camion-poubelle

Les achats les plus récents sont une brosse Ravo et un tout nouveau camion-poubelle Scania P 280. Ronny Boydens: 'Nous externalisons la majeure partie de la collecte des déchets de notre commune à Remondis et Suez depuis quatre ans. Néanmoins, nous avons acheté un nouveau camion-poubelle avec lequel nous vidons les poubelles de rue. Pour la même raison: notre commune doit toujours rester propre.' En outre, la municipalité dispose de nouveaux porte-outils Hako. Des brosses à mauvaises herbes, mais aussi des machines pour le désherbage à l'eau chaude peuvent équiper ces porte-outils. Dans le cadre de l'interdiction des produits chimiques, un Weedkiller a également été acheté en septembre 2020. ●



Esquisse de plan numérique: THV MOPurbandesign.



MIDDELBORG



BRIDGESTONE



MAXXIS

**NOUS
DISPOSONS
ÉGALEMENT
DE PNEUS
POUR
QUADS!**

IN-CRO-YA-BLE

Parfois nous avons nous-mêmes du mal à y croire. Nous disposons du plus grand assortiment de pneus pour les Parcs & Jardins aux Pays-Bas. Et notre société Middelbos BV entend bien vous en faire profiter. Le plus rapidement possible. Vous commandez aujourd'hui, nous vous livrons demain. Nous disposons également d'un stock important de jantes!!! Et nous adaptons ce que nous n'avons pas à votre taille. Dans notre propre atelier et dans la couleur voulue. Middelbos BV dispose par ailleurs d'un important stock de pneus agricoles et de génie civil ainsi que de toutes les marques de pièces pour remorques (essieux, roues, freins, accouplements, etc).
Nous sommes ravis de donner le meilleur de nous-mêmes pour vous dépanner



GALAXY



CARLISLE
OTIAN



MIDDELBOS
Import en Groothandel

+31(0)592 37 27 19
info@middelbos.nl
www.middelbos.be



La concession Wansart est une valeur sûre dans la région de Marche-en-Famenne

La société familiale Wansart a vu le jour en 1966. Bien vite, l'activité de distribution locale de machines pour l'entretien des espaces verts va être complétée par l'importation de la marque Dolmar, en 1971. Cinq ans plus tard, la société déménage dans les bâtiments actuels, le long de la N4. Au fil des ans, la famille Wansart a suivi de près les nombreuses évolutions dans le matériel pour la création et l'entretien des espaces verts. La gamme représentée a été complétée dernièrement par les robots de tonte et le matériel sur batteries Kress. Nous avons rencontré Jean-Marc Wansart et ses fils Quentin et Maxime par une froide matinée du mois de janvier.

Texte & photos: Christophe Daemen

Jean-Marc Wansart a repris l'entreprise familiale en 1992. A l'heure actuelle, elle emploie une dizaine de personnes. L'implantation le long de la N4 a permis à la concession d'évoluer rapidement. L'accès est rapide et facile, la visibilité est optimale le long de ce grand axe et le passage attire de nombreux clients. Enfin, le grand parking permet de se garer facilement. Au fil des ans, le passage aux matériels sur batteries et aux robots de tonte s'accroît de plus en plus, même si la clientèle ardennaise réfléchit davantage 'à l'ancienne'. Jean-Marc Wansart poursuit: 'Nous remarquons que de nombreux clients préfèrent encore investir dans une tondeuse autoportée plutôt que dans un robot de tonte. En partie par habitude, mais également parce que les jardins sont en moyenne plus grands et plus décomposés, ce qui ne facilite pas la tâche. Pour le moment, nous vendons ainsi davantage d'autoportées que de robots. Néanmoins, les choses évoluent en faveur des nouvelles technologies, même si cela prend davantage de temps que dans un environnement plus urbanisé. Nous suivons les évolutions de près afin de toujours proposer la meilleure solution à nos clients.'

La distribution locale...

Depuis les débuts, la famille Wansart distribue une large gamme de machines au niveau local. On peut notamment citer les marques Dolmar, Honda, Colombia, Eliet, Iseki ou GTM, de même que le matériel d'escalade



Jean-Marc Wansart avec ses fils Quentin et Maxime

Oregon ou encore, plus récemment, les tondeuses Grinn et le matériel Kress. Jean-Marc: 'Ces dernières années, plusieurs collègues ont cessé leur activité dans la région, et notre clientèle a tendance à augmenter. Outre la vente proprement dite, nous assurons également l'entretien et la réparation de ces machines. Dans la mesure du possible, nous essayons de réparer d'autres marques, mais la plupart des machines achetées en grande surface sont par contre irréparables, car nous n'avons pas la possibilité d'accéder à des pièces de rechange. Par ailleurs, certaines marques poussent pour augmenter notre chiffre d'affaires chez eux,



Depuis un an, les tondeuses robotisées de Kress complètent la gamme existante.



L'électronique est le nouveau défi de l'atelier.

posent des exigences en termes de présentation dans le show-room ou encore demandent de privilégier une seule marque. De notre côté, nous tenons à rester indépendants et à proposer différentes marques, afin de disposer de produits de qualité et de prix différents. Notre clientèle demande du matériel de qualité, mais celui qui n'a qu'un petit jardin n'investira pas autant dans sa tondeuse qu'un autre qui dispose d'une grande pelouse. C'est pourquoi il est important de proposer plusieurs produits différents.'

...et l'importation

Depuis 1971, la famille Wansart importe par ailleurs la marque Dolmar en Belgique. Jean-Marc: 'Dès le début, nous avons travaillé avec une soixantaine de revendeurs en Belgique. Les tronçonneuses Dolmar

étaient notamment réputées pour leur robustesse et leur simplicité. Dolmar fait partie du groupe Makita depuis 1991, et ce dernier a décidé d'arrêter d'utiliser des moteurs thermiques en 2022, mais également de se concentrer sur la marque Makita pour l'électrique. Nous sommes le dernier importateur privé au monde pour Dolmar, mais à terme, cette activité sera vouée à disparaître.'

Une clientèle traditionnelle

Jean-Marc poursuit: 'Nos clients sont tant des particuliers, que des entrepreneurs de jardin ou encore des communes. Afin de les servir au mieux, nous avons investi dans un stock de pièces assez conséquent et nos techniciens continuent à se former en permanence. L'évolution de l'électronique demande un suivi particulier, même si le moteur



BROYEURS

LA POLYVALENCE À TOUTE ÉPREUVE !



Système de hauteur de coupe réglable sur 8 positions



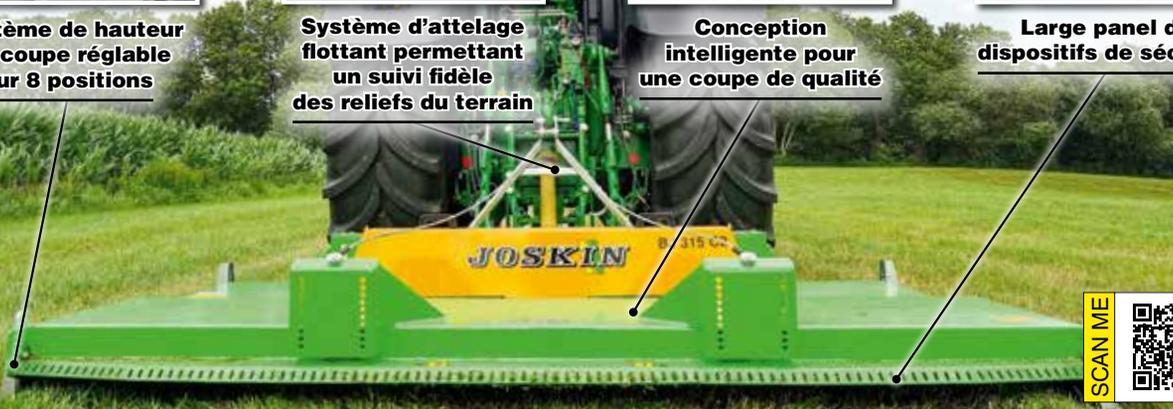
Système d'attelage flottant permettant un suivi fidèle des reliefs du terrain



Conception intelligente pour une coupe de qualité



Large panel de dispositifs de sécurité



SCAN ME



joskin.com   

160B

JOSKIN



Avec les tondeuses robotisées, Wansart veut rester dans un cercle d'une quarantaine de kilomètres autour de l'entreprise. C'est le seul moyen de garantir un bon service.



Depuis 1971, Wansart distribue également la marque Dolmar en Belgique.

thermique reste la base. Le moteur deux temps est par exemple précis et compliqué et demande donc des connaissances spécifiques. L'expérience joue et il faut continuer à apprendre sur le tas, même si les formations dispensées par les marques restent incontournables. Le métier évolue, notamment avec les mises à jour des robots, mais heureusement les sites internet de nos fournisseurs sont en général bien agencés, et permettent également de consulter les manuels d'atelier ou autres en ligne, ce qui nous permet de gagner beaucoup de temps. Le service après-vente reste notre grand atout, et est également le meilleur moyen de lutter contre les grandes surfaces.'

Kress en complément de gamme

Depuis un peu plus d'un an, Jean-Marc Wansart distribue également les robots de tonte et le matériel sur batteries de la marque Kress. 'Nous sommes entrés en contact avec cette marque, qui fait partie du groupe Positec, via Olivier Simonart. Nous étions à la recherche d'un complément de gamme à côté de Honda, et nous avons été directement séduits par les atouts proposés par Kress. Outre le bon suivi et l'évolution positive des produits, nous avons également de bons retours de la part de nos clients. De même, nous recevons rapidement des réponses à nos questions, ce qui est une bonne base pour évoluer rapidement. C'est une marque qui investit et qui a envie d'avancer, ce qui est chouette à entendre, et que je considère également comme un gros atout pour nous en tant que distributeur. En ce qui concerne les robots, nous entendons rester dans un secteur d'une quarantaine de kilomètres autour de la concession, afin de rester réactifs, tant en ce qui concerne l'installation que pour

le service après-vente. Dans ce cadre, nous pouvons suivre le robot à distance, à condition qu'il soit connecté à la 4G. Par ailleurs, Kress dispose également d'une large gamme de matériels sur batteries, comme des tronçonneuses, des souffleurs de feuilles, des taille-haies ou encore des tondeuses. Et cette gamme va continuer à évoluer.'

Une année 2021 faste, mais des interrogations pour 2022

Comme pour beaucoup de revendeurs du secteur des parcs et jardins, l'année 2021 a été très bonne. Pour Jean-Marc, le cru 2022 risque cependant d'être plus compliqué, en raison de plusieurs facteurs. 'Il y a tout d'abord les problèmes d'approvisionnement. Nous avons réalisé des commandes de stock chez nos fournisseurs, mais je vois que les livraisons arrivent au compte-goutte. Le printemps arrive à grands pas, et nous ne pourrions pas vendre les machines que nous n'avons pas en stock. Traditionnellement, les particuliers viennent visiter notre showroom et lorsqu'ils achètent, ils aiment bien repartir 'directement' avec leur machine. Il sera difficile de leur expliquer que leur machine ne sera livrée que plusieurs semaines ou mois après leur achat. D'autre part, il faudra aussi voir quels sont les budgets disponibles chez nos clients. Le coût de la vie augmente en effet et ceux qui ont acheté l'an dernier, ne vont sans doute pas réitérer l'opération cette année. Nous sommes aussi arrivés à une charnière entre les machines thermiques et celles sur batteries. Ce matériel est fiable, apporte une facilité d'utilisation et la capacité des batteries augmente, ce qui fait que la plupart des ingrédients sont réunis pour faire pencher la balance dans ce sens. Pour certains travaux professionnels qui demandent davantage de puissance, le modèle thermique reste cependant sur le devant de la scène.'

'A l'avenir, nous entendons continuer à miser sur notre service et notre réactivité afin de satisfaire nos clients, tout en préservant notre structure familiale et en la gérant en bon père de famille, ce qui est particulièrement apprécié dans notre région.' ●



De nombreuses tondeuses autoportées attendaient une révision hivernale et l'atelier fonctionnait à plein régime.





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

Distribution des chargeuses sur pneus Pitbull en Belgique

Dans l'édition précédente de GreenTechPower, nous avons partagé à la page 32 et 33 nos impressions sur la conduite de la chargeuse Pitbull.

L'article semblait indiquer que le distributeur local néerlandais Klep Agro était le distributeur pour la Belgique. Nous tenons toutefois à apporter une rectification à ce sujet.

La chargeuse sur pneus Pitbull est construite par le fabricant néerlandais Peeters Group et elle est distribuée dans notre pays, entre autres, par Van Dyck Marcel de Houtvenne, Devako de Zedelgem et Schmetz de Henri-Chapelle.

Plus d'informations: www.vandyck.be

Firma Thomas étend son activité d'importation Timberwolf aux Pays-Bas

L'entreprise située à Merchtem dans le Brabant flamand va distribuer aux Pays-Bas la gamme de broyeurs de bois Timberwolf, qu'elle importe et distribue en Belgique depuis plus de 10 ans.

Timberwolf est le spécialiste de la fabrication de broyeurs et de déchiqueteurs de bois professionnels. L'entreprise a construit son premier broyeur en 1986 et depuis, avec plus de 13 000 machines vendues, elle est devenue le plus grand vendeur de broyeurs à bois commerciaux au Royaume-Uni et continue son essor le monde entier. La distribution se fera sous le nom de Timberwolf.

nl et comprendra la gamme complète de broyeurs à bois de 7,5 à 21 cm. Timberwolf propose ces machines en version tractée, sur chenilles, avec son moteur à essence et sur prise de force. Timberwolf compte surtout comme clients des spécialistes d'arboriculture, d'aménagement de jardins ou d'espaces verts publics ainsi que des centres de location et autres.

Plus d'infos: www.firmathomas.be



LET'S GET DIGITAL! OPPORTUNITÉS EN LIGNE



- ✓ Nos newsletters mensuelles
- ✓ Banners sur le site internet
- ✓ Rapports publics
- ✓ Médias sociaux

Contactez helena@greentechpower.eu
www.greentechpower.eu

FORTE EN MACHINES DE JARDINAGE PROFESSIONNELS



36
modèles



DESSOUCHEUSES



SCARIFICATEURS



TONDEUSES DÉBROUSSAILLEUSE



FENDEUSES DE BÛCHES



SOUFFLEURS



DÉPLAQUEUSES DE GAZON



DRESSES BORDURE



AÉRATEURS



SEMOIRS



JO BEAU®
DOUBLE votre GARANTIE à*

www.jobeau.eu

JO BEAU®
great in nature™

* Selon que vous êtes un utilisateur privé, un professionnel ou une société de location

A Saint-Maur, Géry Hennart mise sur la connaissance du métier et l'esprit d'équipe

L'entreprise d'aménagement paysager de Géry Hennart à Saint-Maur en Wallonie, à côté de Tournai, s'est considérablement développée au fil des ans afin de répondre à la demande croissante. Géry Hennart se concentre à la fois sur les activités d'aménagement et d'entretien de parcs et jardins et travaille principalement pour des particuliers et des entreprises. Géry a une vision claire du secteur et de la façon dont il veut continuer à faire prospérer sa propre entreprise. Nous sommes allés le voir par un après-midi ensoleillé du mois de janvier.

Texte: Christophe Daemen | Photos: Christophe Daemen et Géry Hennart

Pendant ses études, Géry s'occupait déjà d'entretenir des jardins, puis il a immédiatement commencé à travailler comme indépendant en 1989. En raison de la forte demande et de la croissance de son activité, il a décidé de passer en société en 2001. Récemment, une deuxième entreprise spécialisée dans les clôtures a également été acquise. Entretemps, pas moins de 17 personnes y travaillent à temps plein et l'entreprise est active dans un rayon d'environ 50 km autour de Saint-Maur, également dans le nord de la France. Géry s'occupe principalement des visites en clientèle, de l'établissement de devis et du suivi des différents chantiers. Sa sœur prend en charge la partie sociale et administrative de l'entreprise, tandis qu'un employé est principalement occupé à suivre les devis qui se rapportent aux clôtures. Cette activité est menée sous le nom de 'Clôtures Geers' afin de surfer sur la bonne image de l'entreprise qui a 40 ans d'existence et d'autre part d'attirer un certain nombre de clients qui travaillent déjà avec d'autres paysagistes, sans leur créer d'ombre.

Tant de l'aménagement que de l'entretien

Géry Hennart vise à la fois la construction et l'entretien pour faire fonctionner son entreprise. L'entretien est considéré comme un service aux clients existants. Les travaux d'aménagement englobent le terrassement, l'aménagement en lui-même, les terrasses, les allées, etc. Il poursuit: 'À l'époque, nous avons commencé par l'entretien d'espaces verts et de jardins, avant de nous intéresser à l'aménagement. Je suis d'avis que ces deux aspects sont importants pour qu'une entreprise d'aménagement paysager tourne de manière rentable. L'entretien procure un revenu régulier mais permet également de garder les projets d'aménagement en bon état. Parfois, vous voyez que certains clients ont investi massivement dans l'aménagement et que tout semble abandonné



Géry Hennart: 'L'investissement dans un parc de machines conséquent pèse sur la gestion d'une entreprise et les investissements sont donc soigneusement étudiés à l'avance afin que les machines achetées soient rentabilisées de manière optimale.'

en un rien de temps parce qu'un entretien approprié n'est pas prévu. Je pense qu'une partie des idées de la personne qui développe un nouveau projet devrait ensuite pouvoir être transférée dans les travaux d'entretien afin d'obtenir un résultat satisfaisant au fil des ans.'

Tant des particuliers que des entreprises

Par ailleurs, la société s'intéresse à la fois aux particuliers et aux entreprises. Géry: 'En ce qui concerne les entreprises, l'aménagement et/ou l'entretien tournent généralement autour de l'efficacité et du prix. Les espaces verts sont généralement considérés comme une nécessité: ils occupent un certain espace et une partie de celui-ci est utilisé comme



L'entreprise est active dans l'aménagement ...

parking. L'espace restant doit être aménagé avant tout de manière pratique, en vue d'un entretien facile et à des coûts limités. Pour les particuliers, les exigences sont complètement différentes. Ils veulent un jardin qui leur convient, où il est agréable de passer du temps et où nous pouvons exprimer notre créativité. La plupart des gens demandent également des conseils et des idées, et écoutent ce que nous proposons. Il est également important pour eux que l'entretien et les coûts restent maîtrisés.'

Les machines doivent être rentables

Pour Géry, les meilleures machines sont celles qui servent réellement et prouvent leur utilité au quotidien sur un chantier. 'Nous accordons une importance particulière à la qualité et à la durabilité. Je ne suis pas lié à une seule marque et j'essaie de répondre au mieux aux souhaits de mes collaborateurs. Les petites machines équipées d'un moteur 2 temps sont remplacées dans la mesure du possible par des machines sur batteries. Celles-ci offrent un confort de travail plus élevé et font moins de bruit, ce qui est surtout un atout pour les voisins ou les clients lorsque nous sommes occupés sur un chantier d'aménagement ou d'entretien. Au début, certains collaborateurs demandaient à être convaincus, mais entretemps, tout le monde apprécie les atouts de ces machines sur batteries. En effet, il est plus agréable de ne pas respirer de vapeurs d'essence tous les jours. C'est aussi l'une des raisons pour lesquelles nous avons rapidement commencé à utiliser des carburants sans alkylates à l'époque, malgré un coût plus élevé. De plus, je travaille principalement avec deux concessionnaires de machines. Ils sont une source d'information bienvenue en ce qui concerne les nouvelles machines et techniques, et



... et dans l'entretien d'espaces verts.

je m'informe également surtout à travers les magazines et internet, mais aussi sur base des retours de certains collègues. Nous avons l'habitude d'avoir un tracteur agricole, mais de nos jours, nous préférons opter pour un camion avec un système porte-conteneurs. L'investissement dans un parc de machines conséquent pèse sur la gestion d'une entreprise et les investissements sont donc soigneusement étudiés à l'avance pour une rentabilisation optimale des machines.

'La majeure partie de l'entretien des machines est effectuée en interne. Quelque chose doit en effet être réparé ou entretenu presque quotidiennement. Nous avons un stock de base de pièces de rechange et pour le reste, nous travaillons en étroite collaboration avec les concessionnaires locaux. Cette approche nous permet de travailler rapidement et efficacement. De plus, nous connaissons mieux les machines, ce qui est bien sûr aussi une valeur ajoutée.'

Géry Hennart souligne également qu'en tant que paysagiste, il est nécessaire de suivre les évolutions. 'C'est un métier où il faut constamment se remettre en question, où il ne faut pas avoir peur de faire des affaires différemment et où la mode joue aussi un rôle en ce qui concerne les nouveaux projets. Nous ne suivons cependant pas toutes ces tendances aveuglément. Je veux en effet continuer à exercer mon métier en toute liberté et si je n'aime pas un concept, je préfère le laisser à quelqu'un d'autre.'

'À l'avenir, nous voulons continuer à grandir de manière organique et sûre. Je veux garder un ensemble cohérent et mettre l'accent sur une



**Promac by
Group Verschueren**

Binderberger

Maschinenbau GmbH

**GROUP
VERSCHUEREN**

**MAAIERS
VERSCHUEREN**

LOCHRISTI

+32 (0)9 355 94 00
 info@maaiers-verschueren.be
 info@group-verschueren.be
 www.group-verschueren.be



'En tant qu'équipe, nous sommes en mesure d'arriver plus loin, et de la même manière, je joue sur les atouts de chacun de mes collaborateurs afin d'obtenir un résultat final parfait.'

En ce qui concerne les aménagements, il convient de rester créatif.

'Les particuliers veulent un jardin qui leur convient, où il est agréable de passer du temps et où nous pouvons exprimer notre créativité.'

structure correcte. Car gérer une équipe expérimentée et motivée est plus facile que de vouloir grandir trop rapidement et de mettre en péril cette cohésion. Au fil des ans, nous avons également beaucoup investi dans l'aspect humain. Je pense qu'il est extrêmement important d'envoyer des collaborateurs qualifiés, qui se comportent bien et qui sont en quelque sorte le porte-drapeau de notre entreprise, sur les chantiers que nous menons à bien. En tant qu'équipe, nous sommes en mesure d'arriver plus loin, et de la même manière, je joue sur les atouts de chacun de mes collaborateurs afin d'obtenir un résultat final parfait. Sur le plus

long terme, j'aimerais également recruter quelqu'un pour gérer les devis, pour pouvoir me consacrer à d'autres tâches. Il n'est pas facile de déléguer les devis, car d'une part il est nécessaire d'écouter les clients, et d'autre part, il est également important de pouvoir proposer des solutions adaptées et gérables, en tenant compte du budget prédéterminé. Nous devons garder une certaine ligne de conduite et toujours chercher de nouvelles idées d'aménagements ou associations de végétaux afin que nos conceptions continuent à évoluer avec le temps! ●



Kubota



Série G: Merci de toujours garder cet endroit magnifique

Les nouvelles tondeuses autoportées de la série G offrent de puissantes performances de tonte, facile d'utilisation et avec une productivité élevée.

ARBRE EN FIBRE DE CARBONE. PEU DE VIBRATIONS. PARFAITEMENT ÉQUILIBRÉE. VOUS EN RÊVIEZ, NOUS L'AVONS FAIT !

ZERO
EMISSION

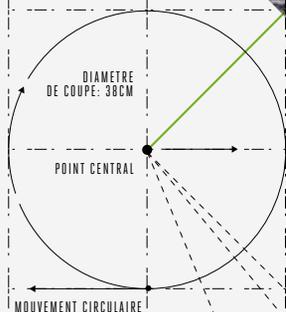
CHALLENGE
2025
ASSURE UN AVENIR MEILLEUR,
PLUS PROPRE ET PLUS SILENCIEUX



56V
1568Wh

ARBRE D'ENTRAÎNEMENT
EN FIBRE DE CARBONE

4000-6000tr/mn
VITESSE À VIDE



NIVEAU DE BRUIT: 144.8dB(A) | VIBRATION: 1.9m/s²

Les meilleures Garanties professionnelles du marché*

3 ANS
GARANTIE OUTIL

3 ANS
GARANTIE BATTERIE



Les temps ont changé et notre nouvelle gamme Professional-X en est la preuve. Prenez la débroussailluse, elle est alimentée par notre système de batteries 56V Lithium Ion, la technologie la plus avancée qui soit, permettant de rivaliser avec les moteurs thermiques. Conçue pour un usage quotidien intensif, elle est robuste et son arbre en fibre de carbone est aussi solide que léger. Alors, changez vos habitudes et passez à la puissance EGO.

LA NOUVELLE GAMME EGO 56V PROFESSIONAL-X : IL Y A RIEN DE COMPARABLE.

#PUISSANCERÉINVENTÉE

EGO
POWER BEYOND BELIEF™

egopowerplus.fr
challenge2025.eu

*Les conditions générales complètes sont sur notre site web: egopowerplus.fr/modalites-et-conditions

PROFESSIONAL X

La famille est au centre des attentions chez les Claessens

Le secteur vert est surtout une affaire d'entreprises familiales. Par exemple, la famille Claessens est une valeur sûre dans la commune de Ranst, en province d'Anvers, depuis 26 ans. Avec leurs épouses, le père Johan et le fils Steven dirigent une entreprise spécialisée dans l'aménagement paysager, les pelouses et les travaux d'infrastructure. Leur enthousiasme et leur professionnalisme nous ont incités à raconter leur histoire.

Texte: Helena Menten | Photos: Helena Menten et fam. Claessens



'Nous nous concentrons principalement sur les projets globaux.'

GreenTechPower: 'Comment vous est venue l'idée de commencer comme indépendants?'

Johan: 'Kathleen et moi avons commencé en 1995. A cette époque, j'avais une voiture, un motoculteur, une remorque et une brouette, c'est-à-dire que nous sommes partis de zéro. En plus de mon emploi permanent dans une compagnie des eaux, j'ai commencé à travailler à mon compte après mes heures en tant qu'indépendant complémentaire. Au fur et à mesure que le travail commençait à augmenter, j'ai quitté mon travail fixe et je me suis entièrement concentré sur notre propre entreprise. L'accent était alors mis principalement sur l'entretien et l'aménagement de pelouses. Cela a changé au fil des ans.'

Kathleen: 'Après que notre fils Steven a rejoint l'entreprise en 2013, les choses ont vraiment évolué. Il voulait aller de l'avant avec l'entreprise, alors nous avons limité l'offre et ajouté de nouveaux services en mettant l'accent sur le travail rapide et efficace. Lentement, l'entretien a été réduit



de sorte que c'est devenu faisable pour Joyce, notre belle-fille qui est dans l'entreprise, et moi-même. En été, il y a plus de taille et puis les hommes aident parfois.'

GTP: 'Etait-il évident que Steven se joindrait à l'affaire?'

Steven: 'Absolument oui. Depuis mon plus jeune âge, j'ai toujours été avec mes parents. Dès l'âge de 12 ans, je leur donnais un coup de main le samedi, les jours fériés et les jours de congé. Pendant mes études secondaires, j'ai également choisi d'étudier à l'école d'horticulture de Herentals. A l'âge de 18 ans, j'ai arrêté mes études et j'ai commencé à travailler dans l'entreprise de mon père.'

GTP: 'Le carnet de commandes est-il toujours bien rempli malgré l'arrivée de nombreuses nouvelles entreprises horticoles?'

Steven: 'Nous nous concentrons principalement sur des projets globaux et avons donc moins de concurrence de la part des petites entreprises. Il faut être suffisamment mécanisé aujourd'hui pour répondre aux souhaits du client et pouvoir travailler facilement. Mieux vous êtes mécanisé, plus vous pouvez tout coordonner pour contrôler les coûts. De cette façon, nous travaillons mieux et plus rapidement; on gère tout de A à Z nous-mêmes, tout en étant mieux à l'écoute les uns des autres. Cela profite également au client (et à son portefeuille).'

GTP: 'Nous voyons beaucoup de machines dans votre hangar. Sur quoi vous basez-vous pour vos achats de machines?'

Johan: 'Pour l'outillage à main, nous optons presque toujours pour la marque Stihl. Les tracteurs seront toujours de John Deere. Nous avons testé d'autres marques et pour nous John Deere est le meilleur compromis. Nous pensons qu'il est important de continuer à comparer entre différentes marques. Parfois, il y a quelques années entre deux achats et un certain modèle est devenu meilleur ou du moins mieux adapté pour nous entretemps. Très occasionnellement, nous faisons adapter ou construire des machines sur mesure. Heureusement, je peux compter sur mon beau-fils pour cela. Il sait souder et se débrouille bien en électricité; ce qui est bien pratique pour réaliser de petites adaptations.'



L'entretien et la rénovation de terrains de sport sont un autre pilier de l'entreprise.

GTP: 'Vous confiez l'entretien des machines à un concessionnaire?'

Steven: 'Nous ne sommes pas vraiment doués en mécanique. L'entretien des machines, le remplacement de l'huile, les pannes... Nous n'avons tout simplement pas le temps pour cela. Nous avons un bon contact avec nos concessionnaires afin d'obtenir de l'aide rapidement. En conséquence, nous perdons peu de temps ce qui nous permet de nous concentrer sur notre premier métier, sans trop nous soucier du reste.'

GTP: 'Est-ce une solution pour travailler plus efficacement?'

Steven: 'Absolument. Avant que vous ne vous en rendiez compte, vous êtes dans votre voiture plus que vous ne travaillez réellement pour le client. Nous faisons donc suivre l'entretien par nos concessionnaires locaux. Pour nos tracteurs, il s'agit d'Antens de Brecht & Baarle-Hertog. Pour le petit matériel, nous allons chez Van De Poel à Emblem, tandis que pour les machines horticoles, nous allons chez Oris à Rijkvorsel. Pour les autres machines, nous nous rendons chez Kenis à Loenhout. Cette collaboration se passe également très bien.'

GTP: 'Pour quels services les clients peuvent-ils vous contacter?'

Johan: 'Nous nous concentrons sur des projets globaux. De même que l'entretien et la rénovation des pelouses et des terrains de sport, les travaux de sol et d'infrastructure et les travaux de nivellement. Nous complétons cela par l'entretien du paysage tel que le broyage, l'élagage machinal...'

GTP: 'Travaillez-vous à deux?'

Johan: 'Non, nos épouses travaillent aussi dans l'entreprise, mais surtout dans l'entretien ou le transport de matériel. Steven et moi nous nous concentrons sur les projets globaux et tout ce qui est mécanisé. Nous avons également envisagé de travailler avec du personnel. Nous connaissons de plus en plus de gens qui le déconseillent vraiment parce qu'il faut les faire travailler tous les jours. Nous attachons vraiment une grande importance au contact personnel. En été, nous avons nos étudiants réguliers qui viennent nous épauler. Nous les connaissons principalement par le biais de connaissances et d'amis. Cela fonctionne très bien pour nous de cette façon.'

Steven: 'Nous nous en sortons tous les quatre très bien et nous faisons de plus régulièrement appel à des indépendants qui nous donnent un coup de main, ce qui permet de mener beaucoup de travail à bien en peu de temps. Nous pouvons de plus les valoriser suivant leur spécialité. Si vous souhaitez travailler avec différentes équipes, vous devez toujours leur fournir du matériel pour travailler. Pour tout faire, nous devrions être



CONÇUS POUR DURER

01. CARTER EN ACIER



02. LAME BREVETÉE



03. ROUES EN ACIER



01. CARTER EN ACIER

Totalement lisse, le carter est entièrement réalisé en acier verni à chaud d'une épaisseur de 3 mm environ. Il est donc solide et permet la centrifugation correcte de l'herbe.

02. LAME BREVETÉE

La lame spéciale brevetée est réalisée avec un processus de production particulier qui permet d'augmenter sa résistance et sa durée. Les épaisseurs des matériaux et la réalisation de l'affilage permettent une durée jusqu'à 3/4 supérieure aux lames traditionnelles.

03. ROUES EN ACIER

Les roues avec jantes et moyeu en acier sont fabriquées pour durer longtemps. Les doubles roulements à billes assurent un correct glissement même sur les terrains les plus difficiles. Les bandes de roulement sont conçues pour s'adapter aux configurations de chaque modèle et aux besoins de chacun.



Ces dernières années, de lourds investissements ont été consentis en termes de transport.

environ 5 personnes. Mon beau-frère nous donne aussi régulièrement un coup de main lorsque c'est nécessaire.'

Kathleen: 'Les entretiens hebdomadaires sont principalement pour Joyce et moi. Nous venons également livrer du matériel sur les chantiers, afin que Steven et Johan n'aient pas à perdre de temps avec cela.'

GTP: 'Les épouses avaient-elles déjà des affinités avec le secteur?'

Joyce: 'J'ai toujours travaillé dans le domaine de la santé. Avec les enfants maintenant et mes heures de garde, nous ne nous voyions presque plus. Ils avaient besoin d'aide, alors je les ai rejoins dans l'aventure.'

Kathleen: 'J'ai fait des études d'agronomie à l'époque. Par la suite, j'ai surtout beaucoup travaillé à domicile. Le travail m'a plu, alors j'ai passé beaucoup de temps avec Johan au démarrage pour apprendre les ficelles du métier. Entretemps, Joyce et moi avons notre permis de conduire BE et depuis quelques mois, vous pouvez également me croiser avec le camion.'

GTP: 'Travailler en famille ne provoque-t-il pas parfois des tensions?'

Steven: 'Cela arrive parfois, mais après, nous en parlons autour d'un verre. Nous y sommes déjà tellement habitués que nous n'y pensons plus.'

Kathleen: 'Je suis presque toujours seule, donc ça ne me dérange pas beaucoup.'

Johan: 'Dans l'ensemble, ça ne pose pas de problèmes. Je prends toujours sur moi comme cela c'est résolu un peu plus vite (rires).'

GTP: 'Avez-vous constaté une augmentation en termes de demandes ou de devis au cours des deux dernières années?'

Steven: 'Pas vraiment. Le planning est plein jusqu'à la fin du mois de septembre; certainement en ce qui concerne les projets globaux. Ici et là, nous pouvons encore prendre de petits travaux entre les semis de pelouse, la scarification, l'aération... ou et les travaux de nivellement. Si le projet n'en vaut pas la peine, nous ne l'accepterons pas. Si nous n'avons pas à travailler avec le bulldozer ou la grue, nous préférons rester à l'intérieur.'

GTP: 'Et les hausses de prix des matériaux?'

Johan: 'Je pense que ça va venir surtout maintenant. Jusqu'à présent, les prix ont augmenté régulièrement. Désormais, nous travaillons avec un prix du jour dans ce domaine. Nous le mentionnons dans les factures pour éviter les malentendus. Nous avons des chantiers où nous pouvons commander ce dont nous avons besoin sans discussion. Le problème réside souvent chez les particuliers. A juste titre, car cela peut parfois se solder par une différence de plusieurs milliers d'euros.'

GTP: 'Qui s'occupe de l'administration?'

Johan: 'C'est mon rôle, avec l'aide de mon carnet de notes la plupart du temps. L'informatique n'est vraiment pas mon truc. J'écris et calcule tout en détails et ma femme tape les devis à transmettre aux clients. Le dimanche est aussi ma journée habituelle pour rendre visite aux clients. Je démarre vers 9 heures et je reviens vers midi.'

Steven: 'En semaine, nous sommes occupés et nous n'avons pas le temps de répondre aux questions ou à quoi que ce soit. Je préfère demander que les clients envoient un e-mail. De cette façon, nous avons une meilleure vue d'ensemble pour tout planifier. Parfois, bien sûr, cela peut aussi prendre un mois avant que mon père n'arrive. Chaque client mérite un devis correct et vous ne pouvez le faire que si vous prenez le temps d'écouter les véritables besoins des clients.'

GTP: 'Travaillez-vous principalement dans votre région ou allez-vous voir plus loin?'

Johan: 'Nous essayons de nous limiter à notre propre région. Au début, comme les autres personnes qui se lancent, nous avons parfois été voir très loin. Sur le long terme, il est plus simple de travailler à proximité, sinon vous perdez beaucoup trop de temps en déplacements. Nous préférons alors confier le projet ou le travail à un entrepreneur que nous connaissons et qui habite à proximité du client.'

GTP: 'Avez-vous encore planifié des investissements importants?'

Steven: 'Disons que nous sommes bien équipés maintenant. Ces dernières années, il y a eu beaucoup d'investissements dans les transports. Un camion avec système porte-conteneurs et une remorque surbaissée, un système porte-conteneurs à 3 essieux pour le tracteur et 11 conteneurs de différentes tailles. De plus, nous avons construit un nouvel hangar il y a trois ans. C'était nécessaire parce que nous étions plus occupés à déplacer du matériel qu'autre chose. Entretemps, chaque chose a sa place et il est déjà devenu un peu trop petit.'

Steven: 'Nous avons récemment un knikmops supplémentaire parce que nous pouvions également l'utiliser immédiatement. Les délais de livraison augmentent sérieusement chez les concessionnaires. De ce fait, on note une sérieuse hausse des prix sur le marché de l'occasion. Si nous avons besoin d'une machine pour une courte période, nous la louerons. Mais cela apporte aussi toujours un peu de stress. Vous connaissez parfaitement votre propre équipement afin de pouvoir commencer en douceur, vous devez donc vous adapter encore et encore lors de la location d'une autre marque. De plus, vous êtes vraiment coincé avec la météo. Si beaucoup de pluie est prévue pendant les jours de location ou si quelque chose ne va pas, vous êtes déjà une semaine plus tard dans votre planification, donc tout change.'

GTP: 'Vous avez déjà assuré la succession?'

Joyce: 'C'est vrai. Le plus âgé de nos enfants est déjà fort intéressé. Parfois, je cuisine et Steven et Johan rentrent. Les enfants laissent alors tout tomber pour aller regarder les machines. Vous êtes là avec votre repas mais d'un autre côté c'est bien qu'ils aiment ce que nous faisons.'

Kathleen: 'Plus ils apprennent jeunes, mieux cela vaut.'

GTP: 'Comment envisagez-vous les prochaines années?'

Johan: 'Nous voulons continuer sur notre lancée. A l'avenir, le but est de remettre l'entreprise à Steven après ma retraite. Steven a récemment créé une société pour rendre cela un peu plus facilement. J'espère que l'un des enfants pourra prendre la relève par la suite. Nous voyons qu'il y a déjà beaucoup de passion et d'intérêt pour ce travail parmi les enfants.' ●



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

Arts, Pompe et Irrigation

Arts Perry de Maldegem est spécialisé dans les projets de jardin complets, de leur élaboration à leur entretien. En outre, l'entreprise compte une bonne vingtaine d'années d'expérience dans la conception, le calcul, l'installation et l'entretien de systèmes d'arrosage pour les espaces privés et publics. Nous nous sommes entretenus avec Perry Arts, qui avec son père Peter, avait amené l'entreprise sur la voie des systèmes d'arrosage.

Texte: Peter Menten | Photos: Perry Arts

Une pépinière en guise de racines

Peter Arts crée son entreprise en 1990. Il commence par une pépinière dans la ferme de ses parents et s'occupe surtout de l'aménagement et de l'entretien. Entretemps, les systèmes d'arrosage ont fait leur chemin chez son fils Perry qui décide de s'engager dans cette voie.

Perry Arts: 'Je veux me concentrer pleinement sur l'arrosage de jardins et sur la fourniture de produits à mes collègues. Nous travaillons actuellement dans cette direction ainsi qu'à la création d'un magasin en ligne. Cette année, nous voulons également lancer notre entreprise: Arts, Pomp en Irrigatie. Il s'agit d'un concept entièrement nouveau développé en ligne et destiné aux spécialistes d'aménagement de jardin, mais aussi aux amateurs de jardinage. Nous prévoyons également d'ouvrir un magasin physique où les clients pourront venir chercher des produits et être aidés rapidement. Je continue dans l'aménagement de jardin, mais nous allons délibérément abandonner cette activité pour ne pas concurrencer nos futurs clients. J'ai déjà remarqué que les entrepreneurs de jardin me demandent des conseils ou de leur poser le système d'arrosage.

En principe, mon père et moi travaillons dans l'entreprise et, au cours de l'année, nous faisons appel à deux sous-traitants réguliers. En cas d'urgence, nous avons trois étudiants qui travaillent en réserve. En été, c'est très animé, en hiver plutôt calme. Il est donc difficile de pourvoir ces postes avec des employés permanents. Nous travaillons avec le même terrassier, carreleur, menuisier... Ce sont des contacts qui existent déjà et nous sommes habitués les uns aux autres.'

Faire ce que l'on sait faire, externaliser ce que les autres font mieux

Perry: 'Dès que le client a donné son accord pour un système d'arrosage de jardin, nous nous mettons au travail. Si un forage est nécessaire, nous faisons généralement appel à notre partenaire externe Putboringen Vandeynse. Tout ce qui suit le forage, nous le faisons nous-mêmes. Cela va de la pompe aux tuyaux et aux commandes



Peter et Perry Arts ont amené l'entreprise spécialisée à l'origine dans l'aménagement de jardin sur la voie des systèmes d'arrosage.

informatiques jusqu'aux arroseurs. Bref, l'installation complète. Nous proposons également des contrats d'entretien pour les systèmes que nous avons installés nous-mêmes. Ces contrats comprennent la réparation et l'assèchement de l'ensemble du système avant l'hiver pour éviter qu'il soit endommagé par le gel. Un service que les clients apprécient tout particulièrement.'

De l'aménagement de jardin à l'arrosage et à l'irrigation goutte à goutte

Peter Arts père a toujours joué la carte de l'aménagement et de l'entretien de jardins. Cependant, le cœur de son fils Perry bat plutôt pour l'arrosage. C'est pourquoi il a décidé d'ajouter un système d'irrigation goutte à goutte au système classique avec arroseurs. La tendance actuelle étant à la végétalisation des villes, les toitures en sedum, les toits végétaux en pente et même les véritables jardins sur les toits se multiplient. Dans ces cas, l'irrigation goutte à goutte fait de toute façon partie de l'installation. Les étés secs de 2019 et 2020 ont renforcé ce choix de type d'arrosage.



Perry: 'Nous pouvons désormais aussi installer des tuyaux sans tranchée dans le sol.'

À cela s'ajoutent le manque de pluie, la chaleur réfléchi d'un toit et l'évaporation supplémentaire ainsi créée, et les 30 à 50 cm de substrat. Ce n'est pas beaucoup, et toute l'eau excédentaire s'écoule. L'objectif est donc de recueillir les eaux de ruissellement dans des puits d'eau de pluie et de les réutiliser: utiliser l'eau au lieu de la consommer. Forts de cette expérience, ils incluent de plus en plus souvent l'irrigation dans les offres d'aménagement paysager.

Utiliser l'eau au lieu de la consommer

GreenTechPower: 'Quelle est la base d'un bon système d'arrosage?'

Perry: 'Selon la situation, nous forons d'abord un puits et utilisons ensuite un réservoir intermédiaire qui recueille l'eau de pluie. Le système d'arrosage fonctionne donc avec l'eau de pluie et si le niveau baisse trop, l'eau souterraine est alors pompée. L'eau du robinet n'est utilisée qu'en cas d'urgence. Un système d'arrosage traditionnel consomme des milliers de litres par an. Si vous partez du principe qu'au cours d'une année avec un été sec, vous devrez payer 15 000 euros rien que pour l'eau du robinet pour un jardin d'environ 500 m², vous verrez bien que cette solution n'est pas une option. Nous puisons l'eau du sol, une partie s'évapore, mais la plus grande partie retourne au sol. Nous « utilisons » donc l'eau. Tout ce qui s'écoule du toit va dans le puits, qui est ensuite également utilisé pour l'arrosage. Nous avons donc fait le choix d'un fonctionnement circulaire. Nos installations sont configurées de telle sorte qu'elles ne pulvérisent jamais le jour, mais la nuit. Cela permet de limiter l'évaporation et de ne pas stresser les plantes.'

GTP: 'Votre solution globale repose donc sur un puits d'eau de pluie?'

Perry: 'Certaines maisons de centre-ville possèdent un puits de 5000 litres. Un simple calcul montre que ce n'est pas suffisant. Notre système d'irrigation goutte à goutte utilise entre 2,2 et 6,6 litres par heure et par mètre, selon le type. Pour un jardin de ville moyen, vous vous retrouverez facilement avec 100 mètres de canalisations, ce qui signifie 220 à 660 litres par heure. Si vous avez un puits de 5000 litres, vous avez terminé en un rien de temps.'

GTP: 'L'été 2021 fut plutôt humide. L'arrosage est-il donc encore nécessaire?'

Perry: 'Je répondrai ceci. Durant les étés 2019 et 2020, l'arrosage était idéal, voire nécessaire. En 2021, nous avions des systèmes qui n'arrosaient que 10 fois au total, alors qu'en été normal, ce sont 2 à 3 fois par semaine. L'expérience montre qu'il faut normalement pulvériser environ 50 fois par an. Notre région s'étend sur tout le littoral, d'Ostende à Gand. L'évaporation est plus importante sur la côte qu'à l'intérieur des terres et, à certains endroits, le sol est sablonneux, ce qui nécessite un arrosage plus important. Nous travaillons avec un capteur qui mesure l'humidité du sol et qui nous permet de gérer l'arrosage: un sol sablonneux sur la côte aura besoin de plus d'eau qu'un sol argileux dans le Westhoek. En plus de l'humidité du sol, nous mesurons également la température, le vent et l'humidité. En outre, il y a un capteur météo qui obtient ses informations via une connexion à une station météo. Si la station de mesure indique qu'il pleut, l'arrosage s'arrête. Si une hausse des températures est prévue dans les jours qui suivent, l'ordinateur injectera plus d'eau. Ainsi, si de la pluie est prévue dans l'après-midi, l'installation n'arrosera pas le matin. Si, au contraire, une température élevée est prévue, on appliquera plus d'eau dès le matin.'



'Nous gérons nos systèmes d'arrosage avec Hydrowise, une application de Hunter qui permet la surveillance de l'installation à distance.'

GTP: 'Une plante a besoin de plus d'eau qu'une autre. Comment l'ordinateur sait-il quelle quantité donner et où?'

Perry: 'Lorsque nous concevons le jardin, nous en tenons déjà compte au niveau des bordures et des plantes, en prévoyant par exemple des gaines goutte à goutte supplémentaires. Nous compensons un besoin en eau plus élevé à un endroit particulier en y ajoutant plus de gaines. De cette façon, nous construisons tout un réseau de gaines goutte à goutte en fonction des besoins de la plante. Autour des arbres, par exemple, on en met trois au lieu d'une. Toutes les plantations dans les bordures sont réalisées avec une gaine goutte à goutte, tandis que les gazons sont irrigués avec des arroseurs. Nous déconseillons la pulvérisation dans les bordures, car vous pulvérisez tout sur la plante et non à la racine.'

Gaines goutte à goutte et goutteurs

Outre les **gainés goutte à goutte** avec un trou tous les 30 cm, il existe également le **goutteur**. Il s'agit d'un tube aveugle sans trous. Sur une terrasse avec des pots et des plantes par exemple, ce tube vous permet de faire un embranchement où vous le souhaitez. Il est muni d'un petit dispositif que vous pouvez planter dans un pot de fleurs, ce qui vous permet d'arroser de manière sélective. L'embranchement peut être stoppé et vous pouvez faire dériver l'arrosage à un autre endroit. Le point d'embranchement est choisi en fonction de l'endroit et de la manière dont les pots de fleurs sont positionnés.

En ce qui concerne les goutteurs, il existe des goutteurs à **compensation de pression** et des goutteurs **sans compensation de pression**. Le premier donne toujours le même débit d'eau, quelle que soit la pression. Le second donnera moins d'eau à l'extrémité du tube qu'au début. Il y a aussi une différence de prix entre les deux.

Avec ceux qui sont compensés en pression, vous avez différents débits: 2,2 litres, 4,4 litres et 6,6 litres par mètre courant. Si, par exemple, vous devez irriguer une haie nouvellement plantée, vous optez pour les 6,6 litres et pour une plantation basse, un débit de 2,2 litres.

Si vous installez une gaine goutte à goutte classique **en pente**, le tube principal doit être posé en haut: les grands débits en haut et les petits débits en bas. Le fait que le tube est déjà en haut signifie que l'eau s'écoulera automatiquement.

Il en va de même pour les arroseurs en pente: si vous avez un arroseur tout en bas, ce sera toujours l'endroit le plus humide, car le tuyau qui est plus haut s'écoulera à travers l'arroseur le plus bas. Pour éviter cela, les installateurs utilisent des clapets de retenue dans l'arroseur. L'arroseur reste toujours plein d'eau et est également immédiatement prêt à l'emploi lorsque l'installation commence. Le prix est un peu plus élevé, mais cela évite bien des désagréments.

GTP: 'Combien de personnes parmi celles où vous allez aménager un jardin optent pour un système d'arrosage?'

Perry: 'Sur les dix projets que nous entreprenons, quatre ou cinq personnes choisissent un système d'arrosage entièrement automatique. Auparavant, l'alarme se déclenchait uniquement lorsque les gens remarquaient que leurs pelouses brunissaient. C'est pourquoi la plupart optent pour un système entièrement automatique qui assure

une tranquillité d'esprit. En cas de dysfonctionnement, le système envoie un message d'erreur par SMS et le technicien est prévenu. Il peut s'agir d'une pompe qui tombe en panne, d'une vanne qui se bloque, d'un robinet principal qui ne s'ouvre plus automatiquement ou même d'une alimentation en eau réduite. Le débit d'eau est mesuré et, en cas de défaillance, le système déclenche l'alarme. Cela peut indiquer des fuites ou un blocage. Nous pouvons définir toutes ces valeurs limites dans l'ordinateur. Nous gérons nos installations avec Hydrowise, une application de Hunter.

GTP: 'Une installation ultérieure d'un système d'arrosage est-elle faisable et abordable?'

Perry: 'L'installation ultérieure est bien sûr plus coûteuse, car il faut creuser dans un jardin existant. Il faut enlever le gazon, creuser et tout remettre en place proprement. Alors que lorsque vous aménagez le jardin, cela va simplement avec les travaux de terrassement. Mais nous continuons à innover. Par exemple, nous avons récemment commencé à installer des tuyaux sans tranchée dans le sol avec notre Vermeer SPX25.'

GTP: 'Un système d'arrosage pour une pelouse est permanent, mais pour une bordure, il n'est peut-être plus nécessaire après trois ans?'

Perry: 'Eh bien, lorsque nous aménageons des bordures et plantons des arbres, nous choisissons d'intégrer un système goutte à goutte. Nous posons notre irrigation goutte à goutte et travaillons avec un raccord Gardena ordinaire. Ensuite, les gens ont toujours la possibilité d'utiliser un minuteur pour arroser de manière dosée. Vous disposez alors d'un système très bon marché qui fournit encore de l'eau supplémentaire au cours des premières années. Le coût de ce système s'amortit rapidement. Sans aucune forme d'arrosage, les plantes meurent, il faut les remplacer et ainsi de suite. Des raisons suffisantes pour faire ce petit investissement. En principe, nous l'intégrons comme une norme. Car, le coût du système ne compense pas la perte éventuelle de plantes.'

GTP: 'Système d'arrosage et tondeuse à gazon robotisée?'

Perry: 'En principe, les arroseurs sont placés suffisamment en profondeur dans le gazon. Si l'arroseur se met en marche, la tondeuse qui le heurte partira dans l'autre sens. Et chose importante: la pose du système d'arrosage doit être entièrement finie et donc antérieure à l'installation du robot. Sinon, lors de l'installation des têtes d'arrosage et autres, le risque est de toucher le fil. Par conséquent, écarter tout risque en finissant d'abord l'installation de l'arrosage.'

Un autre risque que je voudrais souligner est la scarification là où il y a un système d'arrosage existant. Nos tuyaux sont posés à 50 cm, les arroseurs se situent juste en dessous du niveau du gazon et ne sont en principe pas visibles. L'expérience a montré que la plupart des entrepreneurs de jardin viennent scarifier sans s'assurer de l'emplacement des arroseurs. Il suffit de vérifier où ils se trouvent pour s'éviter bien des ennuis et des dépenses. Un arroseur ne doit pas être placé à plus de 2 cm, et certainement pas à 5 ou 7 cm sous le sol. Le mécanisme pop-up est entraîné par des engrenages. Au fil des ans, du sable s'y coince entraînant sa défaillance. Nous avons remarqué qu'un arroseur qui est placé légèrement plus profond que les autres est aussi le premier à se bloquer.

GTP: 'Quelle est la durée de vie d'une installation en général?'

Perry: 'Mon père a installé notre premier système il y a 27 ans. Il fonctionne toujours avec la même pompe sous le sol, et les arroseurs ont été remplacés en temps voulu. Si une installation est bien construite, elle durera toute une vie. Seules des pièces devront être remplacées de temps en temps. Les parties les plus chères sont la pompe et le puits de forage, le reste représente des coûts plutôt faibles et ils ne viennent pas tous en même temps.'

Types de forage de puits

Il existe deux types de puits. Le plus simple et le moins cher est un puits filtrant pour petits systèmes d'arrosage qui va jusqu'à une profondeur de 10 mètres. Le deuxième type est un puits foré qui descend jusqu'à la nappe aquifère. À Waasmunster, par exemple, cela représente 80 mètres, à Maldegem 60 mètres... Votre puisatier connaît ces éléments. À partir des données et des tests effectués pendant le forage, le foreur sait à quelle profondeur il doit aller. Le coût d'un puits filtrant est d'environ 1200 €, celui d'un puits foré moyen de 3000 €. Si vous allez à

une profondeur de 60 mètres, le forage coûtera environ 3500 €, et un puits de 80 mètres peut coûter 4500 €. Tout dépend de la profondeur à laquelle vous voulez forer, de l'accessibilité du terrain...

Le fer dans l'eau

Dans un puits filtrant, de l'air est encore présent dans le sol à une profondeur d'environ 10 m. L'air et les particules de fer dans l'eau s'oxydent, ce qui donne une eau riche en fer. La teneur en fer peut varier considérablement d'une région à l'autre. Si vous commencez à pulvériser cette eau ferreuse avec les arroseurs, elle se mélange à l'air et s'oxyde à nouveau. Avec un puits foré, l'air ne peut pas pénétrer dans la couche d'eau.

Perry: 'Nous utilisons toujours un forage filtrant en combinaison avec un puits d'eau de pluie: la molécule de fer dans l'eau pompée peut alors s'oxyder une première fois dans le puits. Il est important que l'eau pompée soit projetée contre la paroi du puits avec une pression élevée. Et vous avez déjà perdu 60% de vos molécules de fer, uniquement par oxydation et précipitation dans le puits. Ensuite, nous plaçons toujours un filtre à charbon actif en trois parties pour filtrer la majeure partie de l'oxydation. Si cela ne suffit toujours pas, nous plaçons un déferreur. L'eau qui vient ensuite a perdu jusqu'à 90-95% de ses molécules de fer.'

Les arroseurs

Un bon réglage du système d'arrosage est primordial. Si vous avez un arroseur sur une terrasse, vous risquez d'y voir apparaître des taches de rouille. D'où l'importance de bien choisir le type d'arroseur.

Les plus utilisés sont les arroseurs classiques à rotor qui créent le fameux jet et fonctionnent verticalement. La nouveauté vient des arroseurs MP où le rotor crée des jets horizontaux au lieu d'un seul grand jet.



Les arroseurs MP assurent des jets fixes et ont un faible taux de précipitation

Perry: 'Avec les arroseurs MP, vous avez des jets fixes et un faible taux de précipitation. C'est pourquoi nous les utilisons sur les chemins et les terrasses. Les arroseurs classiques ont un taux élevé de précipitation. Lors de l'installation, nous examinons toujours quels arroseurs sont proches de revêtements et si nous devons utiliser de l'eau contenant du fer, nous optons pour les MP proches des revêtements et les classiques aux autres endroits.'

Nous avons également des pulvérisateurs et ils fonctionnent sur le même principe que le MP. Les pulvérisateurs sont bons pour les endroits petits et étroits. Ils commencent à 100 cm et, en fonction de la largeur que vous devez couvrir, vous pouvez ensuite monter en puissance. Ce sont également des arroseurs qui pulvérisent en carré et non en cercle.'

GTP: 'Avez-vous une idée des coûts d'un système d'arrosage de jardins?'

Perry: 'Le point de départ est d'abord de savoir s'il y a un puits foré et une pompe. Un système d'arrosage pour un jardin de 500 m², par exemple, revient à 2500 € en heures de travail et en matériel, que l'on travaille avec des arroseurs ou avec un système goutte à goutte. Si l'on ajoute à cela le puits et la pompe, on arrive à un montant de 6 à 7000 € (voir l'aperçu ci-dessous).

- Forage du puits : 3000 euros (selon la profondeur de forage)
- Pompe : 1000 euros
- Travail et matériel : 3000 euros ●

The STIHL logo is displayed in white, bold, italicized capital letters on an orange rectangular background in the top right corner of the page.

STIHL CONNECTED BOX



TRANSFERT FACILE DE DONNÉES AU STIHL CLOUD

La STIHL connected Box est le complément idéal pour un système STIHL connected existant. Compacte et facile à installer, elle transfère rapidement et de manière fiable les données de fonctionnement enregistrées sur vos Smart Connectors et batteries en réseau vers le STIHL cloud. Cela peut se faire par réseau local câblé ou par réseau Wi-Fi sans avoir besoin d'un smartphone ou d'une tablette. Idéal pour ceux qui veulent gérer un parc conséquent de machines.

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



Quatre tondeuses italiennes

Grin, le fabricant italien de tondeuses sans ramassage, commercialise une belle gamme de machines depuis sa création il y a environ 17 ans. En tête de gamme, on trouve la tondeuse à siège RM120 avec une largeur de travail de 1,20 m. Le concept de Grin est simple: tondre sans collecte, donc sans déchêts à évacuer. Ils préfèrent ne pas utiliser le terme 'tondeuse mulch'. L'automne dernier, nous avons comparé quatre modèles de tondeuses à conducteur marchant équipées d'un moteur à essence ou de batteries.

Texte: Peter Menten | Photos: Helena Menten

4 tondeuses côte à côte

Nous avons testé 4 tondeuses: la BM 37, une tondeuse sur batterie pratique et légère d'une largeur de travail de 37 cm, puis la BM 46 sur batterie avec et sans traction et enfin la PM 53A KW avec moteur essence Kawasaki avec lubrification sous pression. A l'exception de la BM 37, toutes les tondeuses professionnelles sont équipées du fameux 'cône de protection du moteur', une sorte de protection contre la rupture sur le couteau. Si le couteau heurte un obstacle lourd tel qu'une souche d'arbre, une partie du porte-lame de tonte se brise et il n'y a plus de dommages à l'arbre du moteur. En tant que source d'alimentation, Grin fournit une batterie Lithium-Ion de 2 ou 5 Ah. Comme Grin se fournit chez Briggs &

Stratton pour ses moteurs thermiques, il a également fait confiance à ce fournisseur pour sa technologie de batterie. Ce fournisseur de moteurs, connu pour ses moteurs à carburant, a développé une division pour les moteurs électriques et les batteries au cours des dernières années. En effet, la technologie des batteries finira par diminuer une partie de la part de marché des moteurs à carburant et B&S ne veut évidemment pas manquer cela. Grin fournit avec ses tondeuses un chargeur de batterie de 4 Ah qui charge théoriquement une batterie de 2 Ah en 30 minutes et prend 75 minutes pour la version 5 Ah. La batterie a une durée de vie estimée de 500 à 1000 charges. Toutes les tondeuses se distinguent par leur fonctionnement ergonomique.

1 >> BM37-82V



Le modèle le plus petit de la série est une tondeuse légère alimentée par batterie qui fonctionne à un régime inférieur à faible charge et

augmente automatiquement le régime de 2.600 à 2.900 t/min lorsque la charge s'élève. Cela permet naturellement d'économiser de l'énergie avec ce moteur de 1,5 kW et d'augmenter le temps de tonte utile. Grin équipe cette tondeuse de la plus petite batterie de 2 kW. Comme cette tondeuse est équipée d'un moteur relativement lourd (le même qu'avec les tondeuses électriques plus larges), elle dégage beaucoup plus de puissance. La hauteur de coupe est réglable de 35 à 70 mm. La tondeuse pèse 23 kg (sans batterie), ce qui la rend très maniable. Même les herbes hautes sont un plaisir pour cette petite tondeuse. Grâce à sa construction compacte, elle passe facilement autour des obstacles et permet de gagner du temps par rapport à une tondeuse plus large et légèrement moins pratique. C'est une machine idéale pour les pelouses jusqu'à 400 m².

2 >> La tondeuse sur batteries BM 46

Une tondeuse électrique professionnelle pratique qui convient



parfaitement aux pelouses entre 400 et 800 m² grâce à sa largeur de travail de 46 cm et une batterie de 5 Ah. Cette tondeuse peut traiter des herbes hautes jusqu'à 40 cm et plus et fait peu de bruit. D'autre part, elle tond également parfaitement à partir de 35 mm. Le régime de ce moteur de 1,5 kW s'ajuste également de 2.600 à 2.900 t/min en fonction de la charge. La tondeuse pèse 25 kg sans batterie. La hauteur de coupe est réglable de 35 à 70 mm.

3 >> La tondeuse sur batteries BM 46 A avec traction



C'est la même tondeuse que la BM 46. Si vous n'avez qu'à tondre des pelouses classiques sur un terrain plat, la BM 46 sera suffisante. Ceux qui s'aventurent occasionnellement sur des terrains accidentés feraient mieux d'opter pour la version avec traction. Sachez que si vous conduisez avec la traction, le temps de tonte sur 1 batterie devient plus court. Selon le fabricant, cela peut être réduit de 20 à 25%. La traction a deux vitesses de sorte que la vitesse de conduite peut toujours être ajustée aux conditions. Grâce à la traction, des pentes raides jusqu'à 30° peuvent franchies. Non seulement transversalement, mais aussi dans le sens longitudinal, et la traction maintient la tondeuse sur la bonne voie. La tondeuse pèse 33 kg sans batterie et convient pour des pelouses jusqu'à 1.200 m², en partie grâce à la traction.

4 >> La PM 53A KW avec traction



Cette tondeuse professionnelle d'une largeur de travail de 53 cm est équipée d'un moteur Kawasaki avec lubrification sous pression. En conséquence, elle peut travailler sur des pentes allant jusqu'à 30° sans compromettre la lubrification. Cette tondeuse est équipée d'un entraînement professionnel à 2 vitesses. Sur la PM 53A, la hauteur de coupe peut être réglée avec un levier en 4 positions entre 35 et 70 mm. Le guidon est pliable via un réglage rapide amortissant les vibrations. Théoriquement, cette tondeuse convient aux gazons entre 1.200 et 3.000 m². La tondeuse pèse au total 57 kg.

Quelques faits intéressants à propos de la tonte avec batteries en général

Les tondeuses Grin sont pratiquement identiques dans le concept et la construction à la fois dans les versions à moteur à essence et à batterie. Cela signifie que nous pouvons également facilement déterminer en quoi la technologie de la batterie diffère de l'entraînement à essence. Avec la version de 46 cm de large, nous avons eu une belle comparaison.

La tonte sur batterie nécessite une certaine sensibilisation. Pour pouvoir utiliser l'efficacité d'une tondeuse professionnelle sans fil, au moins 2 batteries sont nécessaires. Tout en tondant avec l'une, l'autre peut charger. Une batterie plus lourde fournira de l'énergie pendant une plus longue période de temps, mais nécessite également plus de temps de charge. Avec une tondeuse avec une largeur de travail suffisante, nous recommanderions même une troisième batterie. Il serait dommage de ne pas pouvoir utiliser la capacité d'une tondeuse car il y a trop peu de capacité de batterie. Grin fonctionne avec une batterie 2 ou 5 Ah de 82 Volts.

Une tondeuse à traction nécessite 20 à 25% de puissance en plus, selon la densité de l'herbe et la pente du terrain. Avec une tondeuse à essence, cela est à peine perceptible car le réservoir est simplement rempli lorsqu'il est vide. Tant qu'il y a encore du carburant dans le jerrycan, la tonte continue. Avec une tondeuse sur batterie, vous le remarquez plus rapidement car le temps de conduite diminue également de 20 à 25%. La hauteur de coupe détermine également la consommation. Plus on tond court, plus il faut de puissance. Non seulement avec une tondeuse à paillage, mais aussi lors de la tonte avec collecte. La tonte -courte- et l'éjection de l'herbe dans le conteneur de collecte exigent de l'énergie de l'énergie. Ce qui nécessite le moins de puissance, c'est l'éjection libre de l'herbe tondue.

Grin utilise le même moteur électrique Briggs & Stratton de 1,5 kW avec le 37 cm qu'avec la version 46 cm. Si les deux tondeuses sont équipées de la même capacité de batterie, la version plus étroite a une plus grande autonomie (exprimée dans le temps) que la version large. ●





Le porte-outils Maredo STrac 700

Le constructeur néerlandais Maredo est spécialisé dans le développement de machines pour l'entretien professionnel des pelouses depuis plus de 20 ans. La gamme se compose de trois séries: GT, MT et ST.

Texte et photos: Peter Menten

La série GT se compose d'une série d'accessoires qui peuvent être attachés à des tondeuses de greens à trois éléments. Les machines de la série MT sont destinées à un attelage trois-points d'un tracteur. Enfin, la série ST se compose d'une unité automotrice à trois roues avec moteur, prise de force et relevage sur lequel un certain nombre de machines multifonctionnelles peuvent être montées.

La série ST et le porte-outils STrac 700

Le Maredo STrac 700 a été développé pour les situations dans lesquelles des pelouses de petite et moyenne taille doivent être entretenues et où plusieurs machines sont nécessaires 'en même temps'. Par exemple, pour un entrepreneur ou un greenkeeper qui n'a pas assez de travail pour investir dans un tracteur compact avec des machines séparées, ce petit porte-outils peut être une solution. De plus, ce STrac 700 à trois roues est équipé de pneus basse pression et ne pèse que 245 kg, répartis sur les 3 roues. Cela permet de limiter fortement la compaction du sol.

Cette machine sur trois roues est dotée d'une roue centrale directrice, ce qui rend le rayon de braquage très court, tout en limitant les 'manœuvres' sur le gazon. L'ensemble est compact et même avec les 4 accessoires, le tout reste facile à transporter sur une remorque standard. Les roues arrière peuvent être placées dans plusieurs positions en fonction de l'outil attaché.

Les outils sont suspendus au centre (via un point de pivotement) sur le relevage hydraulique équipé d'une position flottante hydraulique. Les outils 'flottent' en position de travail afin de



Le STrac 700 est un porte-outils léger qui pèse moins de 250 kg et est équipé de pneus basse pression. Les outils sont attachés ou échangés en quelques minutes.

suivre le terrain en douceur.

Ils sont entraînés mécaniquement via une prise de force et des chaînes ou des courroies robustes, selon le modèle. L'entraînement se trouve sur le côté droit de la machine.

Le STrac est équipé d'un levier hydrostatique avant/arrière avec régulateur de vitesse standard. Toutes les commandes des outils sont situées sur la colonne de direction. La prise de force est activée automatiquement. Avec l'aide du régulateur de vitesse, la vitesse de travail est maintenue constante.

Le STrac en quelques chiffres



La graine est déposée dans la tranchée afin de la protéger des influences météorologiques et des oiseaux et qu'elle soit prête à germer.

Largeur min/max.	90 / 130 cm
Longueur totale	200 cm
Poids de la machine de base	245 kg
Puissance du moteur Honda	9 pk
Vitesse avant * arrière	0-6 km/u - 0-4 km/u
Nombre d'unités de travail	4

4 unités

Pour ce 'porte-outils', le constructeur a actuellement développé 4 machines qui peuvent être attelées au STrac sous la forme d'une 'cassette'. Avec la série complète de outils ST, comme Maredo les appelle, vous pouvez effectuer 4 opérations: aération, scarification, sursemis et tonte. Ils peuvent être changés rapidement et sans outils.

Plus en détails: l'unité de sursemis ST 418

Pour cette impression de conduite, nous avons équipé le STrac du ST418 VibeDisc Seeder, un outil de sursemis. L'attelage de la machine ne nécessite rien de plus que de l'atteler à la broche centrale et de fixer l'arbre de cardan. Après cela, tout peut être commandé à partir du panneau de commande sur la colonne de direction.

Les conditions dans lesquelles nous avons travaillé pour effectuer un sursemis sur un green n'étaient pas idéales; il faisait trop humide. Lors de la levée, nous avons pu voir que les sillons que nous avons tracés dans le sens de l'avancement offraient une levée régulière et que les sillons semés en diagonale n'apportaient que



Nous avons semé fin septembre 2021 dans des conditions défavorables. Le résultat après 3 semaines et le résultat au 24 janvier 2022.

peu ou pas de résultat. L'origine des semences qui se trouvaient dans la trémie était difficile à déterminer. Peut-être de la fétuque, ce qui peut expliquer la lenteur de la levée. Nous voulions surtout montrer la facilité avec laquelle la machine peut être mise en position de travail. Juger de la qualité du semis sur la base de cette impression ne serait pas correct.

La ST418 est une machine de sursemis qui trace des sillons et y dépose la semence. Un axe équipé de disques vibrants produira un motif avec des coupes prédécoupées. Immédiatement derrière ces disques, on retrouve des disques doubles ronds, placés en V, qui ouvrent le sillon prédécoupé exactement à l'endroit où tombent les graines. La graine est déposée dans la tranchée afin de la protéger des influences météorologiques et des oiseaux et qu'elle soit prête à germer. Enfin, le rouleau arrière rappaie les sillons et les referme. Ce rouleau arrière entraîne également l'axe de semis de sorte que la densité de semis reste toujours proportionnelle à la vitesse d'avancement. En ajustant les combinaisons d'engrenages, la densité correcte peut être déterminée. Cela se fait en fonction du mélange de graines. ●



Démo Vert 16e édition

Du dimanche 4 au mardi 6 septembre 2022



Les dés sont jetés. Les membres du groupe Tuin & Park ont donné leur feu vert pour le Démo Vert qui se tiendra du 4 au 6 septembre 2022.

La précédente édition en 2020 avait dû être annulée à la dernière minute. C'est la raison pour laquelle les organisateurs suivront le même fil directeur que celui établi précédemment. Démo Vert commencera le dimanche et se terminera le mardi. Lundi (et peut-être mardi), Démo Vert sera élargi pour inclure Demo Clean, comme dans les éditions précédentes. Demo Clean représente le secteur des machines de nettoyage.

En 2020, 65 exposants s'étaient inscrits à Démo Vert. Ces derniers seront contactés en priorité et, en principe, le plan d'emplacement tel qu'il avait été prévu pour 2020 sera maintenu. En fonction des possibilités, la surface disponible restante sera attribuée aux nouveaux détenteurs de stands ou aux entreprises qui ne se sont pas inscrites à ce moment-là.

Plus d'informations: www.demogroen.be

2021 fut une très bonne année pour le secteur; 2022 sera encore meilleure

Même si 2020 a été en soi une année exceptionnellement bonne pour les ventes d'équipements de parcs et jardins, 2021 n'a rien à envier. Selon l'importateur/fabricant, les ventes ont augmenté de 15% et plus. Pour 2022, les concessionnaires de machines prévoient à nouveau une augmentation du chiffre d'affaires de 15 à 25%. Il convient toutefois de noter que cette hausse est le résultat combiné de l'augmentation des ventes et de celle des prix. Toutefois, on s'attend à ce que les particuliers dépensent moins en machines de jardin au cours de la deuxième partie de l'année, car beaucoup d'entre eux ont déjà acheté leur matériel ces deux dernières années. Et un particulier ne remplace pas ses machines aussi rapidement qu'un utilisateur professionnel. Les magasins de bricolage tirent également bien leur épingle du jeu puisque les ventes de machines de jardinage aux particuliers ont augmenté de 30%.

Si les « mesures » disparaissent, davantage de personnes se remettront à voyager à l'étranger et réserveront donc une partie de leur budget à cette fin.



Un autre problème lié à l'augmentation considérable de la demande de machines est la pénurie de batteries sur le marché international. En conséquence, plusieurs fabricants d'équipement sur batterie rencontrent des difficultés de livraison. Avec les moteurs à carburant, en revanche, les délais de livraison - compte tenu des circonstances - restent raisonnables. L'approvisionnement irrégulier en produits et l'augmentation du prix du transport compliquent la situation. Nous devons attendre et voir comment cela évolue dans les mois à venir.

Un certain nombre d'importateurs/fabricants ont observé le phénomène suivant: au début de la crise sanitaire en 2020, plusieurs concessionnaires de matériel ont pris plus de machines en stock qu'auparavant. Pour pouvoir reconstituer ce « stock », les importateurs/fabricants ont également augmenté leurs stocks ou leurs productions pour l'année 2021. Et comme la demande ne cesse d'augmenter, ils ont fait de même pour 2022.





Le point de vue d'un fabricant belge

Fedagrim regroupe les concessionnaires, importateurs et fabricants de machines. Nous étions curieux de découvrir les défis auxquels ces derniers sont confrontés. Nous nous sommes donc rendus à Oostrozebeke, où le fabricant Vandaele Konstruktie construit des débroussailleuses pour le fauchage d'accotement, des déchiqueteuses de branches et des machines apparentées. Outre la production à Oostrozebeke, l'entreprise dispose d'un deuxième site de production et de service avec Vandaco à Ciney, en Wallonie.

Nous avons échangé avec Jo De Brauwer, propriétaire et directeur des deux entreprises et l'un des rares fabricants belges de machines pour le secteur vert.

GreenTechPower: 'Comment un fabricant belge tel que vous perçoit-il le marché?'

Jo De Brauwer: 'Les gens pensent localement, mais ils n'achètent pas toujours localement. De plus en plus de marchés de niche émergent, et au sein de ces niches, les divisions sont encore plus nombreuses. Par exemple, nous construisons des déchiqueteuses pour les vrais utilisateurs professionnels: puissantes, durables, à faible coût d'entretien et avec un service de qualité. C'est notre force. Mais il existe des marques de machines qui se soucient moins de la technologie et compensent cela en se concentrant davantage sur le design. Certains clients semi-professionnels peuvent être séduits. Et c'est un exercice très difficile en interne: trouver un équilibre entre la qualité et l'aspect. Notre nouvelle ligne de déchiqueteuses est le résultat de cet exercice d'équilibre.'

GTP: 'Existe-t-il un marché de l'occasion pour vos machines?'

Jo: 'On constate une grande demande pour nos déchiqueteuses en version entraîné par tracteur. Nous ne les reprenons pas, car le client a déjà réussi à les vendre à un prix supérieur à celui que nous pouvons lui donner. Ce commerce est à la fois national et étranger. Les machines diesel sont moins courantes sur le marché de l'occasion étant donné que les clients les vendent eux-mêmes ou les conservent.'

GTP: 'Achète-t-on davantage de machines sur prise de force?'

Jo: 'Dans les grands diamètres (jusqu'à 27 cm), nous remarquons une plus grande demande pour les déchiqueteuses entraînées par tracteur; dans les petits diamètres (16-18 cm), les clients optent pour un entraînement diesel.'

GTP: 'Comment vivez-vous les normes de plus en plus strictes imposées aux moteurs et aux machines?'

Jo: 'Ce printemps, nous lançons notre nouvelle version de machines diesel Stage 5. Nous avons opté pour un Hatz trois cylindres pour les déchiqueteuses jusqu'à 18 cm de diamètre et à partir de 20 cm de diamètre pour un quatre cylindres de la même marque. Ces machines sont équipées de commandes de moteur ultramodernes: de High Performance, pour les travaux lourds et continus, à Super Eco, qui garantit que, lorsque la demande est faible, le moteur se coupe et le disque de la lame s'arrête. Le tout se traduit par une diminution du bruit et une baisse de la consommation.'

GTP: 'Croyez-vous à la déchiqueteuse sur batterie?'

Jo: 'Pour les besoins de nos clients professionnels en termes de capacité: non. Les batteries actuellement sur le marché ne sont pas adaptées. Nos clients veulent travailler jusqu'à ce que le travail soit terminé et non pas jusqu'à ce que la batterie soit vide.'

GTP: 'Et quant aux bras porteurs?'

Jo: 'OCe marché est également fragmenté. Auparavant, deux marques seulement étaient présentes en Belgique. Elles sont désormais plus nombreuses. Et nous en faisons l'expérience à l'étranger également, car nous recevons des commandes de pays et de clients auxquels nous n'avions jamais rien vendu auparavant.'



Jo De Brauwer, propriétaire et gérant de Vandaele Konstruktie et de Vandaco

Jo: 'Le marché des bras porteurs pour le fauchage est très particulier. Trois situations se présentent. Il y a une clientèle qui continue avec l'attachement classique à un tracteur. Avec un bras latéral ou arrière qui bouge de gauche à droite. Pour les bras porteurs longs (> 7 mètres), cette solution est encore la plus stable. Il devient de plus en plus difficile de monter un bras porteur sur un tracteur, car les nouveaux moteurs prennent de plus en plus de place. Un deuxième groupe est celui qui opte pour un bras porteur démontable. Un troisième groupe opte pour le VSV automoteur. Entre-temps, nous avons vendu le 5e VSV automoteur en Belgique. Nous avons l'impression qu'il est très prisé, tant du secteur public que privé.'

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

Jo: 'Nous travaillons avec les mêmes partenaires depuis des décennies. (Norem, Votex, Epoke...) Au niveau européen, nous utilisons toute la même liste de prix. Notre commerce continue d'augmenter, car nous restons concentrés sur la qualité et la capacité. Il existe toujours deux types de clients: ceux qui achètent pour le prix et ceux qui recherchent la qualité. J'ai remarqué que le client qui fait un mauvais achat a souvent reçu de mauvaises informations. L'inverse se produit également: des clients qui achètent une machine trop chère ou trop similaire. Tout commence par une bonne information des clients.'

GTP: 'Avez-vous été touché par la crise sanitaire?'

Jo: 'Au début, il y avait surtout un peu d'effolement parmi une grande partie du personnel, mais nous avons réussi à nous en sortir. Nous avons connu des sauts erratiques dans la vente. Mais le plus grand défi reste l'achat. La pénurie mondiale et la hausse des prix de l'énergie créent beaucoup d'incertitude dans ce domaine. Nous avons beaucoup investi dans les stocks pour continuer à fournir des services et à produire. C'est l'avantage d'une entreprise familiale: nous pouvons placer notre argent dans le stock et personne n'en perd le sommeil. Mais les goulets d'étranglement demeurent: il faut toujours la dernière pièce pour compléter la machine et c'est une situation récurrente. Parfois des pièces ridicules de quelques euros que vous ne pouvez obtenir nulle part ailleurs. Le matériel, comme les contrôleurs informatiques ou les PLC, reste le plus grand problème. J'ai découvert que tout ce qui nous manque maintenant doit passer par des mains chinoises quelque part et que c'est là que cela vacille. Parfois, les commandes sont annulées par le fournisseur avant la date de livraison, car il ne peut pas obtenir les pièces. Même avec des sociétés européennes réputées.'

GTP: 'Vous avez aussi récemment commencé à produire en Wallonie?'

Jo: 'Oui, avant, il n'y avait que la vente et le service. Nous y avons maintenant une équipe solide et nous y produisons depuis l'année dernière. Le Flailmaster, le Forestmaster et le souffleur de feuilles Souf y sont produits. La débroussailleuse pour un attelage 3 points Clipper est désormais en prototype ici à Oostrozebeke et la production en série y sera bientôt transférée. Nous avions l'habitude d'acheter les débroussailleuses Clipper, mais nous nous sommes mis récemment à les construire nous-mêmes. Nous voulons commencer à les produire sur stock. À Ciney, nous disposons d'une solide équipe de personnes motivées disposant d'une formation agricole. Les techniciens qui ont suivi agromécanique à l'école d'agriculture de Ciney sont très motivés. Comme j'ai pu transférer une partie de la production à Vandaco, je peux désormais mieux faire fonctionner le flux.'



La tondeuse zéro turn Ferris IS6200: the sky is the limit

Le constructeur américain Ferris, qui fait partie du groupe Briggs & Stratton, jouit d'une solide réputation dans le domaine des tondeuses à gazon zéro turn. Elles sont robustes, disposent d'un châssis et d'un carter de coupe suspendus, et bénéficient d'une technologie solide pour travailler confortablement. Nous avons pu travailler avec l'IS6200 pendant quelques jours l'année dernière. Notre impression générale: cette machine puissante dotée d'un moteur CAT de 48 ch a du répondant.

Texte: Peter Menten | Photos: Helena Menten & constructeur

Tout pour continuer

Cette capacité de tonte n'aurait jamais pu être là sans le moteur CAT qui répond aux normes d'émission Stage 5. Ce trois cylindres d'une cylindrée de 1,7 litre développe 48 ch à 2.800 t/min. Lorsque c'est combiné avec un robuste carter de coupe suspendu d'une largeur de travail de 1,80 m et doté de 3 couteaux mulch, d'un double réservoir de carburant de 51 litres, d'un châssis suspendu et d'un siège avec dossier haut, alors vous disposez d'une machine vraiment complète. Honnêtement: vous achetez cette tondeuse parce que vous la voulez.

Une conduite confortable

La conduite zéro turn demande toujours un temps d'adaptation afin de bien tenir les leviers de conduite en main. Rien de tout cela avec cette 6200; les deux leviers de conduite fonctionnent très bien et sont soutenus, ou amortis, par un vérin à gaz. Grâce à cela, la machine peut être conduite avec précision et les bras et les poignets ne se fatiguent pas. Dans ce cas, le 'support' de vos bras se trouve dans les leviers de conduite eux-mêmes grâce à cette puissance des amortisseurs à gaz. Cette aide reste suffisamment rigide pour ne pas être influencée par les chocs pendant la conduite et pourtant suffisamment souple pour nécessiter peu de puissance. L'expérience est difficile à décrire ou à montrer, car il faut la ressentir.

Le système de suspension indépendant breveté de Ferris est ce qui rend la tondeuse si unique. Avec cette tondeuse, le fabricant utilise une suspension avant de l'essieu avant avec suspension par bras indépendants et de grands amortisseurs à suspension spirale réglables.

La suspension arrière indépendante est obtenue par deux bras en A et de grands ressorts hélicoïdaux réglables.

La tonte

Le carter de coupe d'une largeur de travail de 183 cm est relié au châssis en 4 points. La hauteur de coupe est contrôlée via un système de parallélogramme. Celui-ci peut être ajusté par paliers de 0,6 cm entre 3,8 et 15,2 cm. Une pédale permet de soulever le carter hydrauliquement de haut en bas.

Grâce à la forme du plateau de coupe et au zéro turn, les coins et les bords peuvent être travaillés très rapidement. En raison de la construction du carter de coupe, le gazon à l'avant du carter est 'soulevé' avant de toucher la lame de coupe. Cela garantit un beau résultat de coupe et nécessite moins de puissance. Comme chaque roue est suspendue indépendamment sur le châssis, le carter suit bien les contours du terrain, et on y gagne en la qualité de tonte. Même sur un terrain accidenté ou à une vitesse de conduite élevée.

En plus de la version mulch que nous avons conduite, Ferris propose également ce carter avec l'éjection arrière ou latérale. Le carter est fait d'une plaque de 3,54 mm avec un double carter supérieur sur toute la largeur et un bord avant renforcé.

Ce carter dispose de 3 couteaux de coupe, et chaque axe abrite des supports de roulement en fonte. Le carter de coupe est engagé électriquement et entraîné par une double courroie. Dans les herbes hautes, qui nécessitent beaucoup d'une tondeuse mulch, le moteur ne descendait pas dans les tours. Le carter de coupe en lui-même n'avait pas non plus de difficultés à gérer de grandes quantités d'herbe.



Avec ce moteur CAT de 48 ch, la tondeuse zéro turn Ferris IS6200 est une véritable bombe.



La suspension de roue indépendante et la suspension du carter de coupe permettent une vitesse d'avancement élevée, même sur des terrains accidentés.

On the go

Le démarrage consiste à ouvrir les leviers de conduite, à tirer le frein à main vers l'arrière, à éteindre l'interrupteur de la prise de force et à tourner la clé de contact. Ensuite, l'écran couleur s'allume indiquant les fonctions du moteur et de la machine, les avertissements du moteur et les intervalles de maintenance. Dès que le moteur tourne, il faut cliquer le frein à main vers l'avant et enclencher la tondeuse.

L'entretien

En démontant la tôle du plancher, l'ensemble des pièces et de points de lubrification du carter de coupe est facilement accessible. Le siège peut se

replier et vous avez alors accès à tous les composants vitaux: hydraulique, commande du moteur...

Le moteur et le radiateur sont accessibles par l'arrière. Ce dernier est surdimensionné pour garantir un refroidissement suffisant du moteur même avec des températures élevées.

Ferris utilise traditionnellement 2 réservoirs de carburant, l'intention est de toujours avoir un approvisionnement garanti même sur les pentes raides. ●



JACOBS MAURITS

info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be

Lu à ven: 8h30 - 12h00 & 13h00 - 18h30. Sam à 16h. Fermé le dimanche

Herbergstraat 14
9310 Moorsel

+32 (0)53 77 90 06



**Nous proposons
une gamme complète
de 4,5 à 20,8 ch.**

**Machines équipées d'un
moteur essence HONDA
ou d'un moteur
diesel KOHLER**

**Le modèle
haut de gamme (voir photo)
Leopard H avec
20,8 ch HONDA GX 630
et enfouisseur
MINIMOT 80 cm**



Importateur exclusif pour le Benelux



FIRMA
BEEL
the power of service

90 ans de passion pour l'homme et la technologie

Aujourd'hui, la société Beel est une notion incontournable lorsqu'il s'agit d'agriculture et de terrassement. Cette entreprise familiale se concentre sur la valeur ajoutée de la technologie pour votre entreprise, et ce dans le respect de l'homme, de la nature et du développement durable. Les fondements ont été posés en 1932 lorsque René Beel, le grand-père de l'actuel PDG Karel Beel, a ouvert une forge et une quincaillerie. Très vite, la passion pour la technique a été couronnée par la distribution de Hitachi, en plus des marques agricoles MF et Claas. L'impulsion était ainsi donnée pour le développement d'une entreprise familiale qui se fait un plaisir d'imaginer une solution quelle que soit la demande du client. Avec notre PDG Karel Beel, nous anticipons surtout la trajectoire de croissance qui se dessinera afin d'encore mieux aider nos clients grâce à nos services agricoles, de terrassement et de location.

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

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

En tant qu'entreprise, la société Beel a-t-elle connu une forte croissance au cours des dernières décennies ?

Nous avons en effet connu une croissance exponentielle ces dernières décennies. À l'instar de tout secteur, il faut parfois se jeter à l'eau pour progresser. Nous sommes aujourd'hui actifs dans toute la Flandre occidentale et orientale où nous possédons différentes filiales, de sorte que le client trouvera toujours un inter-

locuteur près de chez lui. D'autre part, il ne faut pas que la distance soit un obstacle, car il est possible d'aider ses clients de manière polyvalente en adoptant une approche ciblée. Nous nous concentrons sur la spécialisation d'une part, mais nous misons également sur la diversification d'autre part. Nos magasins d'horticulture de Renaix, de Wortegem et de Roulers en sont de bons exemples. En matière de terrassement également, nous disposons d'une masse critique relativement importante et conjointement avec nos spécialistes des produits, nous pouvons ainsi répondre directement aux besoins du client. Outre la connaissance des produits, notre savoir-faire technique nous permet d'offrir au client une

machine sur mesure. L'aspect service nous tient fort à cœur. Outre un stock étoffé de pièces de rechange, nous disposons également d'une flotte de machines de remplacement et, enfin, d'une organisation de maintenance mobile. Ainsi, nous serons en mesure de servir le client de plus en plus à domicile ou sur chantier. Le client est ainsi servi rapidement et ne perd pas de temps à faire des allers-retours pour se rendre dans l'une de nos filiales. Ce service d'atelier mobile est l'un des fers de lance de la professionnalisation de notre service à l'avenir. Chaque problème, qu'il soit majeur ou mineur, requiert la solution la plus efficace qui soit ; et c'est là-dessus que nous continuons



à miser. Et sur ce plan, nos employés représentent une valeur inestimable. Ils s'investissent corps et âme pour améliorer sans cesse nos propositions. Ils font un sacré travail !

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

D'une part, nous sommes le principal concessionnaire de marques telles que Hitachi, Topcon, Hamm, MF, Claas, etc., mais d'autre part, nous sommes également importateur en exclusivité de fabricants de premier plan tels que Giant, Prinoth, Prinoth vegetation, AP Machinebouw, Raven et Hydraram. À cet égard, nous collaborons avec des concessionnaires qui garantissent une répartition géographique appropriée. Comme vous pouvez le constater, la société Beel va encore élargir son champ d'activité et se spécialiser, par exemple, dans la sylviculture avec Prinoth vegetation. De plus, la technique doit offrir un rendement maximum et, à cet égard, nous avons créé le département spécifique Smart Farming & Construction.

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

Nous sommes en effet en train de développer un Centre Pro. Les formations y joueront un rôle crucial à l'avenir, dans le cadre de la dynamique de notre service 'all-in' (tout compris). Nous aidons ainsi nos clients à tirer le meilleur parti de leurs produits. Le concept de Smart Construction, dont Topcon fait également partie, est parfois considéré comme compliqué, alors que l'agriculteur devrait plutôt le voir

comme le développement de sa vision d'entreprise. En offrant aux clients des solutions de Smart Farming & Construction, nous allégeons leur charge de travail et renforçons leur efficacité. Les clients qui suivent une formation témoignent que ces quelques heures d'effort sont largement récupérées en termes de gain de temps et d'efficacité.

Le concept de Smart Farming & Construction et Topcon vont de pair ?

C'est exact. Topcon est un partenaire de Beel depuis de longues années. Pour quiconque souhaite fournir un travail de précision, l'utilisation de commandes de machines, de solutions GNS et de stations totales est indispensable. De cette façon, déterminer les niveaux et niveler des bâtiments devient un jeu d'enfant. Le grand avantage est que nous sommes en mesure d'offrir une solution indépendamment de la marque, même pour des excavatrices autres que celles proposées par Hitachi. Des machines fiables et un service à l'avenant sont dès lors une nécessité absolue. Et c'est justement ce à quoi la société Beel s'engage.

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

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



Bestuurders: Karel Beel & Isabelle Callens

Pourquoi le client devrait-il choisir la société Beel ?

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

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

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



Adieu aux mauvaises herbes sur le gazon grâce à Eliet

Pour mettre du gazon autour d'une nouvelle construction ou d'une rénovation, il faut dans la plupart des cas remuer ou combler la terre. Lorsque tout est disposé comme un tapis de billard, le gazon ne sera pas toutefois le seul à pousser, les mauvaises herbes aussi. Lors d'un été comme celui de l'année dernière, les mauvaises herbes se développent plus vite que le gazon. En septembre, nous avons donc découvert une pelouse « fraîche » partiellement envahie du panic pied-de-coq, une mauvaise herbe annuelle et assez grande qui peut atteindre un mètre de haut. Nous avons scarifié le gazon avant de le regarnir. Et le résultat est sans appel.

Texte et photos: Peter Menten

Choix: regarnir ou réensemencer?

Face à une telle prolifération, la première réaction est de traiter le sol et de semer de nouveau. Mais nous étions déjà dans la seconde moitié de septembre, donc assez tard dans la saison pour semer. Nous avons donc pensé qu'il y avait plus de chances que le gazon se rétablisse mieux après un regarnissage que si nous avions tout replanté et semé. En outre, cette solution nous a permis d'éviter un surcroît de travail pour se débarrasser de cette adventice et de ne pas perdre tous nos investissements précédents dans les semences de gazon.

Le panic pied-de-coq proliférait pleinement à certains endroits. Cette plante se développe très bien dans un sol cultivé et riche en nutriments. Elle peut pousser en touffes robustes et possède un système racinaire bien développé. Bien qu'il s'agisse d'une plante annuelle, sa croissance rapide étouffe tout ce qui l'entoure.

À titre d'essai, nous avons scarifié et regarni le gazon en septembre. Eliet a cru en notre idée et nous a fourni un scarificateur classique et un autre à éjection latérale. Après la scarification, qui amena à la surface encore de plus de cette adventice, nous avons regarni la pelouse scarifiée.

D'abord scarifier...

D'abord, nous avons tondu le gazon à environ 2 cm et nous avons ramassé les déchets. Puis, nous avons commencé à scarifier dans deux directions. Comme les mauvaises herbes sont plus profondes que les racines de l'herbe, nous avons également voulu couper un peu plus profondément qu'avec un scarifiage standard. Dans une direction, nous avons travaillé à une profondeur d'environ 2 mm. Lorsque - dans une deuxième opération - nous avons roulé dans le sens transversal, nous avons légèrement augmenté la profondeur

de travail à environ 4 mm. En principe, un seul passage suffit pour scarifier. Cependant, afin de pouvoir vraiment arracher les touffes coriaces de cette adventice, nous avons opté pour un passage supplémentaire. La profondeur de travail peut être ajustée en modifiant la hauteur des deux roues avant. Compte tenu de l'usure des couteaux, il est conseillé de vérifier de temps en temps si un réglage s'impose.

Dans la première opération, nous avons scarifié au moyen de l'Eliet C550ZR Collector, le scarificateur autottracté avec éjection latérale, à une profondeur de travail de 2 mm. Cette machine peut aussi s'utiliser pour rassembler plusieurs monticules d'herbe, de sorte que chaque mètre est un monticule bien rempli qui peut être facilement et rapidement ratissé. Eliet nous a fourni un second scarificateur, que nous avons utilisé comme machine d'essai pour travailler dans le sens transversal. Ce nouveau modèle autottracté, appelé E550ZR, est un scarificateur classique. « Classique » signifie ici sans éjection latérale. Nous avons utilisé la tondeuse à gazon pour ramasser le matériau, qui était beaucoup plus petit que lors de la première opération de scarification.

... puis regarnir

Pour finir, nous avons regarni la zone avec un mélange de semences. Lors du regarnissage, les graines furent enfouies entre 8 et 10 mm de profondeur. Il est important que les graines soient dans le sol, car cela les protège de la sécheresse et accélère le processus de germination. En automne, vous pouvez semer un peu moins profondément: en effet, le risque de dessèchement est écarté, et cela permet aux graines de lever un peu plus vite et de profiter ainsi des quelques heures de soleil pour se développer pleinement avant l'hiver. Après le regarnissage, nous avons donné une petite fraction d'engrais



Scarification et évacuation en largeur avec le E550ZR...

pour stimuler la repousse de l'herbe existante. Nous avons fait cela à la fois sur la partie ensemencée et sur la partie qui n'était que scarifiée. Vous pouvez clairement voir sur la photo que les zones semées sont bien vertes et pleines et que les zones que nous n'avons pas semées (pour comparaison) sont beaucoup moins denses. Les photos ont été prises un mois après le regarnissage.

Le scarificateur: éjection latérale ou sur un monticule?

E550ZR

Nous avons eu deux scarificateurs autotractés d'une largeur de travail de 55 cm: l'Eliet E550ZR, qui répand l'herbe, le chaume et les mauvaises herbes arrachés de manière traditionnelle sur la largeur de la machine qui le suit, et l'Eliet C550 Collector, qui récolte la mousse qu'il décroche et l'évacue sur le côté par un vérin de manière à former un monticule. Les deux machines sont identiques en termes de fonctionnement et de caractéristiques techniques. S'il y a beaucoup d'herbe à enlever, la version à vérin nécessite plus de temps pour la transporter sur le côté. Dans la pratique, nous n'avons pas rencontré de problèmes sur ce plan.

Le Collector coûte environ 500 euros de plus, une option qui, selon nous, en vaut la peine. Après quelques sessions de scarification, l'option est rentabilisée par le temps gagné sur l'évacuation des déchets.

La particularité de ces deux modèles Eliet réside dans la qualité de la scarification. Les deux machines sont équipées des couteaux Double Cut™ d'Eliet. Il s'agit de couteaux très fins (1,5 mm) qui sont montés à une distance de seulement 15 mm. Le gazon est ainsi peigné avec intensité en un seul passage. L'autre avantage est que les couteaux tournent « au-dessus ». La mousse et le chaume sont ainsi mieux arrachés du gazon, ce qui augmente l'effet de nettoyage.

L'Eliet E550ZR est un scarificateur autotracté d'une largeur de travail de 55 cm. Son moteur Honda GX200 de 6,5 CV suffisamment puissant permet d'effectuer des travaux de scarification intenses à une vitesse constante de 2,5 km/h. La machine est entraînée par un rouleau en caoutchouc de 15 cm de diamètre, qui appuie également sur la pelouse scarifiée.

Le guidon équipé d'amortisseurs de vibrations, réglable en hauteur sur 10 cm et regroupant toutes les commandes, n'est pas perceptible au début, mais on le sent dans les poignets. La machine, qui pèse tout de même 93 kg, est facile à manipuler grâce à la répartition ingénieuse du poids. Cette caractéristique, combinée à une construction compacte, permet d'effectuer des virages courts ou de contourner des arbres et des parterres de fleurs. Même un virage à 180° ne nécessite pas de lourdes manœuvres.

En principe, la profondeur de travail usuelle est de 2 mm. Pour ce faire, la



... ou sur un monticule avec le C550ZR Collector?

machine est équipée de couteaux pointus en permanence™ qui s'auto-affûtent. Bien que les couteaux s'usent par le contact constant avec le sol, ils ne perdent jamais leur tranchant. La force d'adhérence des couteaux sur la mousse et le chaume n'étant pas affectée par l'usure, le scarificateur Eliet conserve toujours son efficacité. La profondeur de travail peut être réglée avec précision grâce à un réglage progressif sur chaque roue avant. En raison de la profondeur limitée, les couteaux ne tranchent pas les racines de l'herbe, ce qui permet au gazon de se remettre plus rapidement.

C550ZR Collector

L'Eliet C550ZR Collector est presque identique au E550ZR en termes de caractéristiques techniques et de capacité. Mais il peut faire plus: la matière retirée est projetée par les couteaux dans un canal d'évacuation composé d'une vis qui l'achemine vers le côté de la machine. Au cours de la bande



vraag naar onze

voorseizoenaanbieding

Pre-Season Programme

2022





Distributeur BENELUX

MOTOR SNECO BV

sales@motorsnelco.nl

+ 31 527 615151

www.motorsnelco.nl

Only fit the **best.**

YOU.POWERED.



Vue du dessous du regarnisseur



Les avantages en termes de manutention et de maniabilité sont les mêmes avec cette machine de 125 kg qu'avec les scarificateurs.

de travail suivante, ce monticule peut être de nouveau absorbé par la machine avant d'être de nouveau déposé sur la première bande de travail, avec la matière de cette seconde bande de travail, pour ne former qu'un seul monticule. Le C550ZR peut ainsi réunir la mousse et le chaume d'une largeur de travail de 1 m sur une unique bande. Il va sans dire qu'au moment de l'évacuation des déchets, ce processus génère un énorme gain de temps par rapport aux 500 euros investis en plus.

Combiné regarnisseur DZC450

Le DZC450 est le nouveau venu de la gamme des combinés regarnisseurs d'Eliet. Son principe de fonctionnement est similaire à celui d'un scarificateur. Mais ce regarnisseur crée d'abord un lit d'ensemencement en fraisant des sillons plus larges et plus profonds dans le sol. Le DZC450 met à profit toute la puissance de son moteur Honda de 6,5 chevaux. Sa particularité réside dans le fait qu'il dépose les semences de manière très ciblée dans ces sillons. À cette fin, Eliet a mis au point un système de distribution des semences breveté : le conduit Helix Seed Duct™. Les semences sont soufflées avec plus de puissance afin de les enfouir le plus profondément possible dans les sillons. Ces sillons seront aussi directement refermés par le DZC450 au moyen d'un rouleau. Le Topdress-Rotor™ a été installé dans le carter du regarnisseur. Il pulvérise la terre résiduelle libérée lors du fraisage des sillons et la rejette à une vitesse plus élevée sur le lit d'ensemencement, comme une couche protectrice. La distance entre les sillons étant d'à peine 25 mm, l'effet du regarnissage sera très intense. En cas de précipitations suffisantes, le résultat est perceptible dans les deux semaines.

Les avantages en termes de maniabilité et d'ergonomie sont les mêmes pour cette machine de 125 kg que pour les scarificateurs. Avec une largeur de travail de 45 cm et une vitesse de travail de 2 km/h environ, le regarnisseur de taille compacte est facile à diriger grâce à son entraînement par rouleaux. L'ensemble de l'opération peut être effectué à partir d'un guidon amortissant les vibrations. Cela signifie: mettre en marche les couteaux et l'entraînement de déplacement, ouvrir le dépôt de semences et amener la machine à la profondeur de travail.

La profondeur de semence recommandée se situe entre 8 et 10 mm. Grâce à un simple réglage excentrique, cette profondeur de travail peut être ajustée par paliers de 2 mm. Le rotor de 23 cm de diamètre comporte 45 couteaux pointus en permanence™.

La capacité du bac à semis est de 50 litres, ce qui correspond à un sac de 10 kg de mélange de semis de regarnissage pour une surface moyenne de 400 m². Le réglage du débit est facile à régler selon des choix prédéfinis: 20 g/m² - 25 g/m² - 30 g/m² - 35 g/m².

Résumé

Le scarificateur a permis de peigner la pelouse et de la débarrasser des mauvaises herbes. Nous avons dû scarifier un peu plus profondément afin d'en arracher un maximum. Puis nous avons regarni et trois semaines plus tard, les grappes de panic pied-de-coq avaient été remplacées par de l'herbe mature. Comme nous avons bénéficié de températures plus clémentes en automne, l'herbe a bien poussé et les anciennes mauvaises herbes ont fait place au gazon. Pour des raisons de visibilité sur la photo, nous n'avons pas rendu les passages de machines contigus. Ainsi, les zones scarifiées puis ensemencées peuvent être clairement distinguées de l'herbe non ensemencée. ●



Situation de départ: une invasion de panic pied-de-coq.



Pour des raisons de visibilité sur la photographie, nous n'avons pas rendu les passages de la machine contigus. Il est ainsi possible de distinguer clairement les zones scarifiées et semées ultérieurement de celles avec le gazon non semé. La scarification et le réensemencement sont donc clairement payants.

MIS2ION

Votre tondeuse à gazon parfaite

UNE TECHNOLOGIE DE POINTE POUR UNE PELOUSE PARFAITE

- Pour des surfaces de **600m² à 6.500m²** ou beaucoup plus grâce à la FONCTION MULTI-TONDEUSES de série.
- Le **système breveté de capteurs à ultrasons OAS** sur presque tous nos modèles, empêche les collisions avec les arbres, les buissons ou les autres obstacles dans la pelouse, et les contourne.
- Tous nos modèles sont "**Connectés**" grâce à notre application très complète.



INNOVANT DEPUIS PLUS DE 50 ANS

Il y a de très bonnes raisons pour choisir KRESS, qu'il s'agisse de notre outillage unique sur accu „Made in Germany“, ou notre large gamme de tondeuses-robots révolutionnaires.

Vous souhaitez plus d'informations sur l'un de nos produits ?

Vous souhaitez devenir l'un de nos revendeurs officiels ?

Contactez-nous

www.kress.com
servicebenelux@kress-robotik.com

Votre système de batterie tout-en-un

KRESS 60V MAX - DESIGN, CONFORT ET PERFORMANCES SUPÉRIEURES RÉUNIS DANS UN SYSTÈME DE BATTERIE UNIQUE



60V^{max}

Mulching-kit Jo Beau

L'année dernière, Jo Beau de Bruges lançait Mulching-kit pour la finition des bordures de gazon



Ce kit peut être monté sur les débroussailluses les plus courantes. Dans le numéro de novembre de GreenTechPower, nous avons testé cette « tondeuse mulching » qui nous a agréablement surpris, comme vous pouvez le lire dans notre article. Jo Beau tient toutefois à souligner que ce Mulching-kit a été conçu pour la finition des bordures et ne convient pas pour faucher l'herbe haute comme lors de notre essai.

Plus d'infos: www.jobeau.eu

Nouvelle chaîne de tronçonneuse Stihl

Avec la 3/8" Rapid Hexa, Stihl présente une chaîne de tronçonneuse innovante dotée d'une nouvelle forme de dent.



Grâce à la forme de dent Hexa associée à une saignée étroite, cette chaîne atteint des performances de coupe 10% supérieures à celles d'une Rapid Super 3/8". Le système de coupe Hexa se compose d'une nouvelle chaîne et de limes d'affûtage spécialement conçues. Ainsi, la forme des dents de scie et la forme hexagonale de la lime sont directement adaptées l'une à l'autre, ce qui vous permet d'affûter votre chaîne plus rapidement qu'avec une lime ronde. Même les utilisateurs les moins expérimentés peuvent obtenir un angle d'affûtage presque idéal lors du réaffûtage. Le résultat: une chaîne de haute qualité qui reste affûtée longtemps et donc ayant une plus longue durée de vie avec les mêmes résultats de coupe. Les

utilisateurs ne manqueront pas de constater la grande différence lors de l'abattage, de l'écorçage et de la coupe à longueur, notamment lors de la coupe en biais par rapport aux fibres du bois. La chaîne est également disponible sous le nom de 3/8" Rapid Hexa 3 (RH3) comme version à faible rebond avec des maillons d'entraînement à bosse. Stihl a déposé un brevet pour cette chaîne de tronçonneuse.

Bobcat lance le Skid Steer électrique

Bobcat a dévoilé sa nouvelle chargeuse « tout électrique ». Même les fonctions de levage et de cavage reposent sur l'électricité comme source d'énergie.



Cette chargeuse compacte sur chenilles de 5,5 tonnes avec une puissance de démolition de 3,2 tonnes et une force de charge de 1,4 tonne est équipée d'une batterie lithium-ion de 62 kW de Green Machine Equipment Inc qui devrait suffire pour fonctionner en continu pendant quatre heures. Selon le fabricant, cela correspondrait en pratique à une journée de travail normal avec une seule charge de batterie. La machine se distingue par l'absence totale d'hydraulique, même pour les fonctions de levage et de cavage. Son système d'entraînement se compose de moteurs électriques et de vérins à billes électriques. D'après Bobcat, le couple de la machine serait même trois fois plus important que sur les chargeuses conventionnelles à moteur diesel. La machine coupe automatiquement

l'alimentation lorsqu'elle n'est pas nécessaire afin de préserver l'énergie utilisée.

L'entraînement électrique permet un réglage plus précis de la machine. Trois modes de travail sont disponibles. Le mode éco est conçu pour fonctionner le plus longtemps possible avec une seule charge de batterie. Le mode avancé est similaire à celui du T76 avec moteur diesel. En mode « beast », la machine a immédiatement accès au couple maximum. Le T7X dispose également de l'intelligence machine nécessaire avec la télématique associée. Selon le fabricant, cette chargeuse est construite avec environ la moitié des composants de la machine à moteur diesel. L'absence d'un moteur diesel et d'un système hydraulique doit permettre de réduire les coûts d'entretien. D'autres avantages tels que l'absence de fuite d'huile et d'émissions directes ainsi qu'un niveau sonore réduit - à savoir 64,5 dB(A) - donnent à cette machine un futur prometteur. Enfin, Bobcat souligne qu'il est en train de développer plusieurs accessoires électriques adaptés. Le T7X sera disponible sur le marché nord-américain cette année. Il en sera de même pour une excavatrice électrique sur laquelle Doosan Bobcat travaille actuellement.



NOUS VOUS OFFRONS LA MEILLEURE SOLUTION POUR CHAQUE DEMANDE.



HH-GARDEN | HILAIRE VAN DER HAEGHE S.A.

WWW.HH-GARDEN.BE

Boomsesteenweg 174, B-2610 WILRIJK (Anvers)
T: +32 3 821 08 58 | E: garden@vanderhaeghe.be



I ♥ MY GREENTECHJOB



A travers cette rubrique, nous voulons faire évoluer l'image de défitisme du secteur des parcs et jardins qui ne trouve pas de personnel, ou des travailleurs qui viennent s'y former avant de chercher du boulot dans un autre secteur. Cette fois-ci, nous vous présentons Olivier Simonart, qui est représentant commercial pour Kress, une marque du groupe Positec, et qui commercialise principalement des robots de tonte et des machines sur batteries pour le consommateur mais aussi pour l'utilisateur professionnel.

Texte: Christophe Daemen

Nom: Olivier Simonart
Domicile: Budingen (Zoutleeuw)
Age: 48 ans
Employeur: Kress (groupe Positec)
En service: depuis février 2021
Etudes: Commerce extérieur à l'EPhec à Woluwé

Olivier Simonart est représentant commercial pour Kress

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

Olivier Simonart: 'Depuis février 2021, je suis représentant commercial pour la marque Kress, qui commercialise des robots de tonte et des machines sur batteries. Avant cela, j'ai travaillé pour une autre entreprise du secteur où j'étais responsable du suivi client. A présent, je dois prospecter, développer un réseau de concessionnaires... Je suis en fait le trait d'union entre l'usine et les concessionnaires. Je dois m'assurer que ces deux parties se sentent bien afin que Kress puisse grandir de manière optimale. En outre, je m'assure que les attentes des concessionnaires soient satisfaites, par exemple en termes de service. Depuis notre départ en 2021, 45 concessionnaires représentent notre marque, mais à plus long terme, nous voulons couvrir entièrement le Benelux. Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux concessionnaires, mais nous insistons également beaucoup sur le respect des partenaires existants.'

GTP: 'Pourquoi avoir choisi ce boulot?'

Olivier: 'J'aime être en contact avec les gens et j'aime aussi travailler dans la pratique. Que ce soit pour réfléchir avec les clients, pour



gérer moi-même mon propre planning ou encore pour trouver des solutions à de nombreuses questions. Au Benelux, nous sommes partis de zéro et pour moi, c'est une excellente opportunité de développer quelque chose. A mes débuts, j'ai d'abord travaillé 9 ans en tant qu'entrepreneur de jardin. Je voulais certainement rester dans le secteur et bien sûr, cela reste une valeur ajoutée considérable de connaître sur le bout des doigts le contexte pratique derrière les produits que vous vendez. D'ailleurs, j'ai d'abord testé moi-même tous les produits que je vends dans les moindres détails avant de les proposer à mes concessionnaires.'

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

Olivier: 'Le plus chouette, c'est sans aucun doute que je n'ai pas à rester au bureau. J'aime être en contact avec les gens et j'attache une grande importance à une bonne relation avec les concessionnaires, afin que nous puissions travailler dans une confiance mutuelle. De cette façon, faire des affaires devient un jeu. Après tout, cela reste un petit monde. De plus, je pense que l'aspect 'indépendant' est important, de même que le fait de devoir tirer son plan, que ce soit pour établir des listes de prix, organiser un salon... Au Benelux, Kress reste pour le moment une petite équipe de cinq personnes et cela rend les choses agréables et claires. J'aide à construire et à établir une nouvelle marque avec un énorme potentiel et beaucoup d'innovations.'

GTP: 'Et les moins chouettes?'

Olivier: 'Ce qui est moins chouette dans mon travail, c'est que je dois aussi faire face à un certain nombre de choses qu'on ne contrôle pas, comme par exemple les aléas du transport et/ou de la livraison... En tant que personne de contact pour les concessionnaires, je suis en quelque sorte aussi le visage de l'entreprise et ces tâches font également partie de mon travail. Mais dans l'ensemble, je n'ai certainement pas à me plaindre.'

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

Olivier: 'Je ne pense pas quitter un jour notre secteur, mais si c'était le cas, j'aimerais rester au service des gens, trouver des solutions, mais aussi certainement rester dans la vente. Je pourrais trouver ma voie en offrant une forme de bien-être, par exemple en tant que vendeur de piscines ou de saunas.'

GTP: 'Quel est ton plus grand rêve?'

Olivier: 'J'espère pouvoir continuer à exercer mon métier encore pendant de nombreuses années, mais dans un monde propre et plus respectueux. Grâce aux batteries, de nombreuses machines sont plus propres qu'auparavant, mais il ne faut pas oublier que nous vivons dans un monde à deux vitesses. Ce serait formidable

de faire évoluer cette situation, par exemple en faisant beaucoup d'efforts pour pouvoir produire de l'énergie de manière plus durable. Notre secteur est certainement un pionnier dans ce domaine.'

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

Olivier: 'Au sein d'une fonction commerciale, il est très important d'être honnête avec les clients. Sur le marché, vous trouverez à la fois des produits de qualité et des produits 'de premier prix'. Ils ont tous deux une fonction, mais en tant que vendeur, vous devez être clair et oser dire ce que vous vendez. D'autre part, il est important d'essayer de penser à plus long terme. Ce que vous faites aujourd'hui peut avoir un impact sur la suite de votre carrière demain. Ce marché des robots et produits à batterie nécessite également beaucoup de connaissances et offre d'autre part un certain nombre d'opportunités. En tant que vendeur, vous devez croire en ce que vous vendez. Si je n'avais pas été convaincu par Kress, je vendrais certainement autre chose. Enfin, je dirais qu'il est également important d'apprendre à travailler avec les machines. Vous pouvez alors en parler beaucoup plus facilement et vous instaurez la confiance avec les concessionnaires et les clients!' ●



McCONNEL PA4830VFR
TONTE COMPACTE ET FLEXIBLE AVEC LE SYSTÈME VFR



AgriMaster
AGRIMASTER WL
Idéal pour couper les buissons

www.dabekausen.com
Pour toutes renseignements appeler Tom Hermans
T 0470-067535
E thermans@dabekausen.com



dabekausen



Koen Martens: 'Quand je suis là, il n'y a que moi, la hache et la bûche.'

Fin janvier, nous nous sommes entretenus avec Koen Martens de Geel. Une conversation qui a commencé sur la technique, mais qui est vite devenue philosophique. Dans la vie de tous les jours, Koen est arboriste et suit de près l'évolution de l'enseignement technique. Sa grande passion reste cependant le bûcheronnage sportif.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten, Koen Martens et Stihl

Continuer de grandir ou rester petit?

Koen Martens: 'J'ai commencé comme professeur de matières techniques à Sint-Aloysius à Geel. Dans l'intervalle, j'ai fait pendant un temps de l'abattage et de l'élagage d'arbres, mais à petite échelle. Cependant, je ne voulais pas m'arrêter là et je me suis inscrit à Inverde, où j'ai obtenu le diplôme Certified European Treeworker. Puis les travaux d'élagage comme les demandes ont commencé à affluer. Je devais donc faire un choix: continuer à évoluer et devenir plus grand ou rester petit? J'ai choisi la seconde solution et cela me rend libre dans ce que je fais. Je n'ai pas d'investissements lourds à réaliser et je peux me permettre d'entreprendre le travail qui me procure le plus de satisfaction.'

GreenTechPower: 'Et cela vous a amené aux bonnes personnes?'

Koen: 'En effet. Je travaille depuis plus de 10 ans avec la plupart de mes clients. Beaucoup d'entre eux prennent déjà rendez-vous pour que je taille et entretienne leurs arbres chaque année. C'est ce qui rend le travail si agréable et serein. J'oserais même parler de symbiose avec mes clients: une confiance mutuelle s'est instaurée et je n'ai pas à justifier pour quelle raison je fais telle ou telle chose. En général, de nouveaux clients viennent à moi sur recommandation. C'est de cette façon que j'attire les bons clients.'

Connaître ses limites

Koen: 'Entretemps, je suis parvenu à un bon équilibre entre le temps consacré à l'enseignement et celui à l'entretien des arbres. Mon choix de rester petit signifie que le travail sur le terrain me revient. Dans une grande entreprise, ce sont généralement les jeunes qui s'en chargent. Le travail physique lourd, comme grimper aux arbres, est difficile à faire après 65 ans. La pression pour travailler avec du personnel ne me plaît pas tellement. Tôt ou tard, les meilleurs finissent par se mettre à leur propre compte de toute façon. Je vois bien l'attrait d'une grande entreprise avec beaucoup de personnel, mais souvent, ces entreprises ont connu une telle croissance, car elles y ont été « poussées » indirectement par les pouvoirs



Koen Martens a toujours eu le cœur qui bat pour le bois et les arbres.

publics. Sans s'en rendre compte, on se retrouve dans la spirale du « toujours plus ». Pour éviter cela, j'ai choisi de rester petit. J'ai une quinzaine de collègues avec qui je collabore régulièrement et qui excellent chacun dans leur spécialité. Sur le plan de la mécanisation, j'ai ma propre chargeuse articulée compacte et mon broyeur Timberwolf qui me permettent de faire le gros du travail. Si j'ai besoin de broyer une grande quantité de masse, je contacte quelqu'un qui dispose d'un grand broyeur de végétaux et de conteneurs.'

Garder l'entretien entre ses mains

Koen: 'À l'école, j'incite les élèves à choisir un métier technique. Je suis professeur et aussi coordinateur des matières techniques au premier degré, et je les mets en contact avec l'électricité, le bois, le dessin, la mécanique... En fait, je veux leur donner un avant-goût du monde technique. Les connaissances que j'ai acquises dans le domaine technique me permettent d'effectuer moi-même l'entretien de mes machines. Vous apprenez ainsi à mieux les connaître, ce qui se traduit concrètement par une réduction des temps d'arrêt et une durée de vie plus longue.'



'Le travail physique lourd, comme grimper aux arbres, on ne le fait pas après 65 ans.'

Prendre le temps... pour la qualité

Koen aime livrer de la qualité. Ce qu'il apprend dans la coupe du bois, il le met en pratique dans sa vie professionnelle: travailler efficacement, en toute sécurité et en ménageant son corps.

Koen: 'Ceux qui m'accompagnent constatent également qu'en travaillant de manière plus calme et réfléchi, on en fait tout simplement davantage que lorsqu'on est pressé par le temps. Si vous voulez aller trop vite, vous faites des erreurs et le travail prend plus de temps. Le temps passe vite et je veux profiter du travail que je fais. Par conséquent, je suis sélectif dans les travaux que j'accepte. Tout l'art repose sur le fait de dire non à temps. La vie m'a appris que si votre entreprise se développe sans vous entourer des bonnes personnes, la qualité de votre travail se dégrade. Je sais que je suis exigeant envers moi-même et je n'accepte pas que les autres qui travaillent avec moi se contentent de moins. Il est important de travailler avec des personnes qui ont le même état d'esprit. J'invite les clients à exprimer leurs commentaires sur le travail fourni. D'une part, cela montre qu'ils reconnaissent la qualité de mon travail et, d'autre part, je reconnais que je veux leur donner le meilleur en donnant suite à leurs commentaires. Le retour d'information des clients permet à l'entrepreneur que je suis de rester réactif.'

Travailler ensemble dans l'intérêt de tous

Koen: 'Je regrette que de nombreuses personnes se lancent en tant qu'entrepreneurs verts et ne voient l'autre que comme un concurrent. Si vous travaillez ensemble, vous parviendrez à faire beaucoup de choses et avec une meilleure qualité. Chacun a son propre matériel et ses propres connaissances et est le mieux à même de s'en occuper. Et vous travaillez toujours avec le meilleur équipement. Il y a une différence, par exemple, entre un ouvrier de chantier qui pousse un arbre avec un grappin de tri et un forestier qui « démonte » judicieusement un arbre avec une pince à arbres.'

Un autre avantage de travailler en commun évoqué par Koen est qu'en travaillant ensemble, une personne apporte régulièrement du travail à une autre, de sorte que chacun exerce sa spécialité et que le client obtient toujours le meilleur. En même temps, vous aidez davantage le client, ce qui est toujours bénéfique à long terme. Ainsi, avec vos collègues, vous élargissez encore votre espace de travail et votre clientèle, avec des clients qui sont sur votre longueur d'onde.

Connaître sa « valeur personnelle »: fixer son prix

Pour Koen, si vous faites bien votre travail, il y a du travail avec de l'espoir. Et les gens ne rechigneront pas à mettre la main à la poche.

Koen: 'La finesse que vous mettez dans votre travail est la moitié de votre facture. En fait, je ne travaille pas avec des offres contraignantes. La plupart des travaux sont effectués sur la base de la confiance. Je veux être connu des clients et ne pas me sentir comme étant un numéro. Les gens apprécient d'avoir la liberté de

'On ne s'enrichit pas avec l'argent que l'on gagne, mais avec l'argent que l'on ne dépense pas.'

choisir. Je ne fais une offre que pour les nouveaux clients ou si le travail est très spécifique. Si vous devez fixer un prix fixe pour le travail que nous faisons, vous aurez toujours une marge, car personne ne veut travailler à perte. Je ne suis pas le moins cher de l'heure, mais j'ose penser que le savoir-faire, les connaissances et la perspicacité ont aussi leur prix. Je base mon tarif sur ce que je vaudrais. En établissant une offre de temps en temps, je reste conscient de mon prix.'

La crise sanitaire a fait exploser le secteur vert. Beaucoup d'argent a été dépensé au niveau national.

Koen: 'Vous remarquez que l'argent que vous dépensez localement est également gagné localement. Ça revient, ça continue de tourner. L'argent qui est dépensé au niveau international est perdu. L'aspect local me permet de ne pas accepter un travail pour lequel je dois passer des heures en voiture. Vous pouvez consacrer ce temps à autre chose et un autre entrepreneur dans la région peut faire le même travail. C'est la raison pour laquelle nous orientons souvent les gens vers des collègues titulaires du certificat européen Treeworker.'

Créer ses propres opportunités

Pendant les premières années, Koen a investi chaque euro qu'il gagnait dans son entreprise. Il n'achète rien en prêt ou en leasing pour s'éviter du stress. Même si c'est fiscalement plus intéressant, il veut avoir le sentiment de pouvoir disposer librement de son temps.

Koen: 'J'avais autrefois cet état d'esprit: dégager un gros chiffre d'affaires et des investissements pour engager des frais. Et à chaque fois, vous remarquez le peu qui vous reste à la fin. Une fois, je me suis assis avec le comptable à la fin de l'année: bon chiffre d'affaires et peu qui reste. Je me suis résolu à accepter moins de travail l'année suivante et à réaliser le même bénéfice. Non pas en faisant des compromis sur la qualité, mais en travaillant plus efficacement et en envisageant les choses différemment. Et ça a marché. Je ne dis pas que vous pouvez faire ça année après année, mais pour moi, c'était une bonne réflexion et un exercice pour gagner en qualité de vie.'

GTP: 'Vous avez donc pris votre vie en main?'

Koen: 'Oui, j'ai largement créé ma vie moi-même. Je suis convaincu que si vous osez honnêtement vous poser la question, vous ferez beaucoup de progrès. Et si vous vous attendez à ce qu'« ils » vous donnent toutes les chances, vous vous retrouverez sans ressources. Si vous le voulez, vous pouvez créer beaucoup d'opportunités vous-même et dans chaque emploi que vous occupez. Si vous voyez une porte qui se ferme comme un échec, vous n'apprenez rien. En général, c'est juste le chemin vers quelque chose de nouveau, vers d'autres portes qui s'ouvrent. Si vous vous occupez consciemment de ces portes fermées, vous irez loin. J'ai eu cette sage expérience dans le sport. Je suis un athlète passionné et c'est ainsi que j'en suis venu à consulter un psychologue du sport par l'intermédiaire du médecin du sport. Il peut vous faire voir d'autres choses que vous ne pouvez pas voir vous-même. Vous apprenez à mieux vous connaître, vous créez des opportunités et vous commencez automatiquement à traiter avec des personnes qui vous correspondent. Lorsque vous vous entourez de personnes qui sont juste un peu meilleures que vous, vous grandissez. Je choisis de faire quelque chose par passion. Et je pense que cela va devoir devenir l'état d'esprit de beaucoup d'entreprises. Une entreprise qui n'est que gérée deviendra impersonnelle à long terme et les choses et les gens commenceront à se retourner contre elle. Il ne se passe plus grand-chose, la dynamique s'éteint. Les employés prennent peu ou pas d'initiatives ou de responsabilités.'

Et le bûcheronnage sportif a fait son entrée dans la vie de Koen

Koen Martens a toujours eu le cœur qui bat pour le bois et les arbres. Lorsqu'il s'est lancé dans le bûcheronnage sportif, il avait vingt-cinq ans et créait sa propre entreprise. Il avait quelques collègues qui participaient

aux championnats flamands. C'est ainsi qu'il a commencé par de petites compétitions au niveau local avec la tronçonneuse et occasionnellement avec la hache. Les bons résultats qu'il a obtenus l'ont mis en contact avec des bûcherons professionnels et les camps d'entraînement Stihl Timbersports.

Koen: 'Le Stihl Timbersports est arrivé vers mon vingt-septième anniversaire. À cette époque, je devais partager mon attention et mon temps entre l'entretien des arbres et le bûcheronnage sportif. Pour consacrer assez de temps au sport et à l'entreprise en plein essor, j'ai commencé à réduire mes heures d'enseignement. Ce sport exigeait une moyenne de quinze heures d'entraînement par semaine. Mais je sentais que je ne progressais pas vraiment, qu'il me manquait quelque chose pour vraiment percer, et à l'âge de trente et un ans, j'ai décidé d'adopter une approche différente. J'ai donc réuni autour de moi une équipe de coachs sportifs, de physiothérapeutes, de nutritionnistes... et j'ai commencé à m'entraîner. Au cours de mon parcours, je suis entré en contact avec Rudy Heylen, un coach sportif de renom. Il m'a guidé mentalement vers un niveau supérieur. Les premières sessions ont été difficiles, mais j'ai remarqué que je commençais à gagner, mon attitude avait changé. Il m'a appris à avoir un bon état d'esprit et à me concentrer. Championnat national, championnat du monde... Bref, tout s'est accéléré et les sponsors sont arrivés: Timberwolf, Medialub, Maurits Jacobs, Hapkin, Stihl, Sip Protection... Et maintenant, nous allons organiser notre propre concours international pour la première fois à Tielt-Winge le 25 juin.

Entrer en compétition avec soi-même

Koen: 'Gagner n'est pas nécessairement une compétition avec les autres, mais avec soi-même. Lorsque je vis pleinement un championnat et que je me tiens là avec ma hache sur mon bloc de bois, je ne vois que moi, la hache et le bois. Le reste du monde est alors complètement absent, je ne me préoccupe pas des autres participants. Je ne compare pas mes performances avec celles des autres, mais avec ce que je me sens capable de faire à ce moment-là. Sur le podium, la tâche est ardue, mais en coulisses, tous les participants forment une grande famille, l'amitié et l'entraide y règnent. Plus vous donnez, plus vous recevez.'

GTP: 'Quels sont vos objectifs maintenant que vous êtes au sommet?'

Koen: 'Mes objectifs ont été atteints, même si je vise un peu plus haut cette saison. J'aspire avant tout à prendre plaisir à la compétition et au travail. Je veux continuer à servir mes clients actuels avec la même qualité et la même confiance. Je voudrais aider les nouveaux clients si la situation générale le permet. Je ne fais plus de compétition pour profiter des personnes reconnaissantes qui m'entourent. Je reçois tellement en retour de leur part. Le volant d'inertie s'est mis en marche et j'apprécie maintenant aussi ce mouvement autopropulsé. Avec beaucoup moins d'énergie qu'avant, je peux faire tourner ce volant d'inertie.'

Le bûcheronnage sportif

La coupe du bois existe depuis qu'il y a des arbres sur la terre et que l'homme a besoin de se chauffer et d'avoir un toit au-dessus de la tête. Dès la fin du XIXe siècle, les bûcherons ont commencé à organiser des concours à la scie et à la hache. Même si les origines de ce sport se situent en Australie et en Nouvelle-Zélande, il s'est rapidement étendu aux États-Unis et au Canada. À partir de débuts improvisés, une douzaine de disciplines ont ainsi émergé, dont certaines sont étroitement liées aux techniques d'abattage et de façonnage des arbres. Toutes les disciplines supposent que les athlètes soient expérimentés et entraînés à la manipulation des outils et du matériau, le bois. En outre, la force, l'endurance, la précision et une technique bien rodée sont indispensables pour faire la différence. En fait, ce n'est que le reflet de ce qui se passait autrefois dans la forêt. On dit que la première compétition officielle basée sur ces épreuves fut organisée en 1891.

Stihl Timbersports

STIHL TIMBERSPORTS® est une série de disciplines de bûcheronnage de



'Sur le plan de la mécanisation, j'ai ma propre chargeuse articulée compacte et mon broyeur Timberwolf qui me permettent de faire le gros du travail.'

compétition. Les épreuves attirent les meilleurs compétiteurs, des foules nombreuses et ont une couverture médiatique importante dans les pays organisateurs. En 1985, STIHL États-Unis crée STIHL TIMBERSPORTS® Series en s'associant avec la chaîne de sport ESPN. Les championnats se déroulent désormais sur quatre continents et attirent environ 2000 participants de plus de 20 pays. STIHL est le plus grand organisateur de ces championnats.

Les athlètes s'affrontent dans trois disciplines à la hache et trois à la scie durant des épreuves nationales et internationales. Il s'agit notamment d'une scie à main, d'une tronçonneuse standard et d'une tronçonneuse préparée pour la compétition d'une puissance allant jusqu'à 80 CV. Ces Stihl Timbersports ont un programme fixe en 6 parties, avec, entre autres des diamètres et une dureté du bois déterminés. En outre, d'autres concours sont également habillés de différentes disciplines de bûcheronnage sportif.

Koen: 'Si vous avez du bois plus tendre, prenez la hache la plus finement affûtée. La façon dont vous affûtez votre hache peut faire la différence: l'angle, le polissage plus ou moins poussé... Par exemple, j'ai 4 méthodes d'affûtage différentes. Si une hache s'enfonce trop profondément et reste coincée, vous perdez de la force et du temps pour la retirer. Si elle est trop lisse, elle s'aspire elle-même. Cela peut paraître étrange, mais les meilleurs ont facilement une série de 20 axes.'

Vous avez envie de découvrir le bûcheronnage sportif? Dans votre propre pays?

C'est possible!

Le 25 juin, Timberteam Belgium organise son premier concours international à Tielt-Winge, en Flandre. Ce club en pleine expansion est ouvert aux Wallons et aux Flamands, en compétitions et en loisirs. Les invitations à participer sont adressées à tous les pays d'Europe occidentale. Les organisateurs visent plus de 1000 fans et supporters.

Plus d'informations sur www.timberteambelgium.be

GTP: 'Qui devient bûcheron sportif?'

Koen: 'C'est très varié. Nous faisons souvent des démonstrations lors de foires, de journées portes ouvertes, de fêtes scouts et d'autres événements, et c'est ainsi que nous attirons les gens. Une grande partie d'entre eux sont issus du secteur vert. Ils travaillent souvent très dur, mais ils doivent avoir un état d'esprit sportif. Parmi nos membres, les trois quarts sont issus du secteur vert. Le plus âgé a 67 ans, le plus jeune a 14 ans. Vous devez y consacrer du temps. Les plus âgés sont plus calmes, font moins d'erreurs et se blessent moins.' ●



BIENVENUE DANS L'AVENIR DE L'ENTRETIEN DU GAZON PROFESSIONNEL



husqvarna.com/ceora

De quoi dois-je tenir compte si je veux rajeunir ma pelouse?

Avec le printemps en vue, une belle pelouse est une fois de plus une priorité sur la liste de souhaits des clients privés et des terrains de sport. L'utilisation intensive, le développement de mauvaises herbes, diverses maladies et une période hivernale humide ont affaibli le gazon à un point tel qu'il a besoin d'un entretien approprié. Nous vous décrivons ci-dessous les points qui méritent attention.

Texte et photos: Christophe Daemen

Nous décrivons d'abord les principales causes qui sont à la base d'un gazon 'affaibli'. Nous prêtons ensuite attention aux interventions techniques que tout paysagiste ou gestionnaire de terrains de sport peut effectuer avant de passer à des mesures plus drastiques telles que le réaménagement complet.

La formation de feutre

Un premier facteur est la formation de feutre. Le feutre est une accumulation de matière organique, qui se compose de feuilles, de tiges mortes et de racines qui se développent entre les feuilles du gazon et la surface du sol. La mousse, ou feutre, est donc constituée de cellulose, d'hémicellulose et de lignine. Les organismes du sol digèrent cette matière organique. Le traitement de la cellulose est relativement facile, tandis que le traitement de la lignine est beaucoup plus compliqué. Le choix des semences de gazon est important car une espèce est plus sensible à la formation de feutre que l'autre.

Par exemple, les tiges et les racines de la fétuque contiennent deux fois plus de lignine que que les agrostides ou les pâturins des prés.

L'accumulation de feutre est causée par plusieurs facteurs: une mauvaise structure du sol, un pH médiocre (un pH trop bas ou trop élevé inhibe l'activité des micro-organismes), le type de graminées ou des interventions culturales et techniques inappropriées.

Le feutre est préjudiciable au maintien d'une bonne pelouse:

- C'est une couche mécaniquement instable qui favorise la dégradation de la pelouse.
- Le feutre sert d'éponge. Il arrête donc l'eau quand il pleut beaucoup et



La scarification aide à lutter contre le feutre.

s'assèche quand il ne pleut pas. Le feutre est également très difficile à garder humide sans utiliser d'agents mouillants.

- Le feutre est un véritable réceptacle pour les maladies.
- Les racines de la pelouse préfèrent rester au niveau du feutre au lieu de chercher plus profondément les nutriments, dans la 'bonne' couche de sol.
- Dans des conditions anaérobies (sans air), par exemple si des problèmes de drainage sont observés, le feutre est plus susceptible de pourrir que d'être décomposé par les micro-organismes. Ceci se traduit par la formation d'une couche noire, ou la 'black layer' bien connue qui entravera l'enracinement de la pelouse.

Les quantités de feutre sont un signal important de dégradation de la pelouse. La prévention est de loin la meilleure méthode et cela peut être

fait, par exemple, en choisissant des espèces de graminées qui produisent peu de lignine. Si le feutre s'est déjà formé sur une pelouse existante, alors un suivi avec des agents biologiques donne généralement de bons résultats.

Le développement des adventices

Un autre facteur important qui exerce une pression sur le gazon est le développement des adventices. La présence de mauvaises herbes modifiera la composition botanique de la pelouse au fil du temps. En raison de la faiblesse du gazon ou de la prolifération due à des facteurs externes tels que les brûlures, les maladies, l'utilisation intensive... on voit régulièrement que d'autres organismes prennent la place de la pelouse puis se développent davantage. C'est le cas, par exemple, de toutes les adventices (trèfle, pâquerettes, plantain, chicorée...) et des mousses (principalement Bryum et Hypnum). La colonisation est d'autant plus grande si la pelouse est faible (malade).

La compaction du sol

Un troisième facteur important qui est souvent sous-estimé est la compaction du sol. Ce phénomène se produit par le compactage naturel du sol, par les précipitations, les machines et surtout par l'impact des joueurs qui piétinent le sol.

La compaction du sol est observée plus souvent dans les sols argileux lourds et limoneux que dans les sols sableux en raison de l'épaisseur de



L'extraction de carottes (au moyen de dents creuses) est généralement effectuée lorsqu'une partie du feutre ou du sol doit être enlevée. C'est le cas avec une mauvaise structure du sol.

la structure du grain du type de sol. L'argile a un grain plus petit et peut donc être comprimée davantage.

La zone de compaction est variable et la profondeur varie en fonction du type de sol et du poids, de la surface portante et de la pression des pneus des machines d'entretien qui évoluent sur la surface. Ou par le nombre de fois que les joueurs marchent à un certain endroit; comme, par exemple, la surface de réparation en football. La compaction du sol rend plus difficile la percolation de l'air et de l'eau dans le sol, tandis que les racines du gazon vont s'enraciner moins en profondeur et seront donc



Belrobotics
THE GRASS MASTERS



L'entretien des espaces verts et l'écologie
sont évidemment indissociables.

Pour commencer
la saison en beauté

Les robots de Belrobotics ont une faible consommation d'énergie (moyenne 540/ KWH/an) et émettent 10 fois moins de CO2 90% CO qu'une machine thermique comparable.



90%
CO



Découvrez nos robots tondeuses sur belrobotics.com





En général, le travail d'aération est suivi de l'épandage d'un amendement.



La profondeur de travail du sursemis est déterminée en fonction de la structure du sol et de la compaction mesurée.

moins protégées. De plus, les nutriments sont moins bien absorbés par les racines.

Quelles sont les solutions?

La dégradation du gazon est souvent due à une combinaison des problèmes décrits ci-dessus. Pour résoudre ce problème, des travaux de régénération seront effectués. Selon les conditions et l'état du gazon, ces activités seront réalisées séparément ou en combinaison.

L'aération ou le vertidrainage

Lors d'une aération, les dents ou les couteaux sont piqués dans le sol afin de corriger la compaction. Selon le matériel utilisé on peut extraire des carottes de terre.

Grâce à une meilleure gestion air-eau, l'aération stimulera la croissance des racines et favorisera l'activité des micro-organismes. En conséquence, la matière organique sera décomposée plus efficacement et plus rapidement. Il est préférable d'aérer pendant la croissance active du gazon, sauf pour les problèmes spécifiques qui doivent être résolus de toute urgence.

En règle générale - pour les pelouses ordinaires - une première aération est effectuée en mai suivie d'une seconde en septembre. Selon les caractéristiques du sol et l'occupation du terrain, les aérations auront lieu au moins une fois par an et au plus une fois par mois.

La profondeur de travail est déterminée en fonction de la structure du sol et de la compaction mesurée dans le sol. Certaines machines ont été conçues pour aérer jusqu'à une profondeur de 50 cm. D'autres machines



SURSEMIS



Overseeder 1275



Speedseed 1500

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


Overseeder


Speedseed


www.redexim.com

ECHO®

sont équipées de dents qui font un mouvement de pendule. En conséquence, en plus de l'aération ordinaire, un mouvement latéral est également exercé, de sorte que le sol et la zone compactée se fissurent. L'extraction de carottes de terre (au moyen de dents creuses) se fait généralement lorsqu'une partie du feutre et/ou une partie du sol doit être enlevée. C'est le cas lors d'une mauvaise structure du sol. En général, l'aération est suivie de l'épandage d'amendement (basé sur une analyse du sol, mais généralement on utilise du sable) qui est ensuite brossé dans les trous.

La scarification

Lors de la scarification, des incisions sont effectuées dans le sol (et dans le feutre s'il est présent) au moyen d'une machine avec des lames verticales qui tournent à grande vitesse.

La profondeur de travail est déterminée en fonction de l'épaisseur de la couche de feutre. Normalement, cette profondeur de travail est limitée à 5 cm. Pendant la scarification, le feutre et une partie de la pelouse sont arrachés. Il est donc important de le faire pendant une période de croissance active de la pelouse. De plus, l'irrigation et la fertilisation doivent être adaptées à cet entretien. Selon la formation du feutre, un à deux traitements seront nécessaires chaque année.

La gestion des adventices et des mousses

La règle d'or reste encore toujours 'mieux vaut prévenir que guérir'. En effet, l'entretien optimal d'un gazon permettra d'éviter la formation de mousse et l'apparition d'adventices. En gardant le gazon dans des conditions de croissance optimales, il faudra moins lutter contre les mousses et les adventices. Si ces dernières prennent le dessus, on pourra recourir à une pulvérisation ou à des produits spécifiques. Idéalement, ces opérations seront toujours effectuées pendant la croissance active de la pelouse, après une fertilisation et avant une scarification.

1. Le sursemis

Comme son nom l'indique, il s'agit d'une technique de semis adaptée aux gazons existants, qui vise à obtenir une densité de gazon plus élevée aux endroits où c'est nécessaire (après une maladie, après un traitement contre les adventices ou la mousse, après une utilisation intensive...).

Le sursemis est effectué à l'aide d'un semoir qui va permettre de réaliser un semis dans un gazon existant et sans endommager ce dernier. Si le terrain est fort dégarni, plusieurs passages seront généralement nécessaires dans plusieurs directions afin d'obtenir une densité de semis optimale. Lors du sursemis, le choix des semences est de la plus haute importance. Tout d'abord, elles doivent permettre une germination rapide, et de plus, il faut adapter la variété en fonction de l'utilisation prévue du gazon.

2. La fertilisation

La fertilisation est la 'touche finale' pour la régénération d'une pelouse et sera effectuée sur base d'une analyse du sol. Les engrais seront apportés soit juste avant le sursemis, soit juste après.

La régénération des pelouses est indispensable. Il est recommandé de travailler de manière préventive autant que possible, afin que les différentes interventions restent également aussi légères que possible et que le gazon souffre le moins possible. En traitement curatif, le travail décrit doit permettre de sauver une pelouse, même si elle est en très mauvais état, sans avoir à repartir de zéro. ●



ECHO

SERIES

BEST-IN-CLASS PRODUCTS



CARACTÉRISTIQUES BEST-IN-CLASS

FAIBLES POIDS ET HAUTE PUISSANCE

AUSSI SOUS CONDITIONS LOURDES



Trouvez un revendeur ECHO dans votre région et découvrez notre gamme complète sur:

WWW.ECHODEPENDONIT.COM



Communiquer en forêt

Ceux qui travaillent en forêt avec une tronçonneuse et un tracteur forestier évoluent dans un environnement bruyant. Une protection auditive est alors nécessaire; tout comme il faut être capable de communiquer les uns avec les autres. Avec les radios intégrées au casque, il est possible de se parler parfaitement, même dans de telles conditions. Nos collègues de Schweizer Landtechnik ont testé le nouveau système 'Advance ProCom' de Stihl. En plus du secteur forestier, ce système peut également être utilisé dans d'autres situations, sur des chantiers de construction ou partout ailleurs où les gens ont besoin de travailler ensemble.

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

En septembre 2021, Stihl a présenté le dispositif 'Advance ProCom', un nouveau système radio associé à une protection auditive. Avec ce système, Stihl promet un plus large éventail de fonctionnalités que celles proposées par les produits concurrents. Nous avons reçu de Stihl un set de 3 récepteurs dans la version avec cache-oreilles (bandeau) pour ce test pratique. Donc pas dans le support de l'adaptateur qui peut être attaché à un casque forestier. Cependant, cela n'a pas nui au test de fonctionnalité réel.

Les utilisateurs doivent d'abord vérifier si la version de l'adaptateur correspond aux casques qu'ils ont déjà. Selon Stihl, cela devrait être le cas avec ses modèles les plus courants (et aussi ceux d'autres marques).

Une installation simple

Un manuel multilingue avec des illustrations utiles rend l'installation du système presque un jeu d'enfant. Le microphone est inséré dans l'écouteur gauche et cliqué en place avec une torsion rapide. La connexion du câble de charge USB-C se trouve également dans cet écouteur. L'état de charge des batteries Lithium-Ion intégrées est indiqué par une lumière LED colorée. Du clignotement vert (niveau de batterie élevé) au rouge et clignotant rapidement (niveau de batterie faible). Pour pouvoir voir cela, le bandeau ou le casque doit être enlevé. Les deux oreillettes bien remplies et extrêmement confortables avec une valeur d'atténuation SNR 31 sont connectées l'une à l'autre via un câble.

Au milieu de l'écouteur gauche se trouve le bouton multifonction, qui permet de démarrer le système et d'activer la fonction Bluetooth. À gauche et à droite de celui-ci se trouvent les boutons de contrôle du volume, qui, soit dit en passant, peut être défini séparément pour chaque source sonore (radio, smartphone...). Par conséquent, le 'Advance ProCom' peut non seulement être utilisé pour les appels radio, mais aussi être couplé avec un téléphone mobile. On peut même d'écouter la radio en stéréo.

Des systèmes tels que 'Advance Procom' de Stihl peuvent offrir une plus grande sécurité dans les travaux forestiers.



La connexion avec un smartphone est très facile. Une fois le système activé pour la première fois, les deux appareils se 'trouvent' et peuvent être connectés. La connexion avec d'autres casques 'Advance Procom' ne ressemble pas à un tour de magie: ils se connectent automatiquement grâce à un réseau Bluetooth ouvert. Il peut y avoir jusqu'à 16 unités de communication, mais il est également possible de former des groupes de communication séparés et autonomes. Au total, neuf canaux sont disponibles pour la communication.

Téléphoner

Si le système 'Advance Procom' est relié à un téléphone mobile, il peut également être utilisé pour passer des appels téléphoniques, à condition que le téléphone soit à moins de 15 m. Si un appel arrive, une pression sur le bouton de l'écouteur droit suffit. Pour mettre fin à l'appel, il suffit de appuyer sur cette touche.

Au début, il faut reconnaître la touche qui commande telle ou telle autre fonction, mais après peu de temps, le système devient intuitif, car les touches diffèrent les unes des autres dans leur conception de surface.



La portée du système 'Advance Procom' va jusqu'à 600 m dans les zones ouvertes, et dans les zones densément boisées, nous avons constaté que 150 m était la limite.

(haptique). Par ailleurs, les autres membres de la communication de groupe n'entendent rien d'un appel téléphonique. Cependant, la personne qui passe un appel dans le groupe peut entendre les messages de ses collègues lors de la conversation.

Ecouter la radio

En plus de presque toutes les fonctions audio d'un smartphone, les signaux radio FM peuvent également être envoyés au casque. Si vous avez installé l'application 'Advance Procom'-a-App pour les appareils Android ou iOS, vous pouvez définir les stations de radio souhaitées. La radio est allumée et éteinte avec le bouton '+' et les émetteurs individuels peuvent être recherchés avec le bouton multifonction. Avec cette application, d'autres fonctions du casque, telles que la voix, la



Contact

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

Que pouvons-nous faire pour vous?

Drone
 Vidéo/ Photo
 Médias sociaux
 Copywriting
 Reportages



NEW HOLLAND BOOMER INTRODUCTION DE 18 NOUVEAUX TRACTEURS COMPACTS CONFORMES À LA PHASE V



- Nouveau moteur à phase V efficace, silencieux et économique
- Nouveau tableau de bord numérique
- Prise de force automatique
- EZ Speed sur les modèles HST
- Réservoir de carburant plus grand, jusqu'à 47 l
- ESC Contrôle du régime moteur
- Hydrostatique à assistance asservie
- Une gamme complète (25ch-57ch) : Boomer 25C-25-35-40-45-50-55
- Plus de couple jusqu'à 188 Nm

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



Plus d'informations sur votre concessionnaire New Holland



www.newholland.com



'Advance ProCom' a un total de six boutons de commande, dont certains ont plusieurs fonctions.



Les boutons individuels sur les oreillettes sont de forme différente et peuvent donc être facilement distingués les uns des autres.



Avec l'application, de nombreux réglages peuvent être effectués sur le smartphone.

sensibilité du microphone, l'auto-écho, la suppression du bruit ambiant, la formation de groupes de communication et bien plus encore, peuvent être configurées via le smartphone.

Une communication ouverte...

Mais en réalité, les appels téléphoniques et l'écoute de la radio ne sont pas les principaux objectifs d'un système de communication pour, par exemple, les travailleurs forestiers. Il s'agit plutôt de coordonner le travail au sein de l'équipe, afin que la sécurité lors de travaux dangereux en forêt soit toujours garantie de manière optimale.

Grâce à la technologie 'Mesh Intercom' intégrée à 'Advance Procom', une connexion peut être établie avec un maximum de 16 participants, dont 6 peuvent parler en même temps. Les casques individuels n'ont pas besoin d'être spécialement jumelés, ils se connectent automatiquement. Il y a neuf chaînes de radio disponibles.

Le fabricant indique une portée de 600 m entre deux casques. Chaque participant du groupe est un amplificateur. En terrain ouvert, cette distance est atteinte. Dans la forêt, elle est déjà beaucoup plus petite. Par exemple, dans les fourrés denses, l'aire de répartition a diminué à 150 mètres. Si la portée est dépassée, une alarme retentit avec quatre tonalités par minute.

Un avantage important est que chacun des deux écouteurs est actif et dispose d'antennes Bluetooth. Cela permet une écoute stéréo et conserver les performances radio.

...et en sous-groupes

Dans le maximum de 16 participants possibles à la communication ouverte ('Open Mesh'), des sous-groupes avec des utilisateurs clairement définis peuvent être créés. Les groupes sont formés via l'application sur le smartphone. Le passage du groupe ouvert au sous-groupe se fait via le bouton 'Mesh' sur le casque ou via l'application sur le smartphone. La sensibilité du microphone peut être ajustée. Ici, Stihl semble presque vouloir trop bien faire les choses. Avec un volume de parole différent, la communication peut perdre en clarté.

Le bruit ambiant

Les oreillettes permettent une réduction active du bruit, et donc d'avoir une conversation même lorsque la tronçonneuse tourne. En outre, après avoir appuyé deux fois sur le bouton 'Mesh', la fonction 'Ambient Listening' peut être activée, pour vous permettre d'entendre, par exemple, une voiture qui approche sans retirer la protection auditive.

L'application 'Timber List'

Le système 'Advance ProCom' peut également être combiné avec l'application 'Timber List' de Stihl. Toutes les données pertinentes, telles que l'espèce d'arbre, la longueur et le diamètre du tronc, peuvent être saisies par la voix. Le mètre cube massif est ensuite calculé automatiquement et la position GPS du lot de bois est également enregistrée.

Conclusion

Le système 'Advance Procom' répond à toutes les exigences que les travailleurs forestiers fixent pour un système radio. Le casque a été testé selon la classe de protection IP 64 et peut donc être utilisé même sous la pluie. La portée de 600 m est idéalement atteinte (zone ouverte), dans la forêt - et encore plus dans les fourrés - elle est plus restreinte, mais reste toujours dans la plage acceptable. Selon Stihl, les oreillettes seraient compatibles avec environ 30 types de casques différents. L'unité 'Advance Procom' est disponible chez les revendeurs spécialisés et coûte 467 euros.

Données techniques

Valeur de suppression du son: SNR 31
Connexion: Bluetooth Low Energy (BLE) 4.1
Portée Bluetooth vers smartphone: jusqu'à 15 m
Portée du système: jusqu'à 600 m
Nombre maximum de casques connectés: 16
Température de fonctionnement: -15 à 50°C
Poids: 400 g
Connexion de câble de charge: USB-C
Batterie: Li-Ion, 17 heures d'utilisation, temps de charge: 2,5 heures
Prix: 467 euros

Brève évaluation

- + Confort d'utilisation
- + Installation
- + Couvercle en caoutchouc du boîtier de charge
- Couvercle en caoutchouc du boîtier de charge
- Sensibilité du microphone (à différents volumes de parole)
- Adaptateur pour autres types de casques ●

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.





EuroGarden

La société EuroGarden à Tirlemont a toujours travaillé sans faire de vagues. Les racines de l'entreprise remontent à près de 150 ans, en 1877, année de la fondation de la société 'De Saint-Hubert', qui fabriquait des semoirs et des pompes pour le secteur agricole. En 1958, la production a déménagé à l'emplacement actuel à Tirlemont, avant que cette activité ne soit abandonnée en 1975.

Texte: Peter Menten | Photos: Peter Menten et EuroGarden

En 1975, l'entreprise importait et vendait encore 100% de machines agricoles, un chiffre qui, en 1991, a complètement changé pour 100% de machines et de pièces pour les espaces verts. Quatre ans plus tard, la société a été rebaptisée EuroGarden et a immédiatement donné le ton pour l'expansion européenne. En 2000, de lourds investissements ont été réalisés dans un nouveau centre logistique avec possibilité d'expansion. 2006 a été l'année où le marché français a été abordé avec l'acquisition de F1 Distribution; 6 ans plus tard, l'acquisition de la société Matracom a suivi à Nijmegen, permettant ainsi mettre un pied dans le marché néerlandais. En 2015, le centre logistique actuel a été rénové et agrandi pour répondre à la croissance de l'entreprise. En 2021, EuroGarden a été acquis par Arrowhead, un acteur américain qui vend des produits similaires dans son marché intérieur.

EuroGarden NV est aujourd'hui la plus grande entreprise belge indépendante de son secteur. Elle distribue une gamme complète d'outils de jardinage, de pièces de rechange et d'accessoires exclusivement à destination de revendeurs professionnels dans tous les pays européens.

Une société distincte

Nous avons récemment rencontré Johan Teeuwen, le Category Manager OPE pour les machines pour les parcs et jardins. 'OPE' signifie 'Outdoor Power Equipment.' L'homme, qui a acquis de l'expérience chez Stihl et Stiga, occupe une fonction assez complète: achat de machines, négociation avec les fournisseurs, organisation de formations, développement de projets à long terme, détermination de stratégies; en résumé, un entrepreneur qui gère un groupe de produits au sein de l'entreprise, sans pour autant vendre ou remplir des bons de commande. Au sein de la société, il doit ensuite se coordonner avec le service des achats et des ventes et celui du marketing.



Johan Teeuwen, Category Manager OPE pour les machines pour les parcs et jardins: 'EuroGarden est aujourd'hui la plus grande entreprise belge indépendante de son secteur.'

Johan: 'C'est tout un défi dans un marché qui évolue si fortement, en particulier avec l'électrification et les nouveaux produits. Mon domaine englobe toute la gamme de machines pour les parcs et jardins.'

L'entreprise américaine avait précédemment acquis plusieurs sociétés en Europe (dont Ratioparts) et elle envisage de continuer sur cette lancée. Le but à terme est que la distribution soit bien organisée dans chaque pays. Arrowhead s'intéresse principalement aux pièces détachées pour véhicules tout-terrain, voitures de golf, UTV... La première étape de ce processus est l'achat conjoint de pièces; rien ne change en ce qui concerne le marché.

GreenTechPower: 'Vous distribuez des pièces et un certain nombre de marques de machines. Est-ce que les deux vont ensemble?'

Johan: 'Lorsque les concessionnaires vendent nos machines, nous nous attendons à ce qu'un dispositif de service solide accompagne ces



Cramer, l'une des deux plus grandes marques d'EuroGarden, vient de lancer une tondeuse autoportée zero turn alimentée par batterie.



En plus des pièces de rechange pour le secteur des parcs et jardins, EuroGarden dispose d'une gamme de plus de 15 marques de machines distribuées par des revendeurs.

ventes. La Belgique compte au total environ 1.000 concessions, tout comme les Pays-Bas. Dès que les clients finaux ont besoin d'un service, ils devraient pouvoir s'y rendre. En tant que fabricant, vous ne pouvez pas vous permettre de travailler avec des distributeurs qui ne peuvent pas offrir de service. Les concessionnaires qui achètent des machines chez nous doivent avoir des pièces en stock, suivre des formations, être en mesure d'offrir des machines de démonstration, etc. D'autre part, nous avons pour tâche de leur garantir un secteur suffisamment viable. Tout revendeur de machines peut acheter des pièces directement auprès d'EuroGarden. Si vous distribuez des pièces de rechange, vous avez un système de distribution intensif, vous devez tout avoir en stock et être disponible pour tout le monde.'

Pour la vente de machines et l'assistance aux concessionnaires, EuroGarden emploie des responsables régionaux. Les ventes de pièces se font via la boutique en ligne et il y a peu de main-d'œuvre nécessaire, sauf pour soutenir occasionnellement une action.

GTP: 'Quelles marques distribuez-vous?'

Johan: 'Nous commercialisons un peu plus de 15 marques. **ECHO** est notre plus grande marque, avec la marque satellite Shindaiwa qui lui est liée. Les deux sont produites par Yamabiko au Japon et quiconque connaît la technologie voit immédiatement que le choix des matériaux ne s'est pas fait du jour au lendemain. De nos jours, un produit est plus qu'une simple technologie: la composition et la construction de la machine, la commercialisation, l'assistance, la disponibilité, la perception. La notoriété de la marque représente près de 50% du succès. Les Japonais sont introvertis et modestes, mais veulent participer au marché. Là, ils doivent oser sortir un peu plus et présenter leurs produits de manière plus attrayante. En cela, le Japon diffère de l'Europe. D'autre part, les personnes qui ont travaillé sur le produit prennent leur responsabilité personnelle et en cas d'erreurs techniques, elles feront tout leur possible pour les résoudre. Un Japonais est complètement différent à cet égard. Nous sommes plus individualistes, ils sont plus collectifs. Maintes et maintes fois, ils se remettent en question et remettent leurs produits en question. Nous pouvons difficilement imaginer cela ici. Cela signifie que leurs produits continuent de s'améliorer techniquement encore et encore.'

'En plus d'ECHO, nous avons **Cramer**, une marque professionnelle qui ne vend que des outils de jardin alimentés par batterie. Cramer appartient au groupe Globe pour lequel les États-Unis sont le plus

grand marché. De nombreuses machines y sont vendues sous le nom de Greenworks, notamment via les magasins de bricolage, les grandes chaînes de magasins et le e-commerce. Cramer vient de lancer sur le marché une tondeuse autoportée zéro turn alimentée par batterie. La chose intéressante à propos de ce fabricant est qu'il n'y a pratiquement aucune plainte technique alors que les produits proviennent en grande partie d'une société chinoise. Leur recherche et développement est en Suède. D'où la fiabilité du produit et le sentiment européen. De ce groupe Globe, nous ne représentons que la marque Cramer au Benelux. Techniquement, c'est un produit fini, mais en termes de notoriété de la marque, nous avons encore un long chemin à parcourir.'

'Nous distribuons également AL-KO et Solo by AL-KO pour le Benelux. AL-KO est plutôt une marque d'entrée de gamme, Solo by AL-KO se concentre davantage sur le consommateur exigeant avec une distribution à travers le réseau de revendeurs professionnels traditionnels. La plupart de ces machines sont fabriquées en Autriche.'

'Avec ces produits de haute qualité - qui sont certainement aussi bons que les marques avec une forte notoriété de marque telles que les grandes marques A - nous avons besoin de plus de travail et de persuasion pour les commercialiser. Une fois que les gens les connaissent et les utilisent, ils sont convaincus. En tant qu'idéaliste technique, cet aspect m'attriste parfois, mais les ventes restent une interaction entre la technologie et l'image de marque. C'est du marketing hein.'

En plus de ces marques clés, EuroGarden commercialise quelques marques plus petites avec des produits spécifiques. L'objectif pour les années à venir est également de faire ressortir davantage l'entreprise qui a toujours travaillé fortement dans les coulisses. Elle veut faire ce pas afin de faire connaître ses propres marques aux concessionnaires.

EuroGarden en 2022

Depuis Tirlemont, EuroGarden organise la vente et la distribution pour le Benelux de pièces et de machines. F1 Distribution en France est une copie exacte de Tirlemont: un magasin et un bureau de vente. Aux Pays-Bas, le site de Nijmegen ne compte qu'un bureau de vente. EuroGarden Belgium a fait un pas sur le marché allemand en 2018 et dessert désormais ce marché depuis Tirlemont, en touchant directement les motoristes. Cette entrée sur le marché allemand a signifié une grande croissance pour EuroGarden.

Au total, EuroGarden emploie environ 50 personnes. ●

Est-ce que tout est bien lubrifié?

Quiconque travaille avec des machines sait qu'un lubrifiant est nécessaire à son bon fonctionnement. Qu'il s'agisse de petites machines ou de très grandes machines compliquées, un lubrifiant est presque toujours impliqué. Dans le domaine des lubrifiants, beaucoup de choses ont évolué ces dernières années. Autant de raisons d'y accorder l'attention nécessaire.

Texte: Koen Pans | Photos: Koen Pans et constructeurs

Un premier point très important: chaque lubrifiant a besoin d'entretien lui-même. Cela signifie dans la plupart des cas de vérifier le niveau sur la base d'une jauge ou d'un verre de contrôle, mais aussi de remplacer le lubrifiant si nécessaire.

A quoi sert un lubrifiant en fait?

Eh bien, dans nos machines, différentes pièces se déplacent les unes par rapport aux autres. Cela peut être des mouvements rotatifs dans les roulements ou des mouvements de glissement dans, par exemple, un piston dans un cylindre, mais aussi des engrenages dans les engrenages. Avec un lubrifiant entre ces pièces mobiles, nous pouvons nous assurer

que le frottement qui se produit est réduit et que l'usure est limitée. Nous ne voulons pas d'usure dans notre machine. La friction n'a pas non plus d'effet bénéfique. Le frottement génère de la chaleur et provoque une perte de puissance. L'huile que nous allons utiliser pose de fines couches entre ces pièces mobiles, ce qui permet de réduire l'usure et le frottement. En fait, l'huile formera une séparation entre les surfaces de contact ou de roulement des pièces mobiles et fournira également une couche protectrice. En plus de remplir ces deux tâches importantes, un lubrifiant peut gérer d'autres tâches. Par exemple, un lubrifiant doit généralement dissiper la chaleur qui peut être refroidie dans un radiateur et les particules sales qui sont déchargées dans un filtre. En

outre, un lubrifiant aura un effet protecteur contre la corrosion lorsque de l'humidité ou de l'acide peut se trouver dans le système. Sur un moteur à combustion, et au niveau des segments de piston, l'huile moteur fournit également une étanchéité parfaite pour une bonne compression.

Que trouve-t-on dans un lubrifiant?

Un lubrifiant est composé d'environ 85% d'huile de base et de 15% d'additifs. Il existe trois types de cette huile de base: végétale, minérale et synthétique. L'huile de base végétale est fabriquée à partir de graines de plantes telles que le colza et est généralement utilisée dans l'huile à chaîne biodégradable ou les lubrifiants avec peu d'exigences techniques. L'huile de base minérale est toujours la plus utilisée et provient du pétrole. L'huile de base synthétique est fabriquée en combinant chimiquement certains composants en une huile très pure et techniquement de haute qualité. Lorsque des exigences très élevées sont imposées en matière



GROUP VERSCHUEREN  **MAAIERS VERSCHUEREN**

LOCHRISTI

+32 (0)9 355 94 00
 info@maaiers-verschueren.be
 info@group-verschueren.be
 www.group-verschueren.be



de température, de viscosité, de consommation d'énergie et de durée de vie, un lubrifiant synthétique est généralement utilisé. Tant que les composants de ces lubrifiants synthétiques le sont, ils peuvent également être biodégradables. Pour améliorer une huile de base, des additifs y sont ajoutés. Ce sont des produits chimiques qui ont des propriétés différentes et qui font partie à au moins 10% du lubrifiant. Avec l'huile moteur aux propriétés parfois très spécifiques, elle est même de 25%.

Quels lubrifiants importants connaissons-nous?

L'huile moteur



L'un des lubrifiants les plus importants est l'huile moteur. Chaque utilisateur a normalement vérifié la jauge du moteur et éventuellement rempli l'huile moteur. L'huile moteur est très spécifique et répond à des exigences très élevées. Tout d'abord, la température de l'huile moteur est très élevée lorsque le moteur tourne. Vous devez calculer que la température dans le carter est en permanence de 100 °C. Cela signifie que la viscosité doit avoir une très large

plage, surtout si le moteur démarre à une température de, par exemple, -15 °C. La présence d'eau, de gaz d'échappement et de pièces d'usure provoque également des problèmes supplémentaires dans l'huile. Par conséquent, les moteurs les plus modernes fonctionnent avec de l'huile moteur synthétique avec un certain nombre d'additifs qui devraient résoudre les problèmes. La viscosité du moteur est exprimée en une valeur SAE par exemple SAE 15W40. C'est une huile multigrade que nous pouvons utiliser en été comme en hiver. Une huile monograde typique est la SAE 30, qui est généralement utilisée dans les moteurs d'été tels que les tondeuses à gazon. En plus de la viscosité, il existe également une valeur importante pour la qualité de l'huile moteur. Ceci est exprimé dans une valeur API (américaine) et aussi dans une valeur ACEA (européenne). Dans l'exemple sur la photo, il s'agit de API SM/CF et ACEA C3.

L'huile de transmission



On retrouve des transmissions sous différentes tailles et formes. Des boîtes de vitesses très simples et petites aux boîtes de vitesses grandes et compliquées, aux transmissions hypoides ou aux boîtes de vitesses powershift.

Elles ont toutes en commun de se composer d'engrenages qui causent beaucoup de pression sur les surfaces de contact sous une charge élevée. Dans la plupart des cas, l'huile doit

être capable de supporter cette pression élevée. La viscosité de l'huile de transmission est exprimée comme l'huile moteur dans une valeur SAE, comme par exemple SAE 80W90. Cela semble être une huile très visqueuse par rapport à une huile moteur, mais ce n'est pas le cas. La viscosité d'une SAE80W90 correspond à la viscosité d'une huile moteur SAE 15W40. La qualité d'une huile de transmission est indiquée par une valeur API GL (Gear Lubricants), par exemple API GL5.

L'huile hydraulique



L'huile hydraulique est utilisée dans les nombreuses applications hydrauliques et n'a pas réellement pour tâche principale de lubrifier toutes les pièces. L'huile est principalement destinée à transporter l'énergie hydraulique de la pompe aux 'consommateurs' tels que les vérins et les moteurs. La viscosité de l'huile hydraulique est représentée par un nombre ISO VG (Viscosity Grade). Par exemple, ISO VG 46. La qualité est représentée par une indication ISO H.

Par exemple ISO HM (minérale), HS (synthétique) ou une huile bio HE (environnementale).

L'huile UTTO (Huile universelle de transmission pour tracteur).



Cette huile est utilisée dans le pont arrière d'un tracteur. Sur la plupart des tracteurs, le pont arrière contient de l'huile utilisée pour la boîte de vitesses, la transmission vers l'essieu arrière et l'hydraulique. En outre, les freins sont généralement dans l'huile, et sont appelés freins humides. Cela indique que l'huile UTTO est en fait une huile de compromis entre une huile de transmission et une huile de boîte de

vitesses. La chose intéressante à propos de cette huile est que vous n'avez qu'un seul point de contrôle il vous suffit donc de remplacer un type d'huile qui a différentes applications. La viscosité et la qualité de cette huile sont souvent indiquées par les valeurs d'une transmission moteur et/ou d'une huile hydraulique. C'est en fait un peu déroutant. Une variante secondaire est l'huile STOU (Super Tractor Oil Universal). C'est la même chose que l'huile UTTO, mais vous pouvez également l'utiliser comme huile moteur. En raison de la charge actuelle très élevée des moteurs par la présence d'un système turbo et d'une rampe commune il n'est pas recommandé d'utiliser de l'huile STOU pour cela.

La graisse lubrifiante



La graisse est un lubrifiant solide. Il est utilisé dans les roulements et aux points d'articulation. La graisse est en fait de l'huile qui est dissoute dans une structure de savon, plus précisément un savon métallique (lithium, calcium, aluminium...). C'est une sorte d'éponge qui contient de l'huile. Habituellement, les graisses sont compatibles les unes avec les autres, mais certaines ne le sont pas. Les graisses ont une certaine consistance ou valeur NLGI qui est représentée par un ou plusieurs nombre(s). La graisse la plus liquide est la graisse 000 utilisée

dans les systèmes de lubrification centrale et la graisse la plus dure est une graisse 6, qui a la consistance du fromage cheddar. La graisse utilisée dans la plupart des applications est une graisse de type 2, elle a la consistance du beurre de cacahuète.



L'huile de chaîne



Nous utilisons de l'huile de chaîne pour lubrifier la chaîne de nos tronçonneuses ou têtes de processeur sur les excavatrices ou les récolteuses. Il n'y a pas d'exigences élevées à cet égard. C'est une lubrification de perte qui finit au sol. C'est

pourquoi il est conseillé de choisir une huile de chaîne biodégradable.

La viscosité et la qualité

Pour vous assurer que vous utilisez toujours le bon lubrifiant pour une certaine application, certaines exigences sont définies par le fabricant de la machine ou de la pièce. Un fabricant de moteur établira certaines exigences pour l'huile moteur et le fabricant de transmission le fera pour la transmission utilisée dans son produit. Ces exigences sont généralement la viscosité et la qualité d'un lubrifiant.

La **viscosité** est l'épaisseur de l'huile. Ceci est important car selon l'application et la construction, une huile (trop) fluide ne pose pas une couche d'huile suffisamment épaisse entre les surfaces de contact des pièces mobiles. Une huile (trop) épaisse donnera à son tour une lubrification insuffisante car elle ne peut pas glisser entre les surfaces de contact, par exemple si la machine est encore froide. La viscosité

est donc importante, en particulier lorsque la machine est encore froide et que la lubrification doit être effectuée. Par conséquent, la viscosité du lubrifiant doit avoir une large gamme. Surtout avec une huile moteur où la température de l'huile lorsqu'elle a gelé peut être très basse, mais finit par devenir très élevée en conditions de fonctionnement. Dans toutes les situations, cette huile doit pouvoir maintenir approximativement la même viscosité. La viscosité spécifiée par le fabricant dépend également de l'endroit où vous travaillez avec. Une machine dans un climat tropical n'entrera jamais en contact avec le gel et dans un environnement sibérien, nous ne nous attendons pas à des températures élevées. La viscosité est spécifiée dans tous les cas selon une classification de corps réputés. Pour chaque lubrifiant, il existe une indication de viscosité distincte. C'est facile et clair, et cela exclut les erreurs. Une huile avec une désignation SAE 10W40 est toujours une huile moteur, tandis qu'une huile avec une désignation SAE 80W90 est toujours une huile de transmission.

La **qualité** de l'huile dont les fabricants ont besoin est principalement due à la nature spécifique de l'application. Une boîte de vitesses ordinaire impose moins de demandes à l'huile qu'une boîte de vitesses compliquée avec powershift. Cette qualité est importante car les moteurs, transmissions ou systèmes hydrauliques les plus modernes imposent également des exigences très élevées à l'huile. La qualité est généralement spécifiée par des organismes réputés, mais aussi par les fabricants de machines eux-mêmes. Ici aussi, les indications sont spécifiques à chaque type de lubrifiant.

Par conséquent, lorsqu'un lubrifiant doit être acheté, les instructions du fabricant de la machine doivent toujours être suivies en ce qui concerne la viscosité et la qualité de l'huile. Sur l'emballage ou dans les spécifications techniques de l'huile, vous pouvez alors vérifier si l'huile est suffisante. En tant qu'utilisateur, vous pouvez décider vous-même où et quelle marque d'huile vous allez acheter.

Hydrostatische motocultor

NEW
780 HY



breed gamma toebehoren

BCS

www.bcsbelgie.be

dehemlaan 5b - 8900 ieper - 057.20 77 56

www.induma.be - info@induma.be

SAE (American Society of Automotive Engineers)

Cette organisation développe un système de classification de la viscosité de l'huile moteur et de l'huile de transmission depuis plus de 100 ans. Pour l'huile moteur, il s'agit d'une classification de la valeur 0W à 60W. Les chiffres n'ont aucune signification en termes de température ou de viscosité. C'est une classification de classe. Plus la valeur est petite, plus l'huile est fine. Pour la transmission, les valeurs 70W à 250W s'appliquent. Il semble que l'huile de transmission soit beaucoup plus épaisse que l'huile moteur, mais ce n'est pas le cas. C'est juste une classification différente. La viscosité de l'huile moteur et de l'huile de transmission n'est pas si différente, ce qui est par contre le cas pour la dénomination.

API (American Petroleum Institute)

Depuis environ 1950, cet institut a établi une désignation de qualité pour l'huile moteur et l'huile de transmission. Pour l'huile moteur, deux lettres sont spécifiées commençant par un S (Service - essence) ou un C (Commercial - diesel). Cette lettre est ensuite suivie d'une lettre de l'alphabet. Plus l'alphabet est éloigné, meilleure est la qualité. Par exemple, une huile API SJ pour moteurs à essence a une qualité inférieure à celle d'une huile SM. Lorsque le fabricant du moteur exige une API SM de qualité, vous ne pouvez pas utiliser une SJ, mais vous pouvez utiliser une huile SN. Pour l'instant, les fabricants d'huile

sont sur l'huile API SP. A l'avenir, cela passera toujours à une classe supérieure. Il en va de même pour les moteurs diesel. De nos jours, l'API CK est de la plus haute qualité.

API a également une désignation de qualité pour l'huile de transmission, la désignation API GL. Très simple. Il n'y a en fait que l'API GL4 et la qualité GL5, où GL5 est meilleur que le GL4.



A l'heure actuelle, l'huile API CK est la meilleure qualité du marché.

ACEA (Association des Constructeurs Européens de l'Automobile)

Il s'agit d'une organisation européenne qui dispose d'un système de marquage de qualité de l'huile moteur. La désignation ACEA est suivie d'une lettre: A pour les moteurs à essence, B pour les moteurs diesel

légers, C pour les moteurs avec convertisseur catalytique ou filtre à particules ou E pour les moteurs diesel à basse régime (<2500 t/min). La désignation de la lettre est suivie d'un numéro pour la classe de qualité. Enfin, il y a généralement l'année de publication. Par exemple, une huile moteur pour un camion est classifiée ACEA E5-02.

ISO (Organisation internationale de normalisation)

L'ISO est une organisation internationale qui établit des normes et des standards pour toutes sortes d'applications. Dans le domaine des lubrifiants, ils ont développé une norme universelle pour indiquer la viscosité pour pratiquement tous les lubrifiants. Mais seule l'huile hydraulique est indiquée par cette valeur. Il s'agit de l'ISO VG (grade de viscosité). Exemple pour une huile hydraulique classique: ISO VG 32, 46 ou 64.

Les ennemis d'un lubrifiant

Afin de maintenir les lubrifiants en état, nous devons faire tout ce que nous pouvons pour combattre les ennemis de ces lubrifiants. Alors, de quoi parle-t-on?

Les particules

Les particules sont principalement de petites choses qui sont dans l'huile et tourbillonnent dedans. Cela peut aller des particules d'usure aux particules de poussière. Une bonne filtration est importante, en

CEBEKO

SKY-HIGH EXPERIENCE.
GROUNDBREAKING TRUST.



Distributeur
exclusif de
CORMIDI
DUMPERS SUR
CHENILLES
polyvalents et
compacts



particulier sur le bouchon d'aération. Faites attention à un travail minutieux et propre pendant le contrôle et le remplissage.

L'eau

Lorsque l'eau pénètre dans le système de lubrification, des bactéries et des acides se forment. La qualité de l'huile se détériore alors très rapidement.

La température

Chaque lubrifiant a sa plage de température maximale. Avec l'huile moteur, c'est très élevé par rapport à une huile hydraulique. Une température trop élevée peut avoir des conséquences majeures sur la qualité de l'huile. Dans de nombreux cas, les additifs contenus dans l'huile ne feront plus leur travail.

L'air



Lorsqu'il y a trop d'air dans le système de lubrification, une oxydation peut se produire, y compris une cavitation et une lubrification plus faible.

Si la température de l'huile est trop élevée, les additifs contenus dans l'huile ne feront plus leur travail.

Aperçu des différents lubrifiants

Type	Application	Viscosité	Viscosité classique	Qualité	Qualité alternative	Qualité classique
Huile moteur	Moteur essence ou diesel	SAE	SAE 15W-40	API	ACEA (européenne)	API SM/CJ ou ACEA E5
Huile de transmission	Transmission, boîte de vitesses...	SAE	SAE 85W-90	API GL	EP (pression extrême)	GL5
Huile hydraulique	Hydraulique	ISO VG	ISO VG 46	ISO H	HEES (huile synthétique bio)	HV
Huile UTTO	Pont arrière d'un tracteur (boîte de vitesses, freins, relevage, différentiel)	SAE ISO VG	SAE 10W-30	API GL		GL5
Huile de chaîne	Tronçonneuse	geen	geen		bio (label)	
Graisse lubrifiante	Roulements, articulations	NLGI	NLGI 2		bio (label)	



inverde

INVERDE: FORMATIONS POUR LES PROFESSIONNELS DE L'ENVIRONNEMENT

Sécurité de charge - 17 mars - Liedekerke

Tronçonneuse - Chablis et arbres endommagés | 22 mars - Pijnven

Tronçonneuse - Le bois sous tension | 25 mars - Hoeilaart

Entretien du moteur de votre machine de jardin | 5 mai - Liedekerke

Vous trouvez la gamme complète des formations sur [inverde.be](https://www.inverde.be)

TOUT POUR UNE RÉNOVATION DE PELOUSE RÉUSSIE

Nettoyage de gazon
qualitatif avec
les scarificateurs
tractés ELIET

Scarification raffinée avec un
résultat de ratissage maximal
et un minimum de dommage
au gazon.

Rénovez ou
rajeunissez votre
pelouse avec
les regarnisseurs
DZC ELIET

*La semence est injectée dans le sol,
roulée et recouverte.* Pour une germination
et pousse rapide et maximale.

ELIET®



Eliet Europe | 056 77 70 88
info@eliet.eu | www.eliet.eu

ENVIE DE TESTER LA MACHINE?

Demandez une démonstration
gratuite dans votre région via
www.elietontour.eu



Vous avez signé un contrat « incorrect » de bonne foi: que faire maintenant ?



Cela vous est probablement arrivé: vous négociez avec un fournisseur la rénovation ou le réaménagement de vos locaux professionnels ou de votre espace privé et vous concluez avec lui des accords verbaux à cette fin. Vous êtes entièrement d'accord avec ces propositions, le fournisseur les met sur papier et vous signez le contrat. Mais lorsque vous le relisez, vous vous rendez compte que le contenu du contrat diffère des propositions convenues verbalement avec le fournisseur ! La question se pose alors de savoir s'il est encore possible de réagir face à un contrat signé de bonne foi, mais qui ne reprend pas les points négociés avec lui!

L' exécution d'un contrat

Une fois le contrat signé, les parties doivent l'exécuter et s'y conformer « de bonne foi ».

Certaines circonstances imprévues peuvent empêcher l'exécution du contrat.

Avez-vous signé un contrat: faire appel à « l'erreur » ou le « dol » ?

Si vous avez signé un contrat et que vous vous rendez compte que vous n'aviez pas l'intention de le signer parce que son contenu était présenté différemment, vous pouvez peut-être encore agir.

« L'erreur » !

Ainsi, notre législation prévoit d'invoquer l' « erreur » et le « dol » dans de tels cas.

Il arrive très souvent que, par exemple lors d'une vente, l'objet proposé à la vente soit présenté différemment et que des informations trompeuses soient données. Cela ne se produit pas seulement dans le cas d'une vente, mais également lors de la présentation d'un contrat d'entretien, ou de tout autre contrat.

Dans le cas d'une vente, un vendeur professionnel est tenu de fournir à l'acheteur toutes les informations correctes et complètes concernant le produit. Si, par la suite, on constate un manque d'information de la part du vendeur, celui-ci peut être tenu responsable. Même si ses informations sont correctes, mais qu'elles créent néanmoins une impression erronée chez l'acheteur, il peut être tenu responsable.

Concrètement, cela signifie que malgré la règle selon laquelle une vente est définitive, une « erreur » peut entraîner l'annulation du contrat de vente parce que le vendeur n'a pas fourni les bonnes informations.

Si l'acheteur constate que le bien qu'il a acheté n'est pas conforme aux aspects cités par le vendeur, il peut invoquer une erreur. Toutefois, l'acheteur devra prouver l'existence d'un lien de causalité entre les informations incorrectes du vendeur et le préjudice qu'il a subi. En d'autres termes, l'acheteur n'aurait pas acheté les biens, ou les aurait achetés dans des conditions totalement différentes, s'il avait eu

connaissance de ces défauts.

« Le dol » !

Le « dol » consiste à tromper délibérément l'acheteur. Pour pouvoir parler du dol, il n'est pas nécessaire que des actes soient commis, les mots peuvent suffire.

Conclusion

Tout d'abord, vous devez toujours faire attention lorsqu'on vous présente un document et qu'on vous demande de le signer immédiatement. Ne vous contentez jamais de cela, mais lisez d'abord attentivement le document vous-même, ou demandez à un spécialiste de le faire. Parce que... une fois que vous avez signé le document, vous êtes lié par ce contrat! Lisez tout, y compris les « petites lettres », car c'est principalement à elles que vous devez prêter attention. Si vous n'êtes pas d'accord avec le contenu du document, présentez-le à l'autre partie, discutez-en et rédigez un contrat qui vous convienne à tous les deux.

Si vous avez signé le document parce que vous étiez de bonne foi et que vous ne découvrez que plus tard que le contenu n'est pas celui auquel vous vous attendiez, il est préférable d'agir le plus rapidement possible en envoyant une lettre recommandée à l'autre partie. Faites remarquer que vous avez été trompé et induit en erreur pendant les négociations. Indiquez que ce n'est pas le contenu qui vous a été présenté verbalement et demandez une réponse claire à cette lettre recommandée.

Si vous ne parvenez pas à trouver un accord avec l'autre partie en question, il est alors possible de faire appel à la justice. Vous pouvez invoquer le dol et/ou l'erreur, mais c'est le juge qui se prononcera. Le dol n'est pas facile à prouver n'est pas facile à prouver, mais que beaucoup de choses dépendent des faits et des circonstances!

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



A L'HONNEUR:
Hansa C7
Broyeur professionnel pour
matériaux durs et mous



MOUSTIQUE-C

LA NOUVELLE RÉFÉRENCE
DANS LE DÉSHÉRBAGE



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

