

LE DOSSIER ÉCONOMIQUE DE FEDAGRIM

20 25



COLOFON

Une publication de Fedagrim Asbl
Avenue Jules Bordet 164 boîte 4
B-1140 Bruxelles

info@fedagrim.be
www.fedagrim.be

Editeur responsable
Fedagrim

Rédaction
Hans Verstreken

Traductions
Marie-Christine Jehin

Lay-out
Evi Cornelissens - Atelier Corneel



« Là où la puissance et
la capacité donnaient
le ton, **l'innovation, la
durabilité et l'efficacité**
sont aujourd'hui au
cœur des choses. »



INTRODUCTION

Le secteur de la mécanisation agricole est en pleine mutation. Là où la puissance et la capacité donnaient le ton, l'innovation, la durabilité et l'efficacité sont aujourd'hui au cœur des choses. Les progrès technologiques sont à l'origine de nouvelles machines, mais aussi d'une transformation fondamentale dans la manière dont les agriculteurs travaillent, investissent et entreprennent.

Ce dossier économique explore le secteur depuis différentes perspectives. Il étudie la rentabilité des concessionnaires de machines agricoles et rend hommage aux valeurs sûres à l'occasion du portrait d'un concessionnaire qui célébrera son cinquantième anniversaire l'année prochaine et d'un autre d'un constructeur belge en pulvérisateurs dont les soixante ans d'expérience ne l'empêchent pas d'innover. Ce dossier se tourne aussi vers l'avenir où les fournisseurs de nouvelles technologies et distributeurs de robots illustrent comment l'innovation façonne les exploitations agricoles de demain.

Ce dossier a aussi pour ambition de clarifier la nouvelle législation relative aux engins mobiles non routiers (EMNR) et les règles pour les tracteurs lents et rapides. Il fait la lumière sur les opportunités d'emploi dans le secteur et vous propose également un compte-rendu de l'évènement Fedagrim consacré à la réduction des émissions dans le secteur de l'élevage ainsi que les statistiques des ventes de tracteurs et de machines agricoles qui en disent long sur l'humeur du marché actuel. Finalement, un article dédié au secteur du lait analyse la branche la plus robotisée de l'agriculture.

En résumé, ce dossier présente une vue d'ensemble actuelle sur un secteur littéralement et figurativement en plein mouvement – un secteur propulsé par l'innovation, la tradition et la quête d'un avenir durable pour l'agriculture.

Gracienne Geenens
Présidente Fedagrim ■

CONTENU

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 06 | Analyse des bilans annuels des concessionnaires de machines agricoles et horticoles | 22 | Règles applicables aux tracteurs rapides et lents en Belgique |
| 10 | José Danneels
50 ans de passion mécanique au service de l'agriculture wallonne | 24 | Salon des techniques
'Ce qui convient à votre entreprise ?' |
| 12 | Delvano
L'innovation dans la protection des cultures depuis 1966 | 26 | Première édition remarquée de la Dairy Rentability Day |
| 14 | Lowette Agrotechnics
Le vin belge vit ses années bénies | 28 | Parts de marché des tracteurs +50 ch |
| 16 | Homburg
Ekobot, un robot désherbant autonome | 30 | Statistiques de vente |
| 18 | CNH
Une nouvelle étape pour les engins mobiles non routiers en Europe | 39 | Conclusion |
| 21 | Opportunités d'emploi dans le secteur | | |

Analyse des bilans annuels des concessionnaires de machines agricoles et horticoles

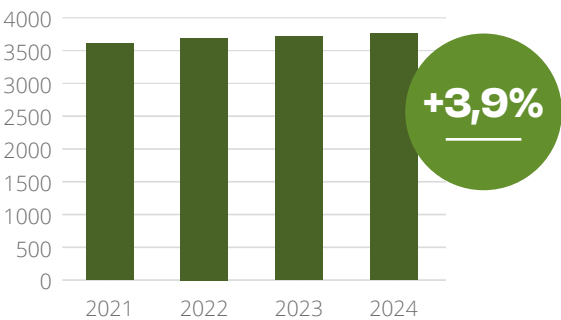
(2021–2024)



1. Évolution du marché de l'emploi

Concessionnaires de machines horticoles

Entre 2021 et 2024, le nombre de travailleurs employés par les concessionnaires de machines horticoles est passé de 3614 à 3756, soit une augmentation de 142 travailleurs (+3,9 %). La croissance annuelle a progressivement baissé, passant de +2,2 % en 2022 à +1,1 % en 2024, indiquant une expansion stable, mais décroissante. Les effets saisonniers et une pénurie croissante en main-d'œuvre compétente pourraient être à la base de ces observations.

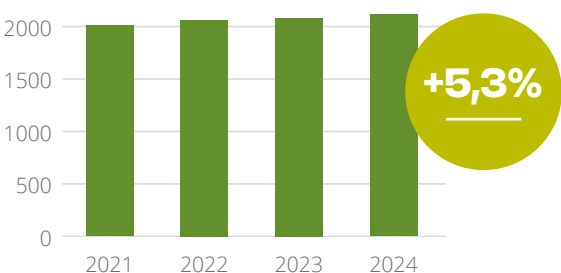


Structure du personnel : avec 9 employés par entreprise, le nombre moyen d'effectifs reste stable. Passant de 3,6 à 3,8, le nombre médian montre toutefois une légère fluctuation, témoignant d'un secteur qui comprend essentiellement des entreprises de plus petite taille avec quelques plus grosses structures qui affectent la moyenne.

Conclusion : indiquant des fluctuations limitées dans le taux d'emploi, ce qui correspond aux entreprises actives dans l'entretien, la vente et la réparation des machines horticoles, le secteur reste stable.

Concessionnaires de machines agricoles

Chez les concessionnaires de machines agricoles, le nombre de travailleurs a augmenté de 2010 en 2021 à 2116 en 2024 (+5,3 %), indiquant une hausse annuelle moyenne de près de 1,7 %, légèrement supérieure à la hausse enregistrée chez les concessionnaires de machines horticoles.



Structure du personnel : la moyenne des effectifs a progressivement augmenté de 7 à 8 travailleurs par entreprise, alors que le nombre médian vacille entre 3,45 et 4 travailleurs en raison d'une baisse temporaire suivie d'un rétablissement et d'une expansion également notable dans les entreprises de plus petite taille.

Conclusion : par rapport à la croissance observée dans le secteur des machines horticoles, celle dans le secteur des machines agricoles est plus robuste, probablement en raison d'une demande croissante en technologies agricoles et investissements pour les réparations et l'entretien. Interrogeant le secteur, nous constatons qu'ici aussi la pénurie en main-d'œuvre freine la croissance.

Comparaison

893 entreprises, dont 156 sont considérées à la fois comme des concessionnaires horticoles et agricoles :

		Conces- sionnaires horticoles	Total
		472	
Concessionnaires agricoles	265	156	421
Total		628	893

Secteur	2021	2024	Évolu- tion	Crois- sance %
Concessionnaires horticoles	3.614	3.756	+142	+3,9%
Concessionnaires agricoles	2.010	2.116	+106	+5,3%

	Moy. empl. horticoles	Médiane horticole	Moy. empl. agricoles	Médiane agricole
2021	9	3,7	7	3,75
2022	9	3,7	7	3,6
2023	9	3,6	7	3,45
2024	9	3,8	8	4

Alors qu'en chiffres absolus, les concessionnaires de machines horticoles emploient plus de personnel, le taux d'emploi grimpe un peu plus vite chez les concessionnaires de machines agricoles.

2. Analyse financière

Concessionnaires de machines horticoles

Ratio de solvabilité et d'endettement :

- Le ratio d'endettement baisse de 0,57 à 0,54.
- Le ratio de solvabilité monte de 42,7 % à 46,0 %.

Conclusion : les concessionnaires de machines horticoles renforcent leur structure financière en apportant plus de capitaux propres et en réduisant l'endettement, ce qui indique une plus grande résilience.

Rentabilité :

- Passant de 4,5 % à 3,9 %, la marge nette décline légèrement. Celle de 2024 s'élève actuellement à 3,2 % (hors considération en raison de la publication tardive des bilans annuels qui n'ont pas été pris en compte dans cette moyenne).
- Le rendement net augmente progressivement et passe de 19,4 % à 21,9 % en 2023. Par précaution, nous faisons abstraction du rendement net de 2024.

Malgré des marges décroissantes, le secteur exploite plus efficacement son capital.

Liquidités : passant de 4,85 à 8,15, le ratio de liquidité est en hausse, ce qui indique de généreux tampons à court terme, voire un excès de liquidités ou, selon une interprétation différente, une prudence dans la constitution de nouveaux stocks. Effectivement, le contexte géopolitique était particulièrement incertain fin 2024. Associé à une saison horticole tardive, les stocks ont fondu, mais les liquidités ont monté en flèche.

Conclusion : les concessionnaires de machines horticoles ont une assise financière solide avec un bon ratio de solvabilité et de liquidité qui pourrait toutefois suggérer une certaine réserve fin 2024.

	Taux des dettes moyenne	Nombre des comptes annuels	Solvabilité moyenne	Marge nette moyenne	Rendement net moyen	Liquidité moyenne ratio courant
2024	0,54	356	0,460	0,032	0,555	8,15
2023	0,57	413	0,424	0,039	0,219	5,66
2022	0,59	421	0,407	0,041	0,184	3,65
2021	0,57	418	0,427	0,045	0,194	4,85



Concessionnaires de machines agricoles

Ratio de solvabilité et d'endettement :

- Le ratio d'endettement baisse de 0,60 à 0,56.
- Le ratio de solvabilité monte de 38 % à 44 %.

Rentabilité :

- La marge nette a progressivement augmenté, passant de 1 % en 2021 à +3 % en 2024. Présument que les bilans annuels publiés tardivement poussent la marge nette vers le bas, nous analysons la marge nette de 2024 avec une certaine précaution. Avec 4 %, 2023 était une bonne année.
- Le rendement net passe de 20 à 32 % en 2023. En 2024, nous constatons même un rendement net de 44 %, une fois de plus sous réserve des bilans complets, supposant que les publications tardives tempéreront quelque peu ce rendement.

Liquidités : Le ratio de liquidité baisse de 6,61 % à 4,43 %, ce qui reste toutefois bien au-dessus de 2 et donc confortable.

Après une année difficile en 2021, le secteur financier se rétablit et dans son sillage, un meilleur ratio de solvabilité, des taux de liquidité en bonne santé et un rendement à la hausse. Les marges nettes restent faibles, ce qui est toutefois symptomatique des marchés compétitifs à forte intensité capitalistique.

Conclusion : les concessionnaires de machines agricoles se rétablissent et se stabilisent. Bien que la rentabilité reste limitée, le secteur est financièrement plus solide et mieux attelé aux investissements.

	Taux des dettes moyenne	Nombre des comptes annuels	Solvabilité moyenne	Marge nette moyenne	Rendement net moyen	Liquidité moyenne ratio courant
2024	0,56	264	0,44	0,03	0,44	4,43
2023	0,60	294	0,39	0,04	0,32	3,47
2022	0,61	295	0,38	0,02	0,20	4,13
2021	0,60	294	0,39	0,01	0,20	6,61

3. Comparaisons entre secteurs

Le ratio d'endettement des concessionnaires de machines horticoles est un cran inférieur au ratio des concessionnaires de machines agricoles. Cette petite différence est logique étant donné les prix inférieurs des nouvelles machines comptabilisées dans leurs stocks. Le ratio d'endettement des concessionnaires de machines agricoles fluctue aux alentours de 60 %, alors que chez les concessionnaires de machines horticoles il est passé de 60 à 55 % ces trois dernières années.

Comparé à celui des concessionnaires de machines agricoles, le ratio de solvabilité est également un peu plus élevé chez les concessionnaires de machines horticoles. Et même s'il ne s'agit que d'une moyenne, de manière générale, nous pouvons considérer qu'il s'agit d'un ratio sain dans le secteur.

La marge nette chez les concessionnaires de machines horticoles est plus élevée. Notons toutefois

que le chiffre d'affaires d'un concessionnaire de machines horticoles est moins important et que malgré une marge nette plus élevée, il ne fait pas forcément plus de bénéfices. Les montants et investissements plus importants chez les concessionnaires de machines agricoles expliquent leurs marges plus basses.

Les liquidités dansent au rythme des saisons. Les stocks sont-ils au plus bas ou ont-ils, au contraire, été refaits avant la fin de l'année ? Au 31 décembre, ces chiffres sont d'abord et avant tout un baromètre de la teneur du secteur. Une chose est sûre, dans ces deux secteurs, l'accroissement des liquidités reflète la prudence, et sur un arrière-fond de menaces géopolitiques et autres, rien d'étonnant à ce que la trésorerie augmente. Depuis la fin de l'épidémie du coronavirus, les délais de livraison sont revenus à la normale, permettant de réagir rapidement. ■

INTERVIEW DE JOSÉ DANNEELS

50 ans de passion mécanique au service de l'agriculture wallonne

En 2026, la concession Danneels SBA fêtera ses 50 ans d'existence. Un demi-siècle d'engagement, d'innovation et de passion pour la mécanique agricole. À cette occasion, nous avons rencontré José Danneels, fondateur et figure emblématique du secteur, pour revenir sur un parcours marqué par la persévérance et la famille.



José en son épouse Ingrid ont transmis l'ensemble de l'activité concessionnaire à leurs 3 enfants. Stéphane, Bertrand, Aline en 2015. D'où la nouvelle Dénomination Danneels SBA.



Des racines agricoles et une vocation mécanique

Fils d'agriculteur, José Danneels a toujours baigné dans le monde rural. Très tôt, il s'oriente vers des études d'électromécanique : « Je voulais comprendre et réparer moi-même les machines pendant

l'hiver », raconte-t-il avec un sourire. Cette curiosité technique ne le quittera plus.

Il débute sa carrière chez Hocké, où il travaille sur des tracteurs Zetor et Steyr. Rapidement, il se distingue par son envie d'apprendre et son autonomie. Après quelques

mois, il est déjà chargé des dépannages. Puis, après son service militaire, il rejoint la concession Parfait, connue à l'époque pour les presses et les distributeurs d'engrais Amazone.

Mais en 1976, en pleine crise agricole, le jeune mécanicien décide

- **1980**
premier bâtiment neuf à Écaussinnes
- **1986**
deuxième bâtiment
- **1990**
troisième extension
- **2003**
installation du premier **système Kardex** dans le monde agricole – une petite révolution logistique, même si José avoue en riant « ne jamais avoir osé dire à sa femme combien cela avait coûté ».

de voler de ses propres ailes. Sur la ferme familiale à Écaussinnes, il se lance comme indépendant. « Il n'y avait pas de travail, mais je me suis dit : autant créer le mien », se souvient-il.

Des débuts modestes à une entreprise familiale structurée

Les années 1980 sont marquées par des taux d'intérêt vertigineux – jusqu'à 14 %. Trouver un financement est un véritable parcours du combattant. Son père lui offre un terrain, et José y construit un premier atelier avec un appartement. C'est le point de départ d'une aventure entrepreneuriale durable.

Expansion et innovation continue

Depuis sa base à Écaussinnes, José avait bien compris qu'il existait déjà de fortes concessions agricoles au nord de l'axe Bruxelles-Mons. Au sud de cet axe, il disposait de plus d'espace pour exprimer son esprit d'entreprise. C'est pourquoi, en 2006, l'entreprise franchit une nouvelle étape avec la reprise de Vandeput et l'ouverture d'un second site à Beaumont, tout de suite équipé du système Kardex. Une décision que son épouse, cette fois, a approuvée sans hésitation.

De 2007 à 2016, plusieurs extensions suivent : location, construc-

tion, puis agrandissement du site de Beaumont. En parallèle, une nouvelle unité est ouverte à Mettet en 2016, au cœur d'un zoning agricole dynamique regroupant des acteurs comme Walagri, Rigaux et SCAM. « C'est un vrai cluster agricole », souligne José.

Aujourd'hui, SBA Danneels compte trois sites – Écaussinnes, Beaumont et Mettet – et une équipe d'une vingtaine de personnes. José, à 71 ans, dirige toujours le siège de Mettet, tandis que ses enfants ont progressivement pris le relais :

- Stéphane, entré dans l'entreprise à 22 ans après des études en mécanique agricole à Bapaume et une année de marketing, gère le site de Beaumont.
- Aline et Bertrand assurent ensemble la gestion quotidienne d'Écaussinnes.

Une entreprise familiale tournée vers l'avenir

L'été dernier, l'entreprise a mis en place un nouveau système ERP pour améliorer la gestion des pièces, des réparations et du temps de travail. « Notre image, c'est le stock », explique José. « Il faut savoir à tout moment où sont les pièces, surtout avec trois unités et neuf camionnettes de service. » L'adoption de ces outils numériques représente toutefois un défi. « Nos anciens mécaniciens sont très compétents technique-ment, mais moins à l'aise avec l'informatique. Pour accueillir les nouveaux, il faut leur laisser le temps d'évoluer », insiste-t-il. Il faut

d'abord les laisser se concentrer sur la mécanique, avant de leur apprendre à enregistrer les pièces utilisées dans le système informatique.

Un équilibre essentiel pour attirer et fidéliser les nouvelles générations de techniciens. **Actuellement, SBA Danneels recherche trois nouveaux collaborateurs** – un pour chaque site.

Un marché en mutation et une concurrence accrue

La concurrence, José la connaît bien. « Le marché belge est aujourd'hui sous pression, non seulement locale, mais aussi étrangère : les concessionnaires français et allemands cherchent à écouler leurs stocks ici », analyse-t-il. Malgré tout, le secteur agricole belge a bien résisté ces dernières années, et SBA Danneels continue d'investir dans l'avenir.

Et après ?

À 71 ans, José Danneels n'a rien perdu de son énergie ni de son esprit d'entrepreneur. Lorsqu'on lui demande s'il songe à la retraite, il esquisse un sourire :

« J'ai encore quelques projets en tête... mais je préfère ne pas en parler. Les concurrents lisent peut-être ce dossier ! »

Une réponse à son image : prudente, passionnée et résolument tournée vers l'avenir.

SBA Danneels – Une histoire de famille, d'innovation et de passion au service de l'agriculture wallonne depuis 1976. ■





INTERVIEW DE JOACHIM VANLERBERGHE (DELVANO)

L'innovation dans la protection des cultures depuis 1966



Nous rencontrons Joachim Vanlerberghe à Hulste, siège de l'entreprise Delvano. La famille Vanlerberghe développe, conçoit, renouvelle, produit et construit des pulvérisateurs depuis plus de 60 ans. En tant que pionnier belge de la production de machines de protection automotrices des cultures, Delvano est un professionnel qui accompagne son client final dans une réflexion commune.

Delvano a été fondée en 1966. Comment l'entreprise a-t-elle évolué depuis sa création ?

L'entreprise a été fondée par mon grand-père, pionnier dans le domaine des pulvérisateurs automoteurs, en 1966. Depuis les choses ont beaucoup changé. Nous avons franchi le cap des systèmes de mécanisation purs et simples vers les solutions de haute technologie. Pensons à l'électrification des techniques de pulvérisation, les applications commandées par GPS, l'autosteering, le spotspraying, les buses à commande électrique et l'usage de caméras. L'évolution du secteur vers l'agriculture de précision est rapide et nous évoluons au même rythme.

Comment Delvano répond-elle à ces développements technologiques et quel est votre

atout dans ce domaine ?

Nous collaborons étroitement avec des partenaires spécialisés tels que des spécialistes en systèmes GPS et technologie de caméra, mais l'atout majeur de Delvano réside dans sa proximité avec les clients. Notre département R&D est en contact direct avec l'utilisateur final, ce qui nous permet d'innover de manière très ciblée. C'est important car dans le contexte actuel de renforcement de la réglementation de la protection des cultures, la précision est cruciale. Les dosages baissent systématiquement et certains produits sont retirés du marché, ce qui augmente le nombre d'administrations et, par conséquent, intensifie l'usage des machines.

Qui sont vos clients et quels sont vos marchés-clés ?

Notre clientèle se compose essentiellement d'entrepreneurs et de gros agriculteurs. La fourchette de prix est large : de quelques dizaines de milliers d'euros pour un pulvérisateur porté à plus d'un demi-million d'euros pour un engin automoteur. Nos marchés principaux se trouvent en Belgique, aux Pays-Bas et dans le Nord de la France. Aux Pays-Bas la réglementation et le comportement résultent en l'adoption plus rapide de nouvelles technologies telles que les systèmes antidérive atteignant jusqu'à 99% de réduction. En conséquence, les machines sont devenues plus complexes mais plus innovantes aussi. Nous constatons que les clients belges se montrent plus réticents à adopter les dernières nouveautés et se tournent vers des technologies qui ont fait leurs preuves.



Nous sommes proches de nos utilisateurs finaux, ce qui fait que les machines sont parfaitement adaptées aux souhaits de l'utilisateur. Nous nous coordonnons sur les besoins et réfléchissons avec nos clients à la meilleure manière d'y répondre, compte tenu des moyens techniques.

Quelle est l'ampleur de Delvano aujourd'hui et de quel savoir-faire devez-vous disposer pour mener vos activités ?

Nous employons une cinquantaine de travailleurs. La Flandre occidentale est confrontée à un véritable défi pour trouver des profils techniques qui éprouvent des affinités avec l'agriculture. Nous disposons de compétences diverses au sein de la maison : mécanique, électromécanique, électronique, hydraulique, technique de gestion des eaux, technologie GPS, pneumatique et informatique. Les soudeurs aussi demeurent essentiels. Nous concevons nous-mêmes les châssis, achetons les moteurs diesel à l'extérieur et développons nos propres logiciels en interne pour garantir une intégration parfaite. Tout cela est loin d'être évident. Heureusement Fedagrim met en

avant les offres d'emplois à travers agrojobs-gardenjobs.be. Tout le secteur est concerné par la nécessité de faire comprendre aux profils techniques que le machinisme agricole est un secteur qui ouvre des perspectives aux technologies de pointe les plus diverses.

Quel regard portez-vous sur l'électrification et la future réglementation ?

Nous avons déjà analysé l'électrification mais, en ce moment, les composants requis permettant de fournir la puissance nécessaire aux pulvérisateurs automoteurs ne sont pas encore disponibles. Le potentiel est bien là mais le marché n'est pas encore mûr. Quant à la réglementation, nous examinons la réglementation NRMM (Non-Road Mobile Machinery). Lorsque ces règles européennes auront été harmonisées, par analogie aux tracteurs, la conception de machines admises sur l'ensemble du réseau routier de l'UE sera plus simple. A l'heure actuelle, nous sommes encore souvent contraints d'apporter des adaptations spécifiques à chaque pays telles que le rétroviseur d'angle mort, obligatoire aux Pays-

Bas mais pas en Belgique.

Une telle réception par type européenne représente tout un processus auquel nos pulvérisateurs traînés répondent. Nous avons donc déjà toute une série de projets dans le pipeline tels que le contrôle de qualité interne et les formations et recyclages requis de nos collaborateurs.

Comment Delvano répond-elle aux critères de durabilité et de sécurité ?

Depuis des années, nous dotons nos pulvérisateurs d'un système éco-autonettoyant composé de trois programmes de nettoyage. En outre, nous étudions les systèmes de transfert fermés, mais la standardisation des buses pour grandes cultures n'existe pas encore. Les utilisateurs sont désormais mieux conscientisés et bien formés. Les « cowboys » ont disparu ; on travaille avec précision, à faible dose et compte tenu de la météo. Pourtant il subsiste un domaine de tension : le consommateur réclame du durable mais une fois dans le magasin, il choisit le produit parfait au prix le plus bas. C'est un véritable défi de société. ■



INTERVIEW DE JOS LOWETTE
(LOWETTE AGROTECHNICS)

Le vin belge vit ses années bénies.

Prospectives avec M. Jos Lowette, précurseur de notre viticulture.

Il y a quarante ans, M. Jos Lowette de Lowette Agrotechnics était à l'aube de la viticulture belge. Alors que seule une poignée d'amateurs se consacraient aux vignes, aujourd'hui la Belgique est devenue une nation viticole à part entière.

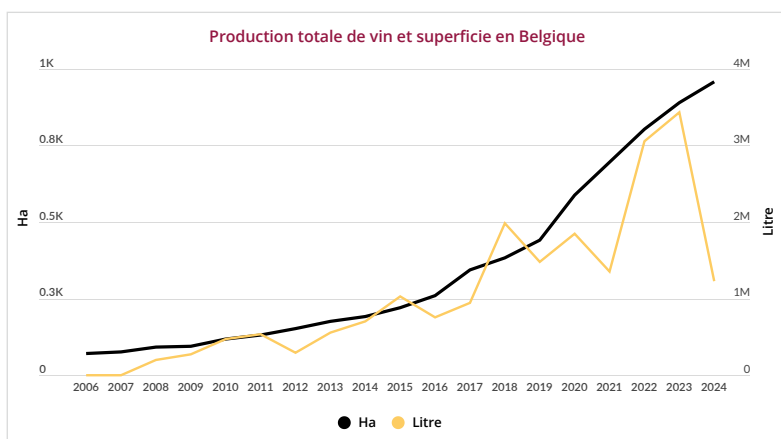
«Au début, c'était surtout chercher et apprendre», se lance M. Lowette. «Avec des pionniers comme le Château Genoels-Elderen, nous avons appris les ficelles du métier. À l'époque, personne ne savait qu'un jour on parlerait d'un secteur à part entière.»

D'un départ lent à une croissance sans précédent

Ce qui commença comme une activité de niche dans les années 1980 prit une tournure inédite à partir de 2015. «La viticulture belge a connu une accélération incroyable», poursuit M. Lowette. «D'ouest en est et du nord au sud,

partout de nouveaux domaines ont surgi. C'était un passe-temps, mais aujourd'hui c'est une agriculture professionnelle et durable.»

Une croissance qui figure également dans les statistiques. En 2024, la Belgique comptait 321 viticulteurs, ce qui représente près de 1000 hectares de vignoble ou encore une augmentation de 11 % par rapport à 2023. Malgré la récolte désastreuse de 2024, les séquelles des gelées nocturnes et des précipitations qui ont fait chuter la production de 64 %, la confiance reste élevée dans le secteur. «C'est la preuve que nos viticulteurs sont résilients», explique



M. Lowette. « Ils n'abandonnent pas, au contraire, ils continuent d'investir. »

2025, le premier cru belge

Cette année, cette persévérance porte ses fruits. Selon M. Lowette, 2025 sera une année exceptionnelle.

« Nous pouvons parler d'un vrai premier cru », annonce-t-il avec fierté. « La récolte est abondante, la qualité est excellente et par-dessus tout, la foi en vin belge est plus grande que jamais. »

Cette année, les conditions climatiques étaient toutes au rendez-vous. Le printemps sec, les bonnes heures d'ensoleillement et une pression limitée des maladies fongiques ont donné naissance à des raisins sains à maturation parfaite. En Flandre et en Wallonie, les viticulteurs parlent d'un vin de grande qualité.

Un marché intérieur sain

Selon M. Lowette, l'un des points forts du secteur viticole en Belgique est le marché local.

« Nous ne sommes pas confrontés au problème d'exportation auquel la région de Bordeaux ou l'Allemagne fait face », poursuit-il. « En Belgique, la quasi-totalité est vendue chez nous, directement aux consommateurs, restaurants et cavistes. Le vin belge est un produit local, et c'est sa plus grande force. » Cet ancrage local assure une stabilité, même quand les années sont moins bonnes. La réussite de 2025 renforce davantage la confiance

des investisseurs et jeunes viticulteurs dans l'avenir du secteur.

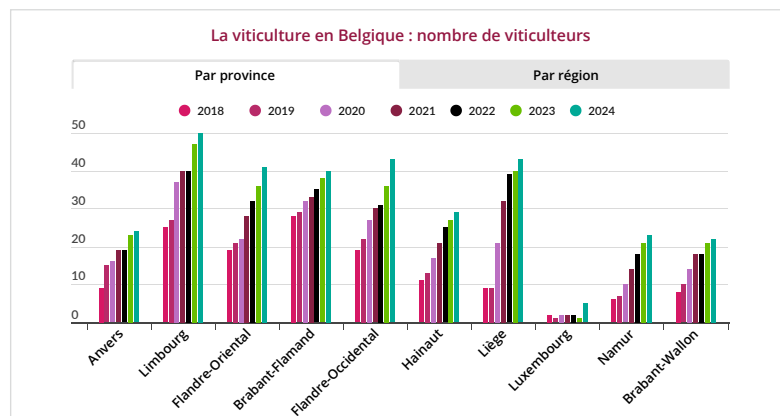
Le flambeau est repris

Après quarante ans de travail précurseur, M. Jos Lowette se tourne fièrement vers l'avenir : « Nous avons tout construit depuis zéro, avec une seule machine et un rêve. Aujourd'hui, nous travaillons avec des viticulteurs de toutes les provinces du pays. Et la cerise sur le gâteau, c'est que la prochaine génération

est déjà dans les starting-blocks. » Les enfants de M. Lowette préparent l'avenir de Lowette Agro-technics. « Les plans d'expansion sont sur la table », indique-t-il en souriant. « Nous voulons être prêts pour les quarante années à venir, parce que le secteur a encore bien de la marge avant d'atteindre son plafond. »

Un secteur qui pétillait de bonheur. Ce qui commença comme une expérience est devenue une branche florissante de l'agriculture belge. Forte de plus grandes connaissances, de meilleures technologies et d'un marché croissant, l'avenir de la viticulture belge semble assuré, conclut M. Jos Lowette. « Le vin belge pétillait comme jamais auparavant. »

« 2025 est la preuve que la foi, le savoir-faire et la persévérance portent leurs fruits »



Source graphique : <https://news.economie.fgov.be/248081-een-kater-voor-de-belgische-wijnbouw-in-2024/>



INTERVIEW DE FLORIAN PARRET, DE HOMBURG

Ekobot, un robot désherbant autonome

« Le but c'est poursuivre dans le domaine de l'agriculture de précision avancée et, en conséquence, contribuer pour une part importante à la durabilité et la pérennité de l'agriculture. »





Florian, pouvez-vous nous raconter brièvement ce qu'est précisément l'Ekobot ?

L'Ekobot est un robot autonome désherbant sans recours à des substances chimiques. À l'origine, il a été élaboré par une start-up suédoise et est désormais produit en série, la ligne de production étant située aux Pays-Bas. L'équipe suédoise continue d'assurer le développement logiciel. Le robot est actuellement principalement utilisé en agriculture biologique, mais nous constatons un intérêt grandissant de la part du secteur traditionnel.

Homburg a racheté Ekobot en 2024. La vision à long terme d'Ekobot est de proposer une alternative durable au secteur agricole à l'utilisation chimique dans les cultures destinées à la consommation humaine. En tant qu'acteur de premier plan, Homburg veut poursuivre sa croissance dans le domaine de l'agriculture de précision avancée et, en conséquence, contribuer pour une part importante à la durabilité et la pérennité de l'agriculture. Homburg dispose déjà d'un grand savoir-faire en agriculture de précision. Nous combinons l'expertise de l'équipe d'Ekobot à la riche expérience du machinisme agricole de la maison Homburg.

Où en est le développement à l'heure actuelle ?

Aux Pays-Bas, une vingtaine de machines sont actuellement en activité. La production n'est donc plus en phase expérimentale mais vraiment en série. En Belgique, nous attendons les premières livraisons à partir de 2026.

À quel type de cultures Ekobot convient-il ?

Pour l'instant, il existe des algorithmes très avancés pour la culture de l'oignon. Parallèlement nous travaillons intensivement à des algorithmes pour les carottes, les betteraves et le chicon. Grâce à l'intelligence artificielle, le robot est parfaitement capable de faire la différence entre la culture et les mauvaises herbes.

Comment fonctionne le robot en pratique ?

L'Ekobot circule de façon totalement autonome et requiert que la culture ait été semée à l'aide du GPS pour

pouvoir effectuer son travail. Aussi il se base sur des images caméra et l'IA pour reconnaître où se trouve la culture et les mauvaises herbes. Le robot adapte automatiquement sa vitesse en fonction de la densité des mauvaises herbes. Typiquement un passage a lieu tous les trois à quatre jours. Ce qui maintient la propreté de la parcelle à tout instant tout en fournissant des données précieuses sur la croissance de la culture.

Qu'en est-il de l'autonomie et de l'employabilité ?

Le robot peut travailler en autonomie entre dix et douze heures voire seize heures dans des conditions optimales. La surveillance s'opère entièrement à distance et, le cas échéant, les caméras corrigent le fonctionnement du robot. Dans le cas d'une erreur critique, il faut quelqu'un sur place en présentiel pour réarmer la machine.

Et qu'en est-il de la sécurité ?

Ekobot est totalement conforme à la directive européenne des machines. Des analyses de risque approfondies ont été menées et le système dispose de la télésurveillance. Le robot est donc tout à fait sûr à utiliser sur le terrain.

Que peut attendre un agriculteur en matière d'investissement ?

Le prix du robot est supérieur à 100.000 euros. Cela peut sembler très cher mais il faut ramener les choses en perspective : le robot assure des milliers d'heures de désherbage. Du point de vue économique, il s'avère particulièrement intéressant pour les cultures intensives. Il est d'ailleurs également proposé en leasing.

En conclusion, comment envisagez-vous l'avenir ?

Ekobot n'offre pas seulement des solutions durables dans la lutte contre les mauvaises herbes mais également une plateforme de collecte de données. Parce que le robot parcourt le champ tous les trois à quatre jours, il est très facile de suivre l'évolution de la culture. Ce qui ouvre des perspectives à l'agriculture de précision dans le sens le plus large du terme. ■







ENTRETIEN AVEC KALINA HADZHIEVA (CNH)

Une nouvelle étape pour les engins mobiles non routiers en Europe

La Commission européenne se courbe sur une nouvelle législation européenne pour les engins mobiles non routiers (EMNR), et pour le secteur agricole, c'est une étape importante en direction d'une plus grande uniformité, clarté et compétitivité. Nous avons rencontré Mme Kalina Hadzhieva, responsable de la sécurité des produits et des homologations chez CNH et au plus près de cette évolution depuis des années.

Un dossier de longue haleine

Le holding CNH est impliqué dans le dossier EMNR depuis plus de 35 ans déjà. Mme Kalina Hadzhieva a commencé à le suivre au pied de la lettre en 2011.

L'homologation de nos machines automotrices se fait encore de manière nationale par chaque État membre, ce qui entrave énormément la production de nos machines ainsi que leur commercialisation. Depuis longtemps, nous sommes donc de fervents partisans d'une harmonisation.

« Entre 2011 et 2019, EGMF, CEMA, CECE, EUnited et FEM, les cinq grandes associations européennes ont collaboré étroitement à la coordination des exigences techniques des engins s'inscrivant dans la catégorie EMNR. Individuellement, chacune d'entre elles était trop petite pour peser dans la balance, mais en s'unissant, elles ont réussi à convaincre la Commission européenne de l'importance d'une réglementation conciliée. »

Les premières propositions concrètes ont vu le jour en 2019 et

depuis cette date, le secteur est partie prenante pour une législation qui doit résoudre la fragmentation des homologations nationales. Deux études de marché ont suivi et en 2021, la Commission européenne a finalement promis de travailler à un nouveau cadre réglementaire.

« En 2023 la Commission a effectivement lancé les travaux préparatoires précédant chaque nouvelle réglementation. Structurellement, elle sera comparable au Règlement relatif à la réception et à la surveillance du marché des véhicules agricoles et

forestiers ([UE] No 167/2013) que nous connaissons tous.», indique Mme Hadzhieva. «Au programme, un règlement principal soutenu par des règlements délégués et d'application qui fixeront les exigences techniques et administratives.»

Le premier résultat, la réglementation 2025/8 a été publié le 8 janvier 2025, suivi en mai 2025 par un nouveau rapport d'un bureau d'études anglo-allemand qui a fait l'inventaire de la législation déjà mise en œuvre et à 95 % similaire à la proposition initiale du secteur.

Pourquoi cette législation est-elle si importante ?

La situation actuelle est difficile pour les fabricants et les utilisateurs. Les homologations nationales mettent des bâtons dans les roues du marché interne.

«Prenons une machine de seconde main homologuée dans un État membre. Celle-ci ne pourra que très rarement être vendue dans un autre pays membre», explique Mme Hadzhieva. «Cette mobilité limitée fait baisser la valeur résiduelle de l'engin. Une homologation européenne coordonnée apporte réellement une plus-value au client.»

Pour le fabricant, les avantages sont également nombreux, car un seul cadre législatif réduit la charge administrative et les coûts tout en apportant une plus grande clarté.

«Pour CNH, c'est une occasion d'organiser des tests et homologations en Europe centrale, ce qui est plus efficace et commercialement intéressant.» Mais à terme, cela permettrait également aux engins extrêmement pointus du maraîchage belge, par exemple d'atteindre un plus large public, à condition qu'ils obtiennent la nouvelle homologation européenne.

En route vers la mise en œuvre

Les exigences techniques détaillées seront disponibles au printemps 2027 et les premières demandes d'homologation européenne pourront être introduites dès 2028. Mme Hadzhieva met toutefois en garde contre la sous-estimation de

cette transition.

«Au cours de la mise en œuvre de la Régulation relative à la réception et à la surveillance du marché des véhicules agricoles et forestiers, nous avons vu certains États membres se précipiter dans la transition, ce qui compliquait les choses pour les plus petits constructeurs. Il est indispensable que les autorités octroient suffisamment de temps aux fabricants, qu'elles fassent bon usage de la période de transition de huit ans pour que tout le monde puisse monter à bord.»

Certains pays mettent en place des mesures spéciales pour accompagner cette transition. «Ainsi, les Pays-Bas suspendent certaines exigences jusqu'en 2036», explique Mme Hadzhieva. «Mais plus les fabricants s'y prennent tôt, moins ils s'arracheront les cheveux.»

Préparations au sein de CNH

Chez CNH, les préparations vont bon train.



«Nous disposons de différentes équipes en interne qui développent toutes nos moissonneuses-batteuses et ensileuses automotrices. Les huit prochaines années, nous devons les préparer à adapter nos engins agricoles à la nouvelle législation. Les équipes qui travaillent aux engins de construction connaissent d'ailleurs ce même défi», poursuit Mme Hadzhieva.

Mme Hadzhieva a une grande expérience dans la transition des développements produits. Elle a notamment travaillé au développement des moissonneuses-bat-

teuses, presses, faucheuses et bien d'autres encore.

«Si vous commencez maintenant, vous serez tout juste à temps», dit-elle en souriant. «Les exigences techniques arrivent à grands pas.»

Mme Kalina Hadzhieva, un bel exemple

À la question si elle se considère comme un modèle, Mme Hadzhieva réagit avec modestie.

«Je n'avais jamais pensé atterrir dans ce secteur», dit-elle. «J'ai grandi en Bulgarie, au lendemain du communisme. L'égalité et le travail étaient des valeurs clés. Mes parents sont ingénieurs, donc j'ai peut-être ça dans les gènes après tout. J'ai toujours rêvé de fabriquer des machines, pas de les vendre.»

Aujourd'hui, Mme Hadzhieva travaille à Zedelgem où elle a également assuré sa place dans l'univers de l'ingénierie des machines. «Zedelgem est un véritable centre d'excellence parce que l'ingénierie y côtoie la pro-

duction, ce qui permet d'apprendre et de développer à vitesse grand V. En plus, on travaille à l'international, ce qui rend nos missions particulièrement intéressantes.»

Et pour ceux et celles qui sont inspirés par son histoire :

«Il y a encore des opportunités dans ce secteur», conclut Mme Hadzhieva. C'est un monde qui rassemble la technologie, le développement durable et l'agriculture de manière unique. Et c'est un secteur où il reste énormément à construire. ■

Opportunités d'emploi dans le secteur



Fedagrim est l'acteur initiateur de la plateforme « **Agrojobs – Gardenjobs** » qui rassemble les offres d'emploi dans l'industrie qui livre les machines agricoles, bâtiments et équipements pour l'agriculture et les espaces verts.

Cette plateforme s'adresse surtout aux personnes qui viennent d'intégrer le secteur. En 2025, près de 400 diplômés ont reçu un mètre ruban Agrojobs – Gardenjobs en guise de bienvenue. En réitérant l'initiative chaque année, la plateforme gagne toujours plus en notoriété !

Mais il y a encore beaucoup de pain sur la planche. Effectivement, **le métier de technicien ne d'engin de chantier, agricole et de levage** fait toujours partie du top 10 des métiers en pénurie. ■

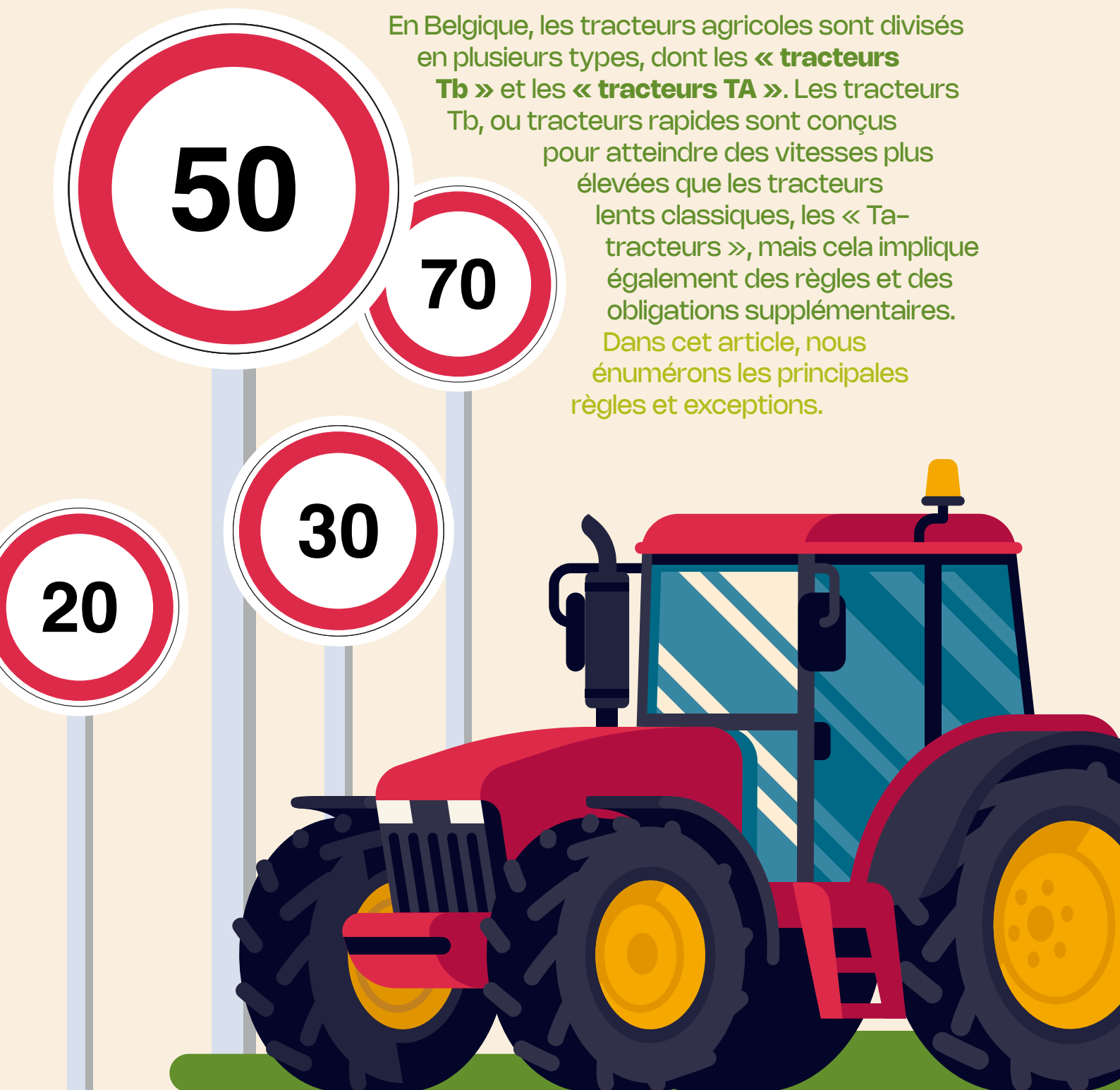
Surfez sur : www.agrojobs-gardenjobs.be/fr

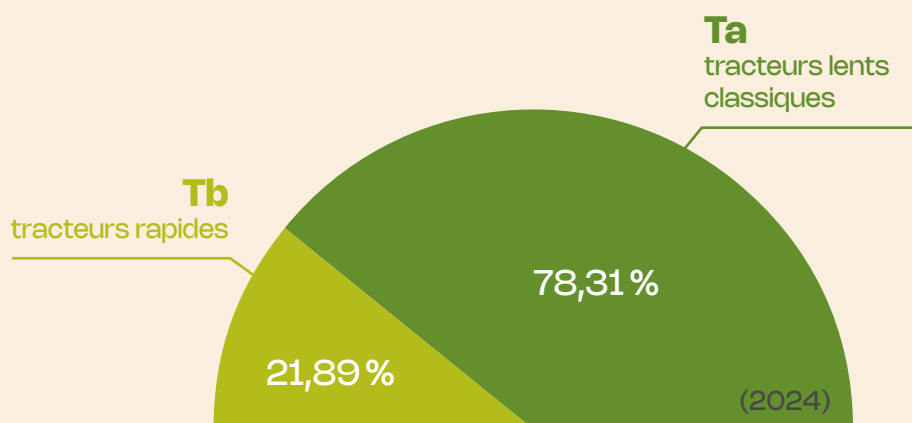


SCAN ME

Règles applicables aux tracteurs rapides et lents en Belgique

En Belgique, les tracteurs agricoles sont divisés en plusieurs types, dont les « **tracteurs Tb** » et les « **tracteurs TA** ». Les tracteurs Tb, ou tracteurs rapides sont conçus pour atteindre des vitesses plus élevées que les tracteurs lents classiques, les « Ta-tracteurs », mais cela implique également des règles et des obligations supplémentaires. Dans cet article, nous énumérons les principales règles et exceptions.





Problème:

Actuellement, un tracteur sur cinq nouvellement immatriculés en Belgique est un tracteur rapide (+40km/h). Bien que ces tracteurs présentent des avantages évidents, les règles spécifiques à ces tracteurs rapides sont trop peu connues. L'utilisation d'un tracteur rapide, surtout dans un contexte agricole, doit se faire avec discernement. Nous avons listé ci-dessous les points d'intérêt pour vous.

Combinaison de tracteurs et de remorques : attelage interdit

Un tracteur de type Tb ou rapide ne peut pas être utilisé sur la voie publique avec une remorque agricole lente du type « Ra » ou une machine tractée interchangeable lente du type « Sa ». Cela signifie qu'il est interdit d'atteler à un tracteur rapide des remorques lentes qui ne sont pas conçues pour des vitesses plus élevées. La raison en est la sécurité : les conducteurs pourraient adapter leur vitesse. La loi est implacable : quelle que soit la vitesse du véhicule tracteur, un tracteur rapide n'a pas le droit de tirer une remorque lente.

Contrôle technique annuelle obligatoire

Tous les tracteurs Tb doivent être contrôlés annuellement, même s'ils sont utilisés exclusivement pour des activités agricoles ou forestières. Ce contrôle est similaire au contrôle technique des voitures particulières et vise à assurer la sécurité routière. Le non-respect de cette obligation peut entraîner des amendes ou une interdiction de circuler sur la voie

publique. De nombreux agriculteurs n'en sont pas conscients.

Le permis de conduire

Le permis G peut être utilisé pour rouler avec un tracteur rapide utilisé à des fins agricoles ou forestières.

Lorsqu'un tracteur Tb n'est pas utilisé à des fins agricoles ou forestières, les règles d'obtention du permis de conduire sont plus strictes :

- Vous devez être en possession d'un permis de conduire B, BE, C ou CE en cours de validité, en fonction de la masse du véhicule.
- Dans ce cas, les personnes nées avant le 1er octobre 1982 ne bénéficient d'aucune dérogation. C'est important, car dans le cas des tracteurs lents, il existe une telle exemption pour les conducteurs plus âgés.

Tachygraphe : exemption limitée

Les tracteurs Tb ne sont pas couverts par l'exemption de tachygraphe par défaut. Ils ne peuvent circuler sans tachygraphe que dans des cas spécifiques :

- Le véhicule est utilisé ou loué par des entreprises agricoles, horticoles, forestières, d'élevage ou de pêche,
- et uniquement pour leurs propres activités professionnelles,
- et dans un rayon de 100 km autour des locaux de l'entreprise.

Dès que l'on dépasse ce rayon ou que l'on conduit pour des tiers, un tachygraphe doit être utilisé correctement. Les propriétaires doivent en être conscients.

Accès aux autoroutes

Vous ne serez peut-être pas surpris d'apprendre que tous les véhicules agricoles, quel que soit leur type, sont interdits d'accès aux autoroutes en Belgique. Cette interdiction s'applique aussi bien aux tracteurs lents qu'aux tracteurs rapides, même s'ils sont techniquement capables d'atteindre des vitesses plus élevées.

Conclusion

L'utilisation de tracteurs rapides (type Tb) sur les routes publiques entraîne des responsabilités supplémentaires. Du bon type de remorque aux inspections obligatoires, en passant par les exigences en matière de permis de conduire et l'utilisation de tachygraphes, toutes les règles sont là pour assurer la sécurité et la clarté sur la route. Les agriculteurs, les entrepreneurs et les autres utilisateurs feraient bien de s'informer en détail et d'équiper et d'utiliser correctement leurs véhicules. Dans cet article, nous nous concentrons sur les différences en excluant les règles concernant le diesel rouge et la redevance kilométrique.

Fedagrim se rend compte qu'il y a trop peu de connaissance à ce sujet. C'est pourquoi nous avons préparé une notification à l'attention des concessionnaires de tracteurs afin d'attirer l'attention des utilisateurs sur ces obligations. La notification est disponible ci-dessous. ■

Téléchargez la **notification vente de tracteur rapide (Tb)** via le lien www.fedagrim.be/fr/article/regles-applicables-aux-tracteurs-rapides-et-lents-en-belgique.



SCAN ME

Salon des techniques 'Ce qui convient à votre entreprise ?'

À l'occasion du Salon des techniques au GS De Kluize, Oostersleze le 27 juin dernier, Fedagrim a organisé une conférence sur le campus Thomas More de Geel. Au cours des réunions, M. Carl De Braeckelee du Département flamand pour l'Agriculture et la Pêche (DLV) a levé le voile sur la référence PAS (plafond des émissions autorisé pour chaque élevage porcin, bovin ou de volailles, NDLT) et les possibles mesures de réduction. Un expert du Fonds d'investissement agricole flamand (FLIV) a également détaillé les mécanismes d'aide disponibles.

Selon les dernières études, 80 % des éleveurs bovins s'attendent à rencontrer des difficultés à atteindre l'objectif de réduction de 5 % à l'horizon de fin 2025. Le salon des techniques a voulu répondre à cette crainte en proposant un programme en deux volets :

- **Volet informatif** : explications claires sur les obligations et les aides disponibles.
- **Volet pratique** : présentation des techniques pouvant contribuer aux objectifs de réduction.

Mettant les techniques PAS à l'honneur, le salon a attiré un grand nombre de visiteurs et un aussi grand nombre de questions. Et dans leurs pas, un appel explicite au gouvernement de fournir plus de précisions et une plus grande clarté. Le salon de Fedagrim, la fédération pour la mécanisation dans le secteur agricole, s'est surtout adressé aux éleveurs bovins. D'ici la fin de l'année, il faudrait avoir réalisé une réduction de mi-parcours fixée à 5 %, mais pour de nombreux éleveurs, difficile de comprendre comment atteindre cet objectif.

L'évènement a également attiré l'attention de la Commission pour l'agriculture qui a quitté le Parlement flamand le temps d'une visite de travail au salon le mercredi 27 juin. Tous les partis, à l'exception du PVDA et de Vooruit étaient présents pour s'entretenir avec les constructeurs techniques et les éleveurs.

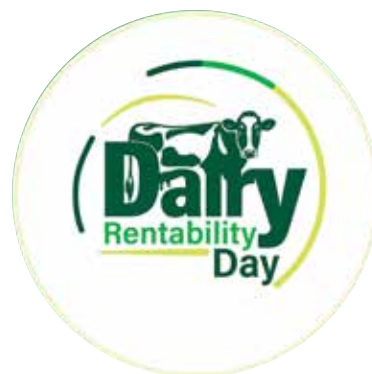
Lors du salon **Agribex**, cette thématique aura également droit à **un îlot qui se prête parfaitement à l'information**, une occasion pour vous de connaître la dernière mise à jour de la situation. ■





Première édition remarquée de la Dairy Rentability Day : une vision inspirante sur l'avenir de l'élevage laitier

Attirant plus de 400 personnes, la toute première Dairy Rentability Day est inscrite dans les annales comme une édition inspirante et remarquée. Le jeudi 13 novembre, éleveurs laitiers, conseillers et partenaires du secteur se sont rassemblés pour partager leurs connaissances, parler de l'avenir et échanger des notions pratiques et immédiatement applicables dans l'étable.





L'union fait la force avec 12 partenaires

Douze entreprises innovantes, fournisseurs de l'élevage laitier ont contribué à l'évènement : DeLaval, CRV, Proxani, DLV, Boone-Denkavit, Royal A-Ware, Beel, Ceva, Eurofins, Konax, ING et Le Sillon Belge. Leur foi commune dans la force et le potentiel de l'élevage laitier en Flandre a permis l'organisation de cette première édition. La thématique « **Demain se "traite" aujourd'hui** » n'est pas le fruit du hasard, mais une invitation à une réflexion et une action prospective.

De solides intervenants avec des idées claires

Le programme a présenté trois conférences qui ont jeté un regard neuf sur l'élevage laitier moderne depuis différentes perspectives.

- **M. Joris Relaes**, administrateur général d'ILVO, a donné le coup d'envoi avec une analyse pointue sur les évolutions du



secteur. Distinguant avec brio les défis et les opportunités, il a mis en évidence des méthodes pour renforcer mutuellement la science, la politique et la pratique. Grâce à sa vision axée sur l'avenir, il a d'emblée donné un ton optimiste pour cette première édition.

- Ensuite, **M. Filip Jamart** de XL-Pro Milking a pris la parole. Se basant sur son expérience internationale, il a esquissé l'importance de protocoles clairs, d'une gestion du personnel efficace et d'une bonne collaboration entre générations. Le public a particulièrement apprécié ses exemples issus de la pratique et ses solutions concrètes.

- Finalement, **M. Niels Achten**, éleveur laitier et conseiller chez Liba, a partagé ses connaissances sur le suivi comptable d'une exploitation, la collaboration et les changements générationnels. Le duo théorie – expérience pratique a parlé à de nombreux participants et leur a offert des clés pratiques.

Le dialogue pour conclure

Le programme informatif s'est clôturé sur une table ronde bien animée où quatre jeunes agriculteurs ont répondu aux questions du public sur la transmission de l'exploitation. Ce dialogue ouvert a permis de constater que le secteur affronte l'avenir avec confiance. ■

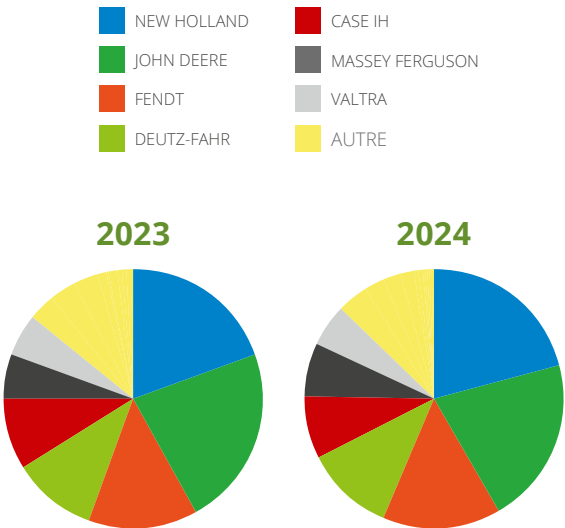
Parts de marché des tracteurs +50 ch

2024

Ces dernières années, le marché des tracteurs puissants (> 50 ch) a fait preuve de grosses fluctuations. Après une année record en 2021 avec 2196 immatriculations, une tendance à la baisse s’est dessinée et a touché le fond en 2023 avec 1841 immatriculations. En 2024, le marché s’est toutefois bien redressé avec 2158 nouvelles immatriculations, soit une hausse de 300 tracteurs par rapport à l’année précédente. Sur la moyenne annuelle de cinq ans, évaluée à 2058 tracteurs, on observe exactement 100 tracteurs en plus. Une année tout simplement excellente. Des fluctuations sont également visibles dans les parts de marché. Avec respectivement 21,08 % et 20,62 % de parts de marché en 2024, New Holland devance à nouveau John Deere et reprend la tête. Fendt reste en troisième position et gagne un point de pourcentage avec une part de marché s’élevant à 14,69 %. La part de Deutz ne change pas, alors que Case perd un pour cent (7,69 %) et que Massey Ferguson gagne quasi un pour cent (6,63 %). Aujourd’hui encore, les cinq plus grandes marques représentent près de 75 % du marché total.

Répartition régionale

La répartition provinciale des immatriculations démontre une fois de plus que la Flandre occidentale est la province des tracteurs par excellence, suivie de la Flandre orientale qui n’atteint juste pas les 16 %. Le Hainaut ne passe pas inaperçu et se place en quatrième position, devançant ainsi Anvers avec 11,5 %.



Le Brabant flamand aussi monte d’un niveau et remplace Liège à la sixième place.

Répartition des puissances (exclusif < 50 ch)

Dans la catégorie des tracteurs dont la puissance est supérieure à 50 ch, la tendance des plus fortes puissances continue son petit bonhomme de chemin. La catégorie supérieure à 250 ch augmente d’année en année, de 13 % en 2021 à 22,5 % en 2024. Alors que la catégorie 180 – 250 ch reste stable, celles sous les 180 ch perdent lentement du terrain, ce qui s’explique en grande partie par la forte croissance des plus hautes puissances.

Marque	Nombre en 2023	% en 2023	Nombre en 2024	% en 2024
NEW HOLLAND	361	19,61%	455	21,08%
JOHN DEERE	415	22,54%	445	20,62%
FENDT	249	13,53%	317	14,69%
DEUTZ-FAHR	197	10,70%	245	11,35%
CASE IH	159	8,64%	166	7,69%
MASSEY FERGUSON	107	5,81%	143	6,63%
VALTRA	95	5,16%	117	5,42%
CLAAS	63	3,42%	81	3,75%
STEYR	61	3,31%	57	2,64%
KUBOTA	56	3,04%	45	2,09%
MC CORMICK	13	0,71%	21	0,97%
LANDINI	5	0,27%	13	0,60%
ISEKI	4	0,22%	13	0,60%
KIOTI DAEDONG	4	0,22%	11	0,51%
ANTONIO CARRARO	20	1,09%	6	0,28%
TONG YANG MOOLSAN	8	0,43%	5	0,23%
JCB	11	0,60%	4	0,19%
LAMBORGHINI	3	0,16%	3	0,14%
YANMAR	2	0,11%	2	0,09%
LINDNER	0	0,00%	2	0,09%
SAME	2	0,11%	1	0,05%
KUKJE	1	0,05%	1	0,05%
LOVOL	1	0,05%	1	0,05%
SOLIS	0	0,00%	1	0,05%
YTO	0	0,00%	1	0,05%
ARBOS	0	0,00%	1	0,05%
AGROMECHANIKA	0	0,00%	1	0,05%
ZETOR	2	0,11%	0	0,00%
FERRARI	1	0,05%	0	0,00%
LS MTRON	1	0,05%	0	0,00%
	1841	100%	2158	100%

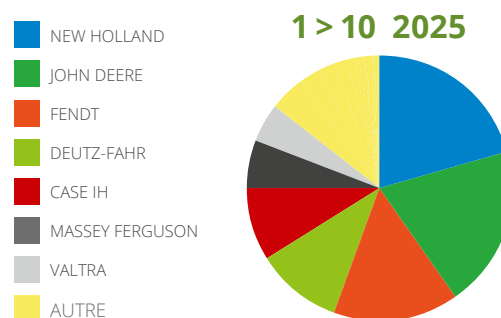
Analyse de marché des immatriculations des tracteurs en 2025 (jusqu'en octobre)

Les données actuelles de 2025 affichent un marché relativement stable, mais quelques fluctuations dans le classement des marques sont toutefois à noter. Avec une part de marché de 20,69 %, New Holland reste le leader absolu et renforce même sa position avec 364 immatriculations. John Deere suit de près avec 19,78 % et reste en position forte. Les chiffres de novembre et décembre en diront plus sur l'évolution de ces deux marques qui s'emboîtent le pas. Fendt reste solidement ancré en troisième place et représente 15,35 % du marché. Avec 10,46 %, Deutz-Fahr garde également une part de marché importante et se positionne en quatrième place, largement au-dessus de la limite des 10 %. Case IH complète le top cinq avec une part de marché de près de 9 %. Juste sous les cinq plus gros joueurs, Massey Ferguson reste un moteur moyen stable et représente 5,69 % du marché. Valtra (4,78 %) et Claas (4,55 %) se suivent de près et renforcent leur rôle de marque fixe dans le segment intermédiaire supérieur. Avec une part de marché de 2,44 %, Steyr a une certaine distance à rattraper, mais reste dans le top dix sans

trop de difficultés.

Lorsqu'on descend dans le classement, quelques données se distinguent. Ainsi McCormick (1,76 %) marche sur les pas de Kubota (1,82 %). Iseki (0,74 %) et Antonio Carraro (0,57 %) restent présents, mais sont moins convoités que dans les catégories de puissances plus compactes.

Une fois de plus, les chiffres actuels de 2025 indiquent la forte prépondérance de cinq grandes marques qui représentent ensemble une part significative du marché global. Les autres marques les suivent de très loin, avec quelques petits changements à observer dans les niveaux inférieurs. ■



Marque	jan	fev	mars	avril	mai	juin	juillet	aug	sept	oct	Total	%
NEW HOLLAND	48	44	58	44	22	28	35	21	38	26	364	20,69%
JOHN DEERE	18	18	38	30	33	23	58	31	52	47	348	19,78%
FENDT	33	30	52	57	32	21	17	7	10	11	270	15,35%
DEUTZ-FAHR	19	26	19	26	24	17	20	4	14	15	184	10,46%
CASE IH	25	23	20	22	12	10	14	15	6	10	157	8,93%
MASSEY FERGUSON	13	15	13	16	5	6	6	7	11	8	100	5,69%
VALTRA	8	10	13	11	6	12	8	3	4	9	84	4,78%
CLAAS	7	6	10	8	10	13	7	4	10	5	80	4,55%
STEYR	7	4	7	8	1	6	5	1	2	2	43	2,44%
KUBOTA	6	4		3	1	7	3	2	5	1	32	1,82%
MC CORMICK	1		6	2	5	4	9	4			31	1,76%
ISEKI	2	1	3		1		4		2		13	0,74%
ANTONIO CARRARO	1	1		2		2	1		2	1	10	0,57%
SOLIS	1	2	1			2	1	1		1	9	0,51%
KIOTI DAEDONG	1				1	1		1	3	1	8	0,45%
LANDINI		1		2	2	1		1	1		8	0,45%
TONG YANG MOOLSAN	1	1	1	1	2				1		7	0,40%
LOVOL				3							3	0,17%
SAME		1	1								2	0,11%
AGROMEHANIKA	1										1	0,06%
GOLDONI						1					1	0,06%
JCB	1										1	0,06%
KUKJE								1			1	0,06%
LINDNER							1				1	0,06%
YANMAR								1			1	0,06%
Totaal											1759	100%



SCAN ME

Vous souhaitez être le premier à connaître les parts de marché en janvier ?
Scannez le code QR et **abonnez-vous à la newsletter de fedagrим.**

Statistiques de vente

Nous dressons un aperçu des différents segments de produits dans la mécanisation agricole. Dans tous les segments, on remarque que le travail du sol superficiel, notamment avec des cultivateurs, est en plein essor.

Les chiffres de **2025** concernent le premier semestre.



Distributeurs d'engrais

Pour la période de 2019 à la première moitié de 2025, le graphique des tendances du marché des distributeurs d'engrais est marqué par une série d'évolutions. La forte baisse des ventes, depuis 2022, des épandeurs avec une largeur de travail inférieure à 18 mètres est la plus notable, ce qui indique que les machines de plus petite taille ont moins la cote chez les agriculteurs en raison de l'expansion des exploitations ou d'une préférence pour des technologies plus efficaces.

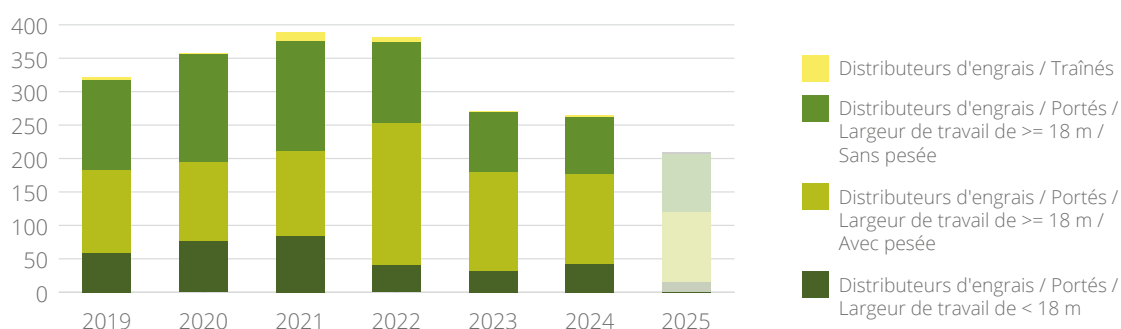
La vente des épandeurs avec une largeur de travail de 18 mètres ou

plus et équipés d'un système de pesée intégré est marquée par un pic en 2022, suivies d'un niveau relativement élevé qui suggère la popularité de ce segment de marché d'une part, et la valeur qu'accordent les agriculteurs et ouvriers agricoles à la précision et à la fonctionnalité technologique des engins de plus grande taille d'autre part.

En revanche, la vente des épandeurs avec une largeur de travail de 18 mètres ou plus sans système de pesée baisse structurellement au cours de cette période, indiquant

un marché qui se dirige toujours plus vers l'innovation et l'automatisation.

Le segment de marché des épandeurs traînés reste volatile et peu important. Il ne s'adresse qu'à une niche et subit de plein fouet les fluctuations dans l'offre et la demande. Globalement, ces graphiques témoignent d'une tendance en faveur des épandeurs de plus grande taille, équipés d'une technologie plus avancée, ce qui reflète l'importance toujours plus élevée accordée à l'efficacité, la précision et l'automatisation.



Cultivateurs

Entre 2019 et la première moitié de 2025, les tendances du marché des cultivateurs montrent des mouvements intéressants en termes de taille, mais aussi de type de cultivateur.

Le tableau des cultivateurs à dents rigides de ≤ 3 est contrasté. En 2019, le marché était calme, avec respectivement 71 et 86 unités vendues. 2020 et 2021 ont été témoins d'un sacré rebond avec des pics de 113 et 133 unités, suivis toutefois par une baisse en 2022 et 2023. La première moitié de 2025 se clôture sur une baisse des ventes (31 unités enregistrées seulement).

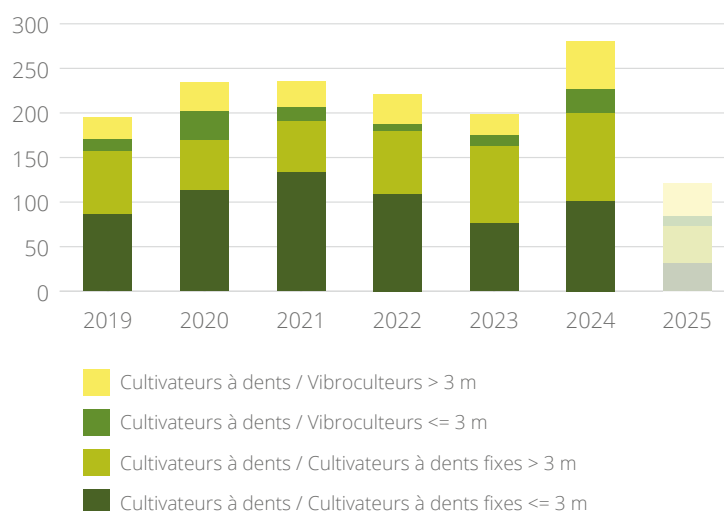
Les cultivateurs à dents rigides de > 3 m évoluent d'une tout autre manière. Faibles en 2019 et en 2020, les ventes ont légèrement augmenté par la suite et finalement atteint les 99 unités en 2024. Dans la première moitié de 2025, 42 unités ont été vendues. Les engins de

taille plus importante semblent en vogue, bien que 2025 doive encore confirmer cette tendance.

Les vibroculteurs de ≤ 3 m constituent un segment de marché volatil et de petite taille. Le nombre d'unités vendues varie de 3 à 32 par an, sans tendance marquée, ce qui laisse sous-entendre que le

vibroculteur de ≤ 3 m s'adresse exclusivement à un marché de niche.

Le tableau des vibroculteurs de > 3 m montre une image contrastée, variant entre 24 et 54 unités vendues. 2024 était une excellente année et, pour l'instant, la première moitié de 2025 semble poursuivre cette tendance.



Faneuses

Les ventes des faneuses rotatives montrent clairement une préférence pour les modèles plus polyvalents et de plus grande taille. (Nous avons l'habitude de travailler avec une autre subdivision dans le passé).

Passant de 130 unités en 2022 à 117 en 2023, 73 en 2024 et 23 au cours des six premiers mois de 2025, les ventes des faneuses de < 6,2 m sont clairement en baisse. Des chiffres qui témoignent du rapide déclin de la demande en faneuses de plus petite taille, probablement parce que les agriculteurs optent pour

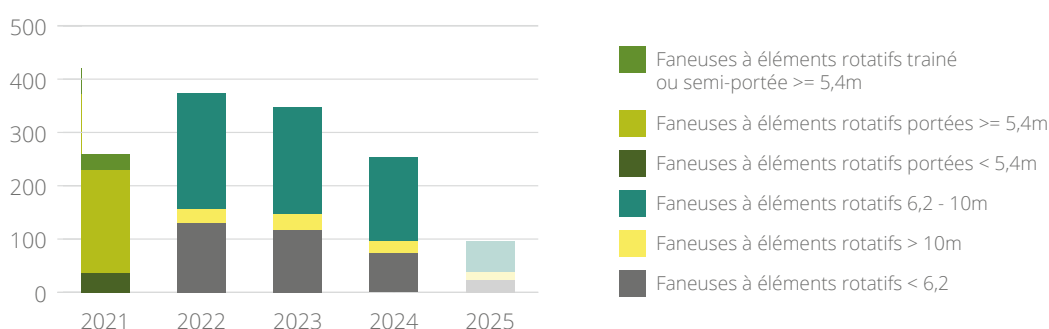
des modèles plus importants avec une plus grande efficacité.

Le plus grand segment de marché est constitué des faneuses entre 6,2 m et 10 m. Bien que les ventes chutent de 218 unités en 2022 à 202 en 2023 et 158 en 2024, ce modèle est clairement le plus dominant du segment. 60 unités ont été enregistrées dans la première moitié de 2025, indiquant l'importance continue de ce type de faneuse.

Le plus petit segment de marché est constitué des faneuses de > 10 m et montre une légère baisse avec 26 unités vendues en 2022, 29 en

2023 et 23 en 2024. 14 unités ont été enregistrées dans la première moitié de 2025. Malgré ce faible volume, ces très grandes faneuses sont parfaitement adaptées aux exploitations dont l'efficacité maximale des grandes parcelles est la priorité absolue.

2022 et 2023 étaient d'excellentes années pour les ventes des faneuses. En revanche, 2024 était particulièrement calme en raison d'un marché saturé. Les ventes enregistrées dans la première moitié de 2025 semblent suivre la tendance entamée en 2024.



Andaineurs

Dès 2022, les ventes des andaineurs montrent un tableau mitigé. Certains segments restent stables alors que d'autres sont clairement en chute libre.

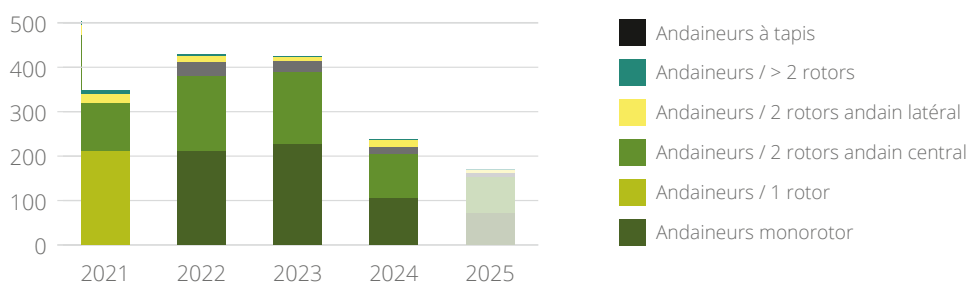
Les andaineurs mono-rotor sont les plus présents, passant de 210 unités en 2022 à 227 en 2023. Les ventes dégringolent par la suite avec seulement 104 unités vendues en 2024 et 72 en 2025. Cette courbe décroissante indique une forte baisse de la demande après un rebond de courte durée. Une baisse qui pourrait s'expliquer par la transition vers des machines plus grandes, plus efficaces et équipées de plusieurs rotors.

Les andaineuses double rotors à dépose centrale évoluent de manière similaire. Après 170 unités vendues en 2022, nous observons un léger déclin : 161 unités vendues en 2023 contre 100 en 2024. La première moitié de 2025 promet un rebond avec déjà 79 unités au compteur. Quoique témoin d'une baisse qui suggère un déclin progressif, le segment des andaineurs double rotors reste important.

Les andaineurs double rotors à dépose latérale ne constituent qu'une petite part de marché, marquée par de faibles fluctuations. Les ventes ont baissé de 30 unités en

2022 à 26 en 2023, 17 en 2024 et 10 au cours des six premiers mois de 2025, ce qui indique une demande décroissante pour ce type d'andaineur, probablement due à la plus grande efficacité offerte par les modèles à dépose centrale.

Les ventes des andaineurs de plus de 2 rotors sont volatiles et timides. Elles passent de 15 unités en 2022 à 7 en 2023. Le marché se rétablit quelque peu en 2024 avec 15 unités et fin juin 2025, 7 unités vendues déjà. S'adressant soit aux applications de très grande taille, soit aux applications très spécialisées, les andaineurs de plus de 2 rotors restent un engin de niche.



Ramasseuses-chargeuses

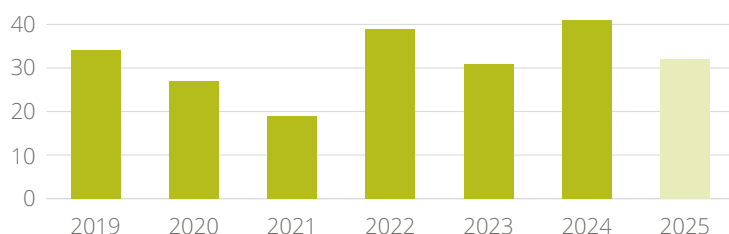
Bien que relativement stables entre 2019 et juin 2025, les ventes des ramasseuses autochargeuses montrent quelques légères fluctuations.

2022 a enregistré la vente de 39 ramasseuses autochargeuses

contre 31 en 2023. 2024 montre une légère hausse avec 41 unités. 32 unités ont été enregistrées dans la première moitié de 2025. Même si ce dernier chiffre ne couvre que les six premiers mois de l'année, il semble poursuivre les fluctua-

tions observées les années précédentes dans lesquelles la demande reste relativement stable et imperméable aux fortes hausses ou baisses.

De manière globale, les ramasseuses autochargeuses sont des machines de niche dont les ventes annuelles sont limitées. Les légères variations observées d'une année à une autre indiquent un segment sensible aux cycles d'investissements et aux saisons, sans toutefois faire l'objet de grands bouleversements.



Chargeuses télescopiques automotrices

Les tendances des chargeuses télescopiques automotrices montrent de grands écarts entre les différentes catégories de poids, en termes de stabilité et de fluctuations du marché.

Les ventes des chargeuses ultra compactes (< 2000 kg) sont relativement faibles, mais elles restent stables. Elles augmentent de 27 unités en 2022 à 43 en 2023. En 2024, les ventes se chiffrent à 37 unités et les six premiers mois de 2025 ont déjà enregistré 22 unités. Il s'agit, de toute évidence, d'un créneau de niche dans lequel ce type de chargeuse est essentiellement utilisé pour des applications spécifiques, tels des espaces exigus ou des travaux légers.

Les ventes des chargeuses super compactes (2000 - 2800 kg) montrent plus de mouvements. 163 unités ont été vendues en 2022 contre 125 en 2023. On observe une forte hausse en 2024 avec 180 unités et puis, à nouveau, une baisse dans la première moitié de 2025 (59 unités vendues). Ces fluctuations supposent une demande fortement influencée par les saisons ou les be-

soins spécifiques liés à un projet en particulier. Notons que les réceptions ont potentiellement été affectées par la conjoncture économique dans le secteur du bâtiment.

Les chargeuses compactes (2800 - 3300 kg) suivent une tendance similaire : baisse de 140 unités en 2022 à 97 en 2023, 192 en 2024 et 76 au cours des deux premiers trimestres de 2025. Ces chiffres témoignent de fluctuations considérables d'une année à une autre.

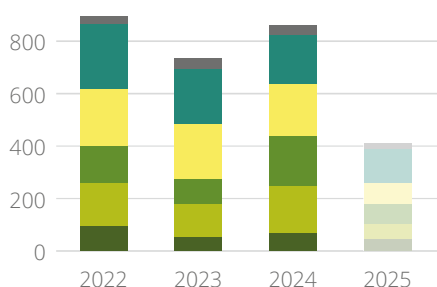
Avec 221 unités vendues en 2022, les chargeuses polyvalentes (3300 - 3800 kg) constituent la plus grande part de marché. Les ventes déclinent légèrement et passent de 206 unités en 2023 à 196 en 2024. Notons toutefois une forte chute dans la première moitié de 2025 avec seulement 80 unités au compteur. Cette part de marché reste importante, mais la première moitié de 2025 laisse sous-entendre que les acheteurs passeront à d'autres catégories de poids ou que le marché est temporairement sujet à une rechute.

Avec 247 unités vendues en 2022, les chargeuses pour charge moyenne

(3800 - 4300 kg) constituent la plus grande part de marché. Les ventes chutent de 210 en 2023 à 190 en 2024. Les six premiers mois de 2025 ont enregistré 132 unités, ce qui confirme que ce type de chargeuse constitue le gros de ce segment avec possiblement une croissance à la clé en 2025.

Les ventes des chargeuses pour charge lourde (> 4300 kg) sont moins nombreuses en chiffres absolus et passent de 95 unités en 2022 à 53 en 2023, et de 66 unités en 2024 à 43 dans la première moitié de 2025. Malgré ce faible volume, ces chargeuses restent importantes pour les grandes exploitations agricoles qui doivent manutentionner des charges lourdes.

Les chargeuses télescopiques connaissent une évolution cyclique qui dépend en partie de la conjoncture économique dans le secteur du bâtiment. Effectivement, les réceptions et la production sont très impactées par ce secteur. Aussi, la croissance observée en 2024 pourrait s'expliquer par les retards dans le bâtiment.



Chargeurs télescopiques automoteurs à usage agricole :

- avec une capacité de levage maximale <2000 kg (ultra compact)
- avec une capacité de levage maximale 3800 - 4300 kg (medium duty)
- avec une capacité de levage maximale 3300 - 3800 (Polyvalent)
- avec une capacité de levage maximale 2800 - 3300 kg (compact)
- avec une capacité de levage maximale 2000 - 2800 kg (supercompact)
- avec une capacité de levage maximale > 4300 kg (heavy duty)

Faucheuses

Les faucheuses ont commencé à montrer des tendances évidentes à partir de 2022. La plus grande part de marché est attribuée aux faucheuses traînées, avec ou sans conditionneur, et d'une largeur de travail variée. Après un léger déclin entre 2022 et 2024, les premières données de 2025 viennent confirmer cette tendance à la baisse.

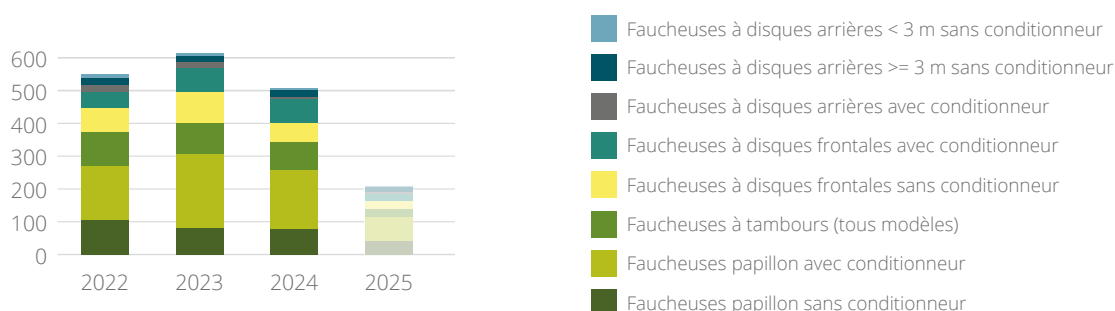
Les faucheuses frontales, avec ou sans conditionneur, montrent un mouvement similaire avec des volumes stables ou légèrement en hausse entre 2022 et 2024, sui-

vi d'un ralentissement à la fin du deuxième trimestre 2025.

Les faucheuses de plus petite taille et spécialisées comme les faucheuses à tambour et les faucheuses papillon ne constituent toujours pas une grande part de marché et témoignent de fluctuations très modérées.

Dès 2022, les faucheuses traînées, de grande ou de petite taille, deviennent la plus grosse part de marché. En 2025, les ventes montrent toutefois une forte baisse. Les ventes des faucheuses

frontales font l'objet de quelques fluctuations, avec même une baisse en 2025. Les ventes des faucheuses à tambour ou papillon sont faibles, mais stables ou légèrement en baisse. La première moitié de 2025 témoigne d'une baisse des ventes de presque tous les types de faucheuses. La tendance globale indique néanmoins que les faucheuses traînées de taille plus importante et équipées d'un conditionneur restent les plus importantes sur le marché.



Presses

Pour ce qui est des presses, les tendances de marché se manifestent très clairement dès 2022 avec des tableaux qui contrastent toutefois d'un type de presse à l'autre.

Les presses conventionnelles demeurent un segment de marché stable, mais peu volumineux. Les ventes passent de 10 unités en 2022 à 5 en 2023 et 5 au cours des six premiers mois de 2025.

Avec 85 unités vendues en 2022, les presses de grandes balles sont majoritaires dans ce marché. Les ventes chutent dans les années qui suivent et passent à 57 en 2023, 38 en 2024 (année extrêmement humide) et 34 dans la première moitié de 2025, une tendance à la baisse en termes d'unités vendues.

Les presses de balles rondes à chambre variable montrent une tendance à la baisse et dégringolent de 47 unités en 2022 à 42

en 2023, 40 en 2024 et 16 à la mi-2025. Un type de presse qui perd clairement du terrain en faveur des enrubanneuses et d'une augmentation de capacité des presses déjà en possession des utilisateurs.

Les ventes des presses à balles rondes à chambre fixe restent stables, avec quelques légères fluctuations de 14 unités en 2022 à 11 dans la première moitié de 2025. Il s'agit définitivement d'une part de marché peu volumineuse, mais consistante.

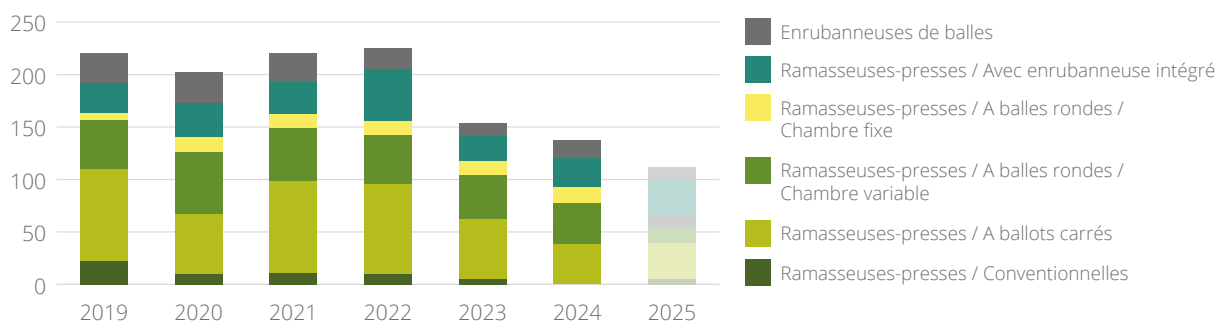
Les résultats des presses ramasseuses avec enrubanneuse fluctuent et montrent un pic de ventes en 2022 (49 unités), suivi d'une dégringolade qui commence dès 2023 (24 unités) et se poursuit en 2024 (27 unités). Mais au cours des six premiers mois de 2025, la tendance semble s'inverser avec pas moins de 34 unités vendues, ce qui témoigne d'une excellente

première moitié de l'année.

Les ventes des enrubanneuses, un petit segment de marché en légère baisse, passent de 20 unités en 2022 à 13 en 2023 et 12 dans la première moitié de 2025.

Même si le marché des presses reste concentré sur les presses de haute densité et à grandes balles rondes à chambre variable, ces deux segments montrent pourtant une tendance à la baisse depuis 2022. Les ventes de petites presses ou des presses spécialisées comme les presses conventionnelles, enrubanneuses et presses à balles rondes à chambre fixe maintiennent un volume restreint, mais stable. La première moitié de 2025 montre un tableau mitigé, mais pour l'instant, nous notons une baisse dans certains segments et un rebond des presses ramasseuses équipées d'une enrubanneuse.



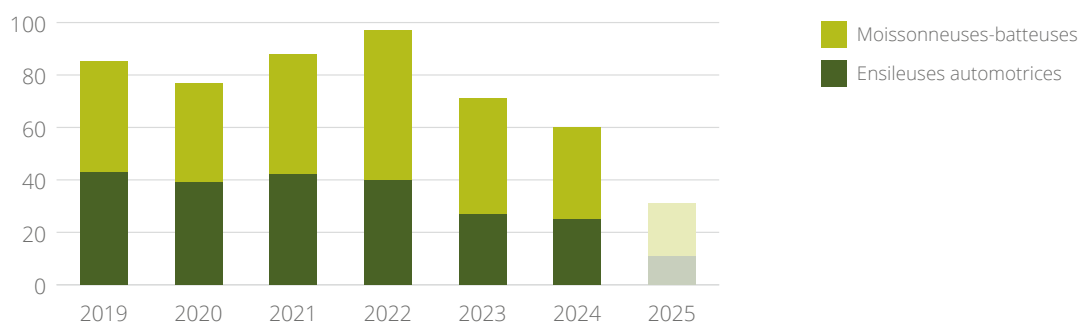


Machines automotrices

Enregistrant 57 unités, les ventes des moissonneuses-batteuses étaient relativement bonnes en 2022. Les années suivantes, elles ont entamé leur baisse progressive pour atteindre 44 unités en 2023, 35 en 2024 et 20 dans la première moitié de 2025. Cette chute indique

une demande décroissante depuis les prix historiquement élevés pour les céréales en 2022 et pourrait subir de plein fouet les coûts d'investissements élevés et la plus longue durée d'utilisation des machines déjà en possession des utilisateurs. Nous notons une évolution simi-

laire pour les ensileuses qui passent de 40 unités en 2022 à 27 en 2023, 25 en 2024 et 11 dans la première moitié de 2025. Ici aussi, le marché semble décliner après le pic observé en 2022, qui pourrait également être lié aux prix décroissants.



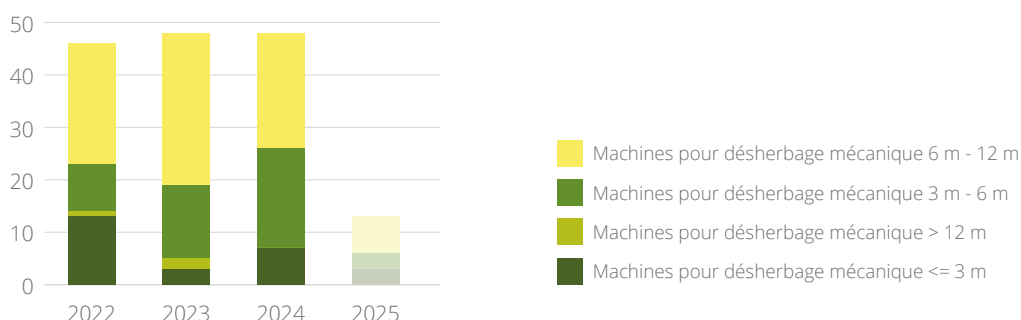
Désherbage mécanique

Depuis 2022, le marché des machines pour désherbage mécanique offre un tableau contrasté, mais majoritairement en croissance. Après un départ relativement bon en 2022, les ventes ont poursuivi leur hausse en 2023. Le ralentissement se dessine dès 2024 et devient marqué en 2025. Notons toutefois que les données de 2025 ne concernent que la première moitié de l'année.

Les machines de taille moyenne (6 - 12 m) constituent la plus grande part de marché et ont

connu, en 2023, un pic avec pas moins de 29 unités vendues. En 2024, les ventes ont toutefois chuté à 22 unités et à la fin du deuxième trimestre 2025, seules 7 unités ont été enregistrées. Les machines de 3 à 6 mètres montrent une évolution similaire. Les ventes ont initialement augmenté de 9 unités en 2022 à 19 en 2024, mais elles sont en chute libre depuis la première moitié de 2025. Aujourd'hui encore, les machines de plus petite taille (< 3 m) constituent un segment limité dont les

ventes sont faibles et fluctuantes. Quant aux très grands modèles (> 12 m), les ventes ne sont qu'occasionnelles, ce qui indique clairement un créneau de niche. Notons toutefois qu'en 2024, les ventes des machines équipées d'une correction de rangée automatique ont culminé à 12 unités, ce qui pourrait indiquer un intérêt grandissant pour les technologies d'agriculture de précision. Les chiffres de la première moitié de 2025 traduisent néanmoins un ralentissement important.

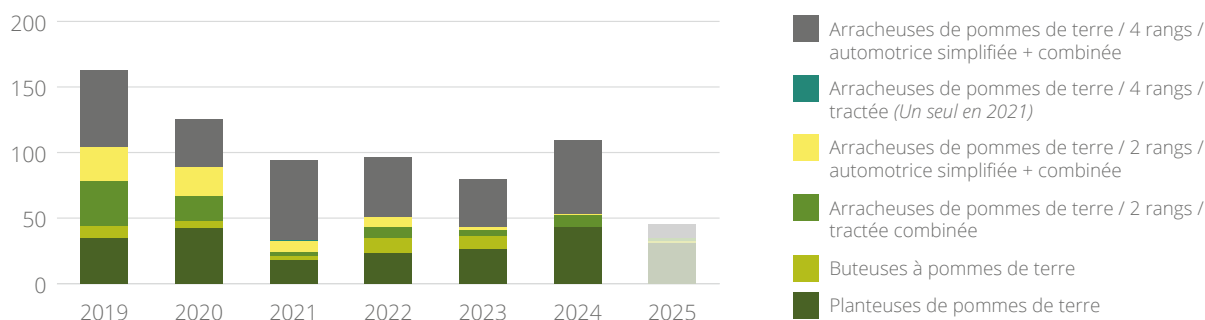


Machines de pommes de terre

Depuis 2019, une année record pour la vente des machines de pommes de terre, le marché montre une courbe fluctuante, mais principalement décroissante avec des hauts et des bas marqués par segment. Après un pic en 2019 (163 unités vendues) et une forte chute en 2020 et 2021, le marché s'est temporairement stabilisé en 2022 et 2023. Depuis 2024, il semble revivre avec la vente de 109 unités. Avec seulement 45 machines au compteur, les six premiers mois de 2025 témoignent déjà d'une baisse. Dans cette catégorie, les plan-

teuses de pommes de terre constituent le groupe le plus stable et le plus volumineux. Ces dernières années, les ventes ont oscillé entre 18 et 43 unités, augmentant toutefois très fort en 2024. Ce segment montre donc un rétablissement progressif qui s'explique probablement par des investissements de remplacement ou de renouvellement dans les techniques de semis. Tout au long de la période 2019 - 2025, les ventes des arracheuses à trémie traînée (2 rangs) sont décroissantes, se clôturant sur 3 unités en 2025. Les arracheuses

2 rangs automotrices suivent la même tendance décroissante et semblent même supplantées en grande partie par des machines plus efficaces et plus grandes. En revanche, les arracheuses 4 rangs automotrices dominent le volume total des ventes. Bien que les ventes varient fortement d'une année à l'autre, elles constituent la plus grande part de ce marché. La forte hausse en 2024 (56 unités) marche dans les pas des bons prix pour les pommes de terre à cette époque. Dans les chiffres des six premiers mois de 2025, nous observons néanmoins une rechute.



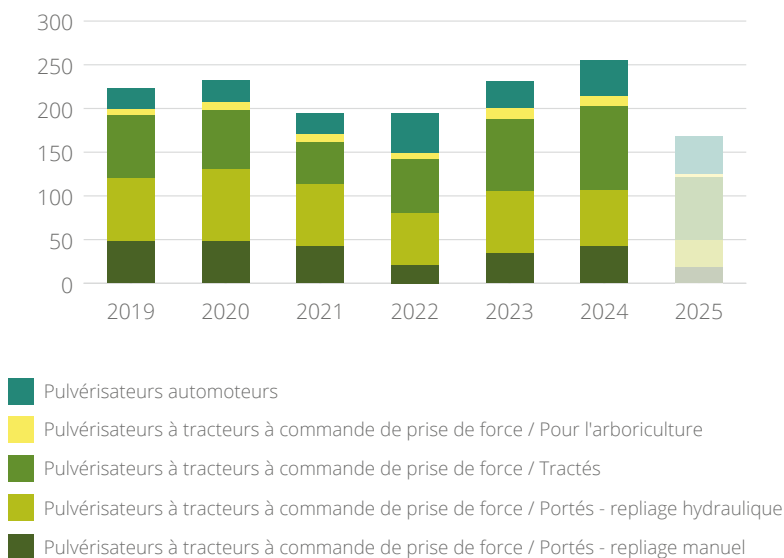
Pulvérisateurs

Entre 2019 et 2025, les ventes des pulvérisateurs montrent un tableau fluctuant, mais essentiellement stable avec des déplacements marqués entre les différents types de pulvérisateurs. Alors que le marché total se maintient à un niveau modéré, l'évolution vers des systèmes de pulvérisation plus avancés et de plus grande taille se dessine très clairement. C'est ici que se situent notamment les pulvérisateurs automoteurs et traînés. Les chiffres de 2025 ne concernent que les deux premiers trimestres de l'année. Alors que les pulvérisateurs portés ont toujours constitué le plus grand segment de marché, à long terme, leurs ventes semblent progressivement baisser.

- Les ventes des pulvérisateurs portés avec rampe manuelle ont baissé de 48 unités en 2019 et 2020 à 21 en 2022. Elles se rétablissent temporairement en 2023 et 2024, mais les 18 unités vendues dans la première moitié de 2025 semblent indiquer un nouveau ralentissement.
- Les ventes des pulvérisateurs portés avec rampe hydraulique suivent une tendance similaire : après un pic en 2020 (83 unités), elles ont progressivement baissé à 59 unités en 2022. En 2023 et 2024, elles sont sujettes à une timide renaissance et avec 32 unités vendues, la première moitié de 2025 semble présager une certaine stabilisation.

En revanche, les pulvérisateurs traînés connaissent une tendance à la hausse ces dernières années. Après un creux en 2021 (49 unités), les ventes ont progressivement repris pour atteindre les 95 unités en 2024 — le plus haut niveau dans la série. Avec 72 unités au compteur, la première moitié de 2025 laisse sous-entendre que ce segment maintient sa forte position malgré les effets saisonniers. Ce type de pulvérisateur semble profiter d'une tendance à l'exploitation de plus grande taille. Les pulvérisateurs arboricoles restent un créneau de niche avec des ventes variant de 6 à 12 unités par an. Les 3 unités vendues au cours des six premiers mois de 2025 confirment la part de marché restreinte de cette catégorie spécialisée.

Marquée par une forte hausse depuis 2021, l'évolution des pulvérisateurs automoteurs se distingue clairement. Après une période stable de 24 à 26 pulvérisateurs par an, les ventes ont doublé en 2022 avec 45 unités vendues. Bien que de légères fluctuations se soient immiscées par la suite, depuis 2022, le niveau des ventes reste nettement plus élevé qu'au cours des années précédentes. Avec 43 unités vendues dans la première moitié de 2025, ce segment semble profiter d'une préférence toujours plus grande de la part des exploitations agricoles de plus grande taille, organisées de manière professionnelle ou de la part des ouvriers agricoles.



Charrues

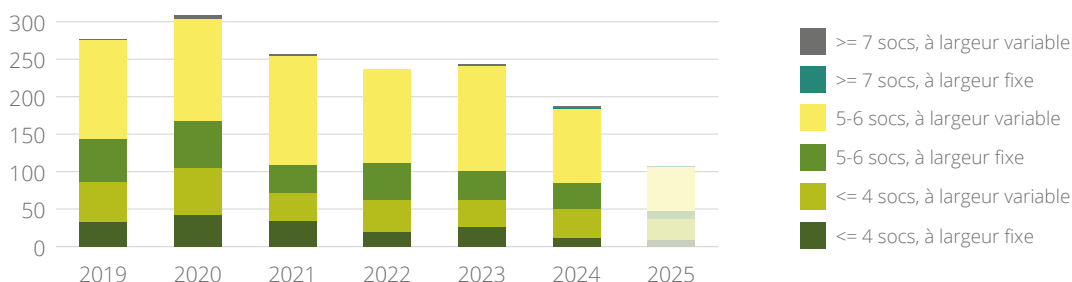
Depuis 2019, le marché des charrues suit une courbe variée, quoique légèrement décroissante en général, avec des écarts marqués entre les différentes largeurs de travail. Les chiffres de 2025 ne concernent que la première moitié de l'année, ce qui explique les volumes moins importants. Les ventes des plus petites charrues (≤ 4 corps) ont progressivement baissé. Après des chiffres

oscillants de 10 à 42 unités entre 2022 et 2024, 2025 s'annonce prometteur avec 9 à 27 unités vendues au cours des six premiers mois, ce qui pourrait indiquer une croissance.

Les charrues de taille moyenne (5-6 corps) ont toujours représenté la plus grande part de marché. Entre 2021 et 2023, ce segment a connu un pic avec des ventes entre 126 et 146 unités. En 2024, elles

ont commencé à chuter et sont passées à 100 unités. Les ventes de 58 charrues de taille moyenne au cours des six premiers mois de 2025 indiquent un rebond.

Les charrues de grande taille (≥ 7 corps) sont extrêmement niches et ne s'écoulent qu'en faible nombre par an. Ce segment ne montre quasi aucun mouvement et s'adresse aux applications spécialisées.



Semoirs

Bien qu'essentiellement stable, voire légèrement à la baisse, le marché des semoirs montre une courbe nuancée dès 2019. Les écarts entre les différents types de semoir sont toutefois importants. Les chiffres de 2025 ne comprennent que la première moitié de l'année et expliquent les volumes inférieurs.

Les semoirs mécaniques en ligne à plusieurs rangées pour les graminées et céréales montrent une tendance à la baisse et passent de 194 unités en 2022 à 112 en 2024 et seulement 45 dans la première moitié de 2025. Les semoirs pneumatiques en ligne à plusieurs rangées montrent plus de variations avec une augmentation en 2024 (129 unités), mais une chute temporaire à en croire les enregistrements dans la première moitié de 2025 (58 unités) qui s'explique probablement par les conditions météorologiques.

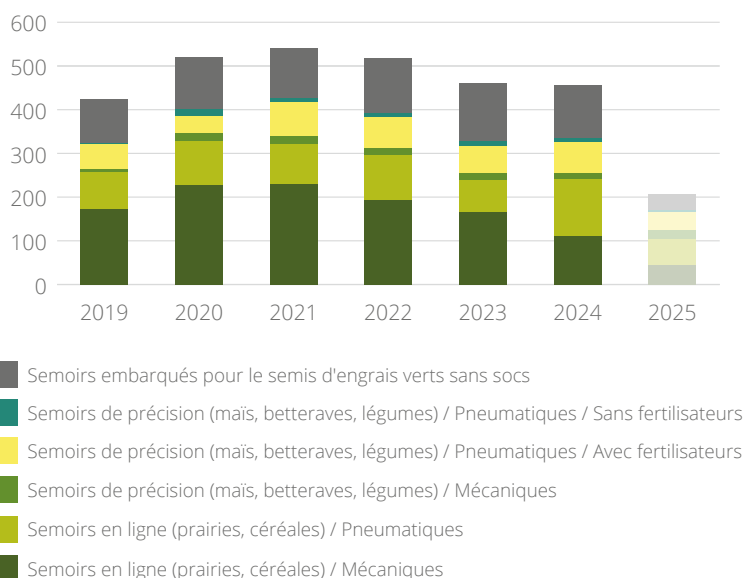
La demande pour des semoirs de précision pour le maïs, les betteraves et les légumes est relativement stable. Les ventes des modèles mécaniques restent faibles (aux alentours de 14 à 22 unités); les ventes des modèles de précision

équipés d'un épandeur de rangée fluctuent entre 63 et 71 unités entre 2022 et 2024 et baissent à 39 unités en 2025. Les ventes des modèles sans épandeur de rangée restent très médiocres (6 à 10 unités).

En 2025, les ventes des combinés de semis pour couverts végétaux sont en chute libre. Après des ventes stables de 121 à 133 unités entre 2022 et 2024, celles-ci ont chuté à 37 unités dans la première

moitié de 2025.

En résumé, les ventes des semoirs montrent un léger recul depuis 2022, surtout lorsqu'il s'agit de modèles mécaniques et de combinés. Les ventes des semoirs pneumatiques de précision restent relativement bonnes, mais montrent une baisse marquée dans la première moitié de 2025. Ces mouvements traduisent un marché qui se veut de plus en plus à la pointe.





Conclusion

Aujourd'hui, le secteur de la mécanisation agricole se distingue comme un modèle de résilience et d'innovation. Les différentes contributions à ce dossier le prouvent : le secteur qui ne reste pas les bras croisés. L'union entre tradition et innovation est un fait avec des entreprises actives depuis des décennies côtoyant les plus jeunes qui se concentrent sur la robotique, l'agriculture de précision et les solutions numériques.

La tendance marquée en direction d'une mécanisation agroécologique impliquant un intérêt croissant pour le hersage, les robots et les machines de labour superficiel, indique que les agriculteurs sont plus que jamais attentifs aux techniques de précision écologiques et respectueuses des sols. Mais cette évolution demande une politique qui encourage l'innovation plutôt que de la freiner.

Aussi, il est essentiel de créer un climat entrepreneurial attrayant où les plus petites exploitations familiales ont également l'occasion d'investir dans des technologies modernes. Pour elles, c'est l'unique façon de survivre dans une agriculture durable, viable et portée par la société. Fedagrim traduit cela par un cadre innovant réalisable pour ses membres. Le

règlement relatif aux étables expérimentales n'a pas décollé, car pour permettre la réduction des émissions, il a besoin d'un amendement en connaissance de cause.

N'oublions pas non plus que dans le contexte géopolitique actuel, l'agriculture est un secteur stratégique. Les enjeux de sécurité alimentaire, dépendance énergétique ou changement climatique la rendent plus indispensable que jamais. Et pour pouvoir endosser ce rôle avec brio, le secteur qui fournit l'agriculture, c'est-à-dire les constructeurs de machines agricoles ou les entreprises technologiques, prend une position clé. Dans l'exploitation agricole de demain, les data seront de plus en plus irremplaçables pour assurer efficacité, durabilité et prise de décisions.

De manière générale, le regard sur l'avenir est positif. En Belgique, la mécanisation agricole témoigne d'une grande capacité à s'adapter, innover et anticiper. Laissant aussi la place à l'expérimentation, la collaboration et l'entrepreneuriat, la voie vers une agriculture économiquement rentable et écologiquement responsable est ouverte. Et sur cette voie à emprunter, la mécanisation du secteur primaire est un acteur clé. Avec vous à nos côtés, nous sommes heureux de construire l'agriculture de demain.

Isabelle Huyghe,
CEO Fedagrim ■



Vous faites partie du secteur ?

Vous souhaitez rester informé des dernières évolutions ?
Rejoignez Fedagrim.

info@fedagrim.be • tél. 02 262 06 00

