## RECOLTE & GESTION

janvier 2017 n° 44 www.chc.be



#### ÉDITORIAL



#### Chères lectrices, chers lecteurs,

Pour cette première édition de l'année 2017, nous avons voulu nous tourner résolument vers l'avenir. Le monde change à une allure folle, mieux vaut opter d'en saisir les opportunités.

Dans ce numéro, nous vous présenterons des exploitations qui ont su se diversifier et recourir aux nouvelles technologies afin de développer leur activité.

Notamment la Ferme de la Tour, qui exploite ses terres tant en conventionnel qu'en bio et dont la vente directe à la ferme est largement relayée sur la page Facebook de l'exploitation.

Facebook, où se retrouve également La Petite Campagne, fabrication et vente de fromages de chèvre, boucherie à la ferme, fruits et légumes... une activité trépidante qui ferait presque oublier que la famille Hypacie est le fournisseur n°1 de persil pour Delhaize!

Facebook n'est qu'un des outils numériques à la disposition des agriculteurs, comme le souligne le 1er observatoire de la transition numérique du monde agricole wallon édité par CBC à l'occasion de la Foire agricole de Libramont en juillet dernier. L'outil numérique va fondamentalement améliorer la gestion des exploitations wallonnes. Une rencontre avec les experts technologiques du CRA de Gembloux nous a convaincus que les outils d'une gestion agricole 2.0 sont à notre portée.

Pour 2017 et dans un contexte économique difficile, nous entendons réaffirmer, chez CBC, notre engagement en faveur du secteur agricole en lequel nous croyons, et où, tant en banque qu'en assurances, nous travaillons en toute transparence, en toute confiance, avec rigueur, sérieux et passion.

Avec nos meilleurs vœux de bonheur, santé et réussite pour vous, vos familles et vos proches,

#### Caroline Devillers, Arnold Meert et Christian Van Wynsberghe

'Récolte & Gestion' est un magazine destiné à tous les clients actifs dans l'agriculture et l'horticulture. • Année 2017, numéro 44 • Adresse de rédaction : CBC Banque & Assurance, Marketing/Bérangère Bivort, Grand-Place 5, B-1000 Bruxelles, fax 02 547 11 29 • Vous pouvez envoyer à l'adresse ci-dessus toute correspondance relative à 'Récolte & Gestion' ou aux sujets qui y sont traités. La reprise d'extraits de 'Récolte & Gestion' n'est autorisée que sur accord écrit de l'éditeur. • Conseil de rédaction CBC Banque & Assurance : Valérie Stoupy et Caroline Devillers.

Rédaction, présentation et production : www.propaganda.be • Imperiastraat 16 • B-1930 Zaventem

Copyrights photographie: Propaganda, CBC Banque & Assurance • CBC Banque & Assurance n'est pas responsable des modifications et/ou des changements éventuels apportés aux produits, services ou prix traités dans ce magazine. Vos données sont traitées par CBC Banque S.A. (Siège social : Grand-Place 5 à 1000 Bruxelles) à des fins de promotion, prospection et marketing. Si vous ne souhaitez pas être tenu(e) au courant de nos produits et services, il suffit de nous en faire part. La loi du 8 décembre 1992 relative à la protection de la vie privée à l'égard des traitements de données à caractère personnel vous confère un droit d'accès et de rectification de ces données ainsi que la faculté de consulter le Registre public des traitements automatisés. 5067 – 01/12 Société du Groupe KBC



« Cela fait des décennies que le monde agricole fait confiance à CBC et nous ferons tout pour que cela continue, quelles que soient les difficultés que nous rencontrerons ensemble. »

David Moucheron, Président de CBC Banque & Assurance



## 11,14 millions d'hectares

L'agriculture bio gagne du terrain en Europe. Au total, 11,14 millions d'hectares dédiés à l'agriculture biologique étaient certifiés ou en cours de conversion en 2015, soit 6,2 % de la superficie agricole utilisée (SAU) totale de l'UE. C'est presque 2 millions d'hectares de plus qu'en 2010. La barre des 10 millions d'hectares avait quant à elle été dépassée en 2012.

Source: Le Vif Weekend - 26/10/2016

46 %

Après l'excellente année 2014, la production viticole belge a de nouveau progressé de 46 % en 2015. Au total, plus d'un million de litres de vin ont été produits en 2015. Les vins mousseux en particulier ont enregistré d'excellents résultats.

Cette augmentation générale de la production en 2015 découle des bonnes conditions climatiques associées à une progression de la surface viticole en Belgique.

Source : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie

#### 240 sites

En 2015, en Wallonie, on comptait 240 sites
Natura 2000 qui couvrent une superficie de près
de 221.000 ha, soit 13 % du territoire régional.
Le réseau Natura 2000 est constitué de près
de 70 % par les forêts alors que les prairies,
jachères et vergers, d'une part et les cultures,
d'autre part occupent respectivement 17 % et 1 %
de la superficie totale du réseau. Environ 5,5 %
des terres agricoles appartiennent au réseau.

44 %

Pour 44 % des agriculteurs, l'utilisation des nouvelles technologies permettrait d'améliorer la rentabilité de leur exploitation.

Source : Les enjeux de la transition numérique pour le monde agricole – CBC et Ipsos – juillet 2016

### 11 produits

La Wallonie souhaite protéger son patrimoine gastronomique en mettant en valeur sa diversité et sa qualité. À ce jour, 11 produits wallons bénéficient d'une appellation de qualité européenne AOP (Appellation d'Origine Protégée), IGP (Indication Géographique Protégée) ou STG (Spécialités Traditionnelles Garanties) et 7 produits sont reconnus en Wallonie en qualité différenciée.

Source: Plein Champ - 08/12/2016

#### SOMMAIRE

#### **04 ÉVOLUER**

Une agriculture en transition numérique

#### **06 DIVERSIFIER**

Objectif 100 % bio

Combiner grande distribution et vente directe

#### 10 DÉVELOPPER

L'agriculture 2.0 en Wallonie

#### 12 **COLLABORER**

Mettre toutes les chances de son côté en s'entourant de professionnels

2017, un nouveau départ

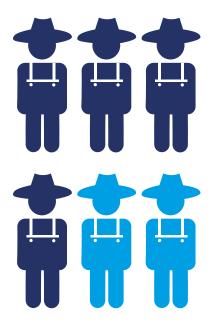
#### 14 AVANCER

Décider d'avancer avec le monde agricole wallon

## Une agriculture en transition En juillet dernier, CBC et Marketing menaient une enquête auprès des agriculture en de la pour connaître habitudes professionne au numérique. Une enquête une containe de la pour containe de la pour containe de la pour containe en qui a révélé une containe qui a révélé une containe en qui a révelé une containe en qui a revele en qui a revel

En juillet dernier, CBC et Ipsos Marketing menaient une grande enquête auprès des agriculteurs wallons pour connaître leurs habitudes professionnelles liées au numérique. Une enquête qui a révélé une certaine sous-utilisation d'un outil qui peut pourtant contribuer à la rentabilité des exploitations.

61 % d'utilisateurs



Bonne nouvelle: la majorité des agriculteurs wallons (61%) utilisent internet dans le cadre de leurs activités professionnelles. Le recours à internet est significativement plus élevé auprès des jeunes générations 35-54 ans (71%), et des exploitations comptant plus d'un employé. On the field (littéralement sur le champ), l'utilisation d'internet reste encore très limitée (21%). C'est depuis son bureau, à 98%, que l'agriculteur ou l'agricultrice se connecte.

#### L'enquête CBC Ipsos

- enquête menée du 4 au 7 juillet 2016 interview téléphonique
- 300 répondants
- quotas sur les secteurs: culture et élevage 58 %, spécialisation spécifique 42 %
   (dont animaux 13%, sylviculture 13 %, céréales 7 %, autres cultures + soutien 7 %)
- 35 % de femmes, 65 % d'hommes
- âge moyen: 54,5 ans
- Brabant wallon 7 %, Hainaut 28 %, Namur 16 %, Liège 24 %, Luxembourg 26 %

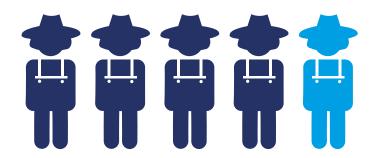
68 % d'outils classiques



Le groupe cible de l'enquête recourt avant tout aux canaux numériques classiques : à 68 %, agriculteurs et agricultrices utilisent l'email, surfent sur les sites web et s'activent sur

les réseaux sociaux. Par contre, on dénombre peu – à peine 12 % – d'utilisateurs des nouvelles technologies numériques comme le GPS ou capteurs digitaux. Les logiciels de gestion et les autres nouvelles technologies sont pour la plupart des agriculteurs wallons un terrain encore inconnu (17 %). Au niveau de la segmentation entre les types d'activités, c'est surtout dans le secteur des fruits et légumes que les agriculteurs utilisent le plus souvent internet (78 %), suivi de la sylviculture (67 %) et du secteur des céréales (66 %). C'est dans le secteur des animaux qu'internet est le moins utilisé (59 %).

## Les femmes plus connectées que les hommes



Près de 4 femmes sur 5 utilisent des outils numériques, tandis que chez les hommes, ils ne sont que 3 sur 5. Néanmoins, les hommes sont plus convaincus que leurs collègues de sexe féminin de l'impact positif de ces nouveaux outils sur le chiffre d'affaires de l'entreprise et sur la qualité/sécurité alimentaire. Ce sont les entreprises avec 3 employés ou plus qui sont les plus conscientes de l'éventuel impact des outils numériques sur la rentabilité (65%).

## Gain de rentabilité possible pour 44 % des répondants

44%

On n'est pas loin de la moitié des agriculteurs wallons – 44 %, précisément – qui voient dans l'adoption du numérique un moyen de réduire les coûts et et d'améliorer leur productivité. Ils sont moins nombreux à penser qu'elle les aidera à diminuer leur empreinte écologique (30 %), à améliorer la qualité et la sécurité alimentaires (29 %) ou encore à produire davantage pour faire face au défi démographique à l'échelle mondiale (19 %).

# 4 % outilisent l'internet pour la vente directe

Seulement 4 % des agriculteurs wallons utilisent internet pour la commercialisation de leurs produits via la vente en ligne: 2 % via un site propre et 2 % via une plateforme externe. La production reste à 89 % commercialisée via les circuits classiques (marchés, vente à domicile, grande distribution) et à 16 % sur le marché à terme.

42 % n'y voient aucun intérêt



42% des agriculteurs ne voient aucun avantage dans l'utilisation des nouvelles technologies! 37% des entreprises unipersonnelles n'utilisent pas d'outils numériques.

## Nos témoins

Pour cette édition de Récolte & Gestion, nous sommes allés à la rencontre de trois agriculteurs wallons. Tous les trois utilisent internet dans le cadre de leur activité!

- La Petite Campagne (en p. 8): les Hypacie sont très actifs sur Facebook pour y promouvoir leurs activités de vente directe. Modifications d'horaires du magasin à la ferme, promotions, nouveaux produits disponibles, événements... Jusqu'aux portées de chatons à donner.
- La Ferme de la Tour (en p. 6): Gilles de Moffarts utilise lui aussi beaucoup Facebook et y informe ses clients de l'activité bio de l'exploitation. Récolte de pommes de terre, séchage des oignons à la serre, nouveau logo, arrivée du jus de pomme local...
- L'exploitation Bruyère (en p. 12): Sandrine Bruyère est présente sur le site Génération W (groupement des plus grands chefs wallons) avec son élevage de volailles. Elle y présente une de ses spécialités, le cou-nu, espèce rustique et excellente en goût, très prisée par les restaurateurs.

## Objectif 100%

Gilles de Moffarts exploite la ferme familiale de la Tour, à Saint-Marc, dans le Namurois. La majeure partie de l'exploitation est en cultures conventionnelles, mais une part croissante de la production est désormais labellisée bio. Une culture bio initiée en 2008, avec 7 hectares. Depuis 2013, la Ferme de la Tour propose également la vente directe, une activité appelée à se développer dans les mois à venir.

« Nous avons commencé sur une impulsion, explique Gilles de Moffarts : nous avons répondu positivement à la proposition d'un distributeur bio en quête de carottes labellisées. Ce distributeur nous a accompagnés dans l'initiative. Depuis, nous développons chaque année un peu plus la part bio de notre production. »

Objectif avoué: arriver à une production à 100 % bio, « ... si toutefois le consommateur le souhaite, précise Gilles de Moffarts. À mes yeux, ce n'est pas le politique qui doit décréter le passage au bio. C'est la loi de l'offre et de la demande qui sera déterminante. »

Et, visiblement, la demande en bio est bel et bien au rendez-vous. « Si 2008 évoque pour la plupart le début de la crise financière, pour nous, 2008, c'est l'année du début du bio. Et la demande n'a jamais cessé de croître. Nous sommes loin d'un effet de mode, nous vivons une tendance lourde. J'aime l'image d'une agriculture qui a été bio durant 10.000 ans, un mode de production qui a été oublié au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Aujourd'hui, le bio dégage beaucoup d'énergie positive. Et si aucun de nos quatre enfants – de 13 à 20 ans – ne se destine pour le moment à reprendre l'exploitation, ils cautionnent pleinement notre orientation. »

#### Un rôle sociétal

6

Depuis qu'il fait du bio, Gilles de Moffarts a pu se rendre compte qu'il est possible d'avoir de très belles cultures sans recourir aux produits phyto, avec une production qui rencontre les





#### «L'agriculture a été bio durant 10.000 ans, on l'a oubliée au sortir de la Seconde Guerre mondiale, mais on est en train de renouer avec notre passé tout en utilisant les techniques du présent.»

Gilles de Moffarts

attentes des clients, des pratiques plus respectueuses de l'environnement et une certaine rentabilité. Sans oublier un rôle sociétal : la création d'emploi. « Lorsque j'étais exclusivement en conventionnel, je travaillais seul, se souvient Gilles de Moffarts. Aujourd'hui, mon épouse Isabelle s'occupe du point de vente et j'ai embauché mon neveu Grégoire qui prend en main le maraîchage, c'est son dada : courgettes, aubergines, tomates, concombres... tout est en vente au magasin. » Un magasin ouvert en 2013, lorsque la Ferme de la Tour a commencé la vente directe.

« Nous avons démarré un peu par hasard, se souvient-il : les céréales n'avaient pas bien levé sur une quinzaine d'ares et nous avons semé des potirons bio. C'est volontaire les potirons : on en a récolté quelques centaines de kilos, mais nous n'avions pas défini de filière pour les vendre. Nous avons décidé de nous en occuper nous-mêmes, à la ferme, sous une tonnelle. Ça a constitué le début de la vente directe à la ferme. »

Aujourd'hui, le magasin de la Ferme de la Tour est ouvert seulement le vendredi, mais on s'y bouscule un peu: de 100 à 130 clients s'y succèdent pour piocher dans les étals constitués à 50 % de production maison et à 50 % fournis par d'autres producteurs bio. « Nous allons sous peu agrandir le magasin et élargir les plages d'ouverture, afin de répondre à la demande de nos clients. C'est le challenge du début de l'année 2017. »

#### Diversifier quand ça fonctionne

Un conseil à donner ? On sent Gilles de Moffarts réticent à vouloir jouer les conseilleurs. Mais il se jette à l'eau : « Le bio, à refaire, je m'y lancerais à nouveau, peut-être même plus tôt. Mais j'ai eu la chance de commencer au bon moment : je pense qu'il faut commencer la diversification lorsque votre activité de base fonctionne bien. Jamais dans l'optique de sauver financièrement l'entreprise. L'activité de base doit pouvoir soutenir la diversification. Dans l'autre sens, ça ne fonctionne pas. L'agriculture a de l'avenir. Mais il faut se réinventer, et valoriser ses points forts. » Et Gilles de Moffarts d'avouer aussi, avec lucidité, que la convergence des éléments lui

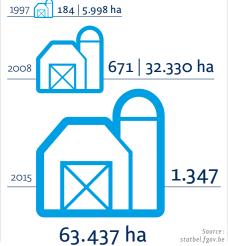


était favorable : « Nous sommes bien aidés par une double tendance lourde très perceptible dans les médias : d'une part, le rejet des pesticides – donc un a priori positif pour le bio – et d'autre part, le retour aux circuits courts. » LE CHIFFRE DE LA FERME DE LA TOUR

25 %

en production bio

## EXPLOITATIONS BIO EN WALLONIE 1987 a 37 | 538 ha



### Sur un mode collaboratif

Gilles de Moffarts est président d'un CETA spécialisé en cultures bio qui regroupe une trentaine de cultivateurs bio. « Au sein de ce CETA, nous pouvons échanger avec d'autres professionnels, ce qui nous permet de partager nos expériences – et parfois nos états d'âme – avec des confrères confrontés à des problèmes similaires. Nous avons également investi à plusieurs cultivateurs bio, rassemblés dans l'équivalent d'une CUMA, dans une bineuse caméra. Mutualiser les investissements constitue aussi une bonne piste d'économies. »



## Combiner grande distribution et vente directe

À la ferme de La petite campagne à Bovesse en province de Namur, la famille Hypacie a opté pour la diversification. Entre production et emballage de persil pour Delhaize, production et vente de fromages de chèvre, vente directe à la ferme de fruits et légumes, et la boucherie à la ferme... les journées sont bien remplies pour les quatre membres de la famille et leur équipe de 16 travailleurs!



Emilie Leblanc, Christian Van Wynsberghe, Pierre Wirtgen, Dominique Hypacie, Antoine Hypacie, Leen Hypacie et Louis Hypacie

L'exploitation La Petite Campagne à Bovesse, entre Namur et Gembloux est spécialisée dans le persil, plat et frisé. La famille Hypacie fournit quotidiennement la Centrale Delhaize de Zellik, avec sa production propre en bonne saison, avec du persil provenant d'Espagne le reste de l'année, préparé et conditionné selon les normes Delhaize par l'équipe de La Petite Campagne.

Aujourd'hui, la quasi-totalité du persil vendu dans les Delhaize de Belgique est passé par l'exploitation Hypacie et son équipe de préparation.

#### Confiance, le maître-mot

Pour nous en parler, Sven Van De Voorde, Category Manager, secteur des légumes, de Delhaize nous confirme tout l'intérêt pour son enseigne à travailler avec des producteurs locaux : «Aujourd'hui, 50 % de nos fournisseurs en légumes sont des producteurs belges. Et l'ambition est d'aller encore plus loin dans cette démarche. » Delhaize, dont l'actualité 2016 a été marquée par la fusion avec Ahold, entend marquer toujours plus son ancrage belge: « Nous sommes une chaîne belge, proposant des produits belges à des clients belges », martèle Sven Van De Voorde.

L'expérience de Dominique Hypacie avec Delhaize est foncièrement positive. « Négocier avec un acheteur professionnel, ce n'est pas simple, même si depuis deux ans, nous n'avons plus vraiment parlé de prix. La confiance s'installe sur la durée, dans un engagement donnant-donnant, explique Dominique Hypacie. Votre acheteur vous garantit un prix et un volume, mais vous devez lui garantir un produit de qualité et un service à l'avenant. Tout au long de l'année. » Le cahier des charges posé par Delhaize est exigeant et évolutif. Notamment en termes de préparations des produits et de logistique. « Nous nous adaptons systématiquement à l'évolution des exigences, souligne Dominique Hypacie, dans une relation toujours teintée de respect et d'écoute.»

Sven Van De Voorde confirme l'importance de cette confiance : « Je connais





« Tout le persil conventionnel vendu dans les Delhaize de Belgique est passé par l'exploitation Hypacie. »

Sven Van De Voorde, Category Manager Delhaize



personnellement les Hypacie depuis une dizaine d'années. Au fil du temps, une relation s'est tissée et nous avons appris que nous pouvions nous faire confiance réciproquement. Même quand tous les producteurs subissaient des conditions climatiques compliquées, les Hypacie s'arrangeaient pour honorer leurs engagements. Ça compte vraiment chez Delhaize. Et réciproquement, nous savons qu'en demandant des volumes et un service à la qualité irréprochable, nous demandons beaucoup à nos fournisseurs. Delhaize leur doit le respect dû aux partenaires de confiance. Je rappelle d'ailleurs souvent à nos collaborateurs que chaque fois que nous achetons, nous mettons en jeu le revenu des producteurs. Ce qui constitue leur gagne-pain.»

#### Diversification, ou l'art de saisir les opportunités

Mais La Petite Campagne ne se cantonne pas à la production de persil. Les deux fils de Dominique et Leen Hypacie, en grandissant, se voyaient bien rejoindre l'exploitation familiale. En 2008, c'est décidé, les Hypacie commencent l'élevage. Louis, l'aîné des deux fils a la fibre. La race? Des limousines, pour leur rusticité et la qualité de la viande. Aujourd'hui, on dénombre 90 têtes sur l'exploitation et l'activité de découpe à la ferme initiée en 2015 a pris son envol en 2016 avec l'inauguration de la boucherie, avec chambre de maturation, qui complète avantageusement la vente directe de fruits et légumes à la ferme, débutée en 2011. « Là aussi, nous avons vu une opportunité, explique Dominique Hypacie : nous livrons quotidiennement les

entrepôts Delhaize de Zellik. Le retour se faisant à vide, nous avons commencé à ramener des légumes des marchés de Bruxelles et Malines. » Leen Cools, son épouse, se souvient : « Nous avons commencé en 2011, sur une surface de 36 m², un espace que nous avons aménagé en un week-end. Aujourd'hui, le magasin occupe 120 m².» Autre diversification : la production de fromages de chèvre. « Nous proposions des fromages de chèvre d'un ami agriculteur qui, du jour au lendemain, a décidé de tout arrêter, explique Leen. C'est une chose que j'avais toujours voulu faire. Nous avons construit une chèvrerie et commencé à produire notre propre gamme de fromages. Notre cheptel compte aujourd'hui 110 têtes, mais nous projetons de passer à 140.»

#### Et demain?

L'exploitation Hypacie est devenue une belle PME, qui emploie 16 personnes, en plus des quatre membres de la famille. Douze personnes travaillent spécifiquement sur le persil, le conditionnement requérant un important travail humain. Deux personnes en boucherie, une au magasin et une pour la production des fromages. Des projets ? Évidemment, serait-on tenté d'écrire : les Hypacie envisagent une diversification côté cultures. L'idée est de se singulariser, avec une production propre et des produits d'appel, afin de mieux vendre encore à la ferme, en circuit court. Autre piste à l'étude actuellement, l'élevage de porcs duroc, où se verrait bien Antoine, le cadet de la famille qui termine bientôt son master à l'école agricole de Ciney.

### **Pression et grande distribution**

Qui dit grande distribution dit souvent pression. Pression sur les prix et pression sur les prestations. Dominique Hypacie relativise: « La pression? Nous nous la mettons nous-mêmes. Afin d'assurer une production et des services de qualité qui nous permettront de travailler longtemps ensemble. Et la pression est plus souvent sur les cahiers des charges de production et de service que sur le prix final. On sait que travailler pour Delhaize implique un niveau de service à la pointe, hyper-rigoureux et évolutif. À nous de nous adapter.»

#### CHIFFRES CLÉS

Personnel

#### 16 personnes

Persil conventionnel Delhaize

100 %

Magasin

120 m<sup>2</sup>

90 limousines 110 chèvres

## L'agriculture 2.0 en Wallonie



Le Centre wallon de Recherches agronomiques en bref

450
conventionnels
120
scientifiques

3 sites Gembloux – Libramont – Mussy-la-Ville

www.cra.wallonie.be

Superficie
300 ha
bureaux – laboratoires –
serres – vergers

En écho au 1er observatoire de la transition numérique du monde agricole wallon, Récolte & Gestion est allé à la rencontre de quatre experts du Centre wallon de Recherches agronomiques de Gembloux. Ils étudient, évaluent, testent, critiquent les technologies qui sont appelées à intégrer les exploitations agricoles wallonnes de demain. Certaines de ces technologies sont d'ores et déjà utilisées sur le terrain.

Bruno Huyghebaert dirige l'unité Machines et infrastructures agricoles du Centre wallon de Recherches agronomiques (le CRA-W) de Gembloux. Objectif de l'unité : fournir les études technico-économiques sur ce qui fonctionne en matière de mécanisation et d'infrastructures. « C'est l'objet de nos recherches, explique-t-il : évaluer les nouvelles technologies à l'aune de leur utilité et de leur rentabilité, tout en tenant compte du respect de l'environnement et dans l'optique d'une agriculture durable. » Des technologies où le numérique joue les premiers rôles. Mais dans quelle mesure ces données sont-elles exploitables ?

#### La géolocalisation, déjà d'application

Un premier exemple d'application immédiate des technologies est évoqué par Gaëtan Dubois, bien connu des lecteurs de Récolte & Gestion. Spécialiste au CRA-W du logiciel Mécacost de calcul des coûts d'utilisation prévisionnel du matériel agricole, il connaît bien les systèmes de géolocalisation embarqués. « Nous étudions depuis 2006 les systèmes de barres de guidage et - surtout - la rentabilité qu'elles dégagent. Ces systèmes de géolocalisation sont de plus en plus précis et sont bénéfiques dans toutes les opérations de culture, surtout couplés aux systèmes de coupure de section sur les pulvérisateurs. Ils permettent de diminuer jusqu'à 90 % les chevauchements, d'accélérer les manœuvres en bout de champ, de réduire la compaction du sol, de faciliter le travail de nuit, avec un confort accru... La



diminution des intrants, de la consommation, des heures de travail peut générer des économies allant de 10 à 15 %. Sans oublier un confort d'utilisation qui est inchiffrable. »

#### Faire parler les machines

Les données de géolocalisation peuvent encore être enrichies grâce aux données issues des véhicules. Guillaume Defays, chargé de projet au CRA-W, a travaillé sur un projet spécifique d'intégration de données, baptisé GéoCAN: Géo pour géolocalisation par GPS et CAN pour BusCAN, la technologie de communication qui équipe la plupart des tracteurs modernes. Tous les composants électroniques du tracteur sont reliés sur une ligne unique (le BusCAN) et une mémoire embarquée sur laquelle le tracteur au travail écrit instantanément tout ce qu'il fait. Une quantité colossale de données analysables est maintenant stockée, dans l'attente de modèles automatisés pour les traiter.

Guillaume Defays: « Parmi les quelque 250 paramètres enregistrés lors du labour d'une parcelle, nous avons par exemple récupéré les informations de patinage issues du BusCAN d'un tracteur. Le fait que le système soit 'géolocalisé', c'est-à-dire que des coordonnées GPS sont fournies pour situer chaque donnée dans l'espace, permet donc de fournir une carte du patinage pour la parcelle. »

Quentin Limbourg, chef de projet VISA au CRA-W continue : « Nous avons pu croiser ces données avec les informations de hauteur de

cultures obtenues grâce aux capteurs du pulvérisateur, croiser ces informations avec les relevés de sol sur la parcelle incriminée, identifier très précisément le problème avant de fournir une solution passant par un amendement calcaire qui pourrait permettre d'améliorer la rentabilité de la parcelle. Ceci doit être confirmé par un amendement en 2017. Soit un croisement de données recourant à des données issues de multiples capteurs, répartis entre de multiples systèmes de collectes comme autant de langages à interpréter pour comprendre et améliorer les exploitations agricoles wallonnes. » « Les données sont souvent difficiles à interpréter, de par la masse d'informations disponibles. Mais si vous parvenez à coupler ces informations machines avec les données de géolocalisation et avec les bases de données pédologiques, vous obtenez une masse d'informations colossale. La combinaison des données doit permettre de contextualiser les informations, les rendre compréhensibles et analysables en termes agronomiques et technico-économiques. Voilà l'objet de notre travail.»

#### Même Google...

Un projet comme celui-ci ouvre la porte à de nombreuses opportunités tant pour la recherche (outil de mesures, calcul de rentabilité, big data), que pour les professionnels du secteur (outil d'aide à la décision, pilotage d'exploitation à distance, écoconduite) ou encore pour les décideurs (statistiques). Même Google, devenu en 2015 le principal

actionnaire du réseau américain Farmers Business Network, investit dans ce que les Américains ont baptisé 'Smart Farming'. Objectif: créer un système collaboratif mettant en commun des données anonymisées afin d'améliorer les bonnes pratiques et les performances dans le cadre agricole.

On le voit, l'agriculture de demain est, elle aussi, en train de vivre une discrète mais importante révolution technologique.

#### Drones ou satellites ? L'important, ce sont les capteurs !

Bruno Huyghebaert sourit quand on évoque avec lui le recours aux drones ou aux satellites. « Les uns et les autres ne sont que des moyens de transport pour les capteurs photoniques embarqués. Ils ont chacun leurs avantages propres, en termes de précision, de disponibilité et d'autonomie. Mais les éléments agronomiquement utilisables seront fournis par les capteurs photoniques utilisés en fonction des spectres couverts. Dès aujourd'hui, la technologie est disponible. Mais elle va encore beaucoup évoluer! »

# Mettre toutes les chances de son côté, en s'entourant de professionnels

La première installation constitue un élément fondateur dans la vie professionnelle d'un jeune agriculteur. Pour relever le défi de cette première installation, disposer d'un partenaire bancassureur professionnel et spécialisé est déterminant. L'expérience de la famille Bruyère en est un parfait exemple.



Derrière: Bernard Henry, Arnold Meert, François Everaert, Audrey Bourgi et Claude Jacques. Devant: Sandrine, Sylvain et Luc Bruyère

### Une équipe CBC pluridisciplinaire

L'équipe qui a accompagné la famille Bruyère dans la transmission à leur fils était composée de :

- François Everaert, agent d'assurances CBC et représentant local de la FWA
- Claude Jacques, conseiller assurances
- Arnold Meert, conseiller clients Agri-Business CBC
- Bernard Henry, directeur de l'agence de Frasnes
- · Audrey Bourgi, Chargé de relations Agri

L'exploitation de Luc et Sandrine Bruyère se situe à Frasnes-lez-Buissenal, à proximité d'Ath.

Sandrine, ingénieur agronome de formation, est enseignante en soins animaliers à Mouscron, tandis que Luc gère au jour le jour l'exploitation de 50 ha où il engraisse des Blanc-Bleu Belge en plus d'exercer une activité d'entrepreneur en travaux agricoles. Ils ont deux enfants. Une fille, Laure (20 ans) et un fils, Sylvain (22 ans aujourd'hui, 21 lors de la reprise). Ce dernier est aidant dans l'exploitation depuis deux ans, après avoir suivi un cursus scolaire en techniques, option agriculture. Le 1er avril dernier, Sylvain s'est installé comme agriculteur. Il a repris la moitié de l'exploitation familiale et s'est associé avec son père.

#### Plus qu'une banque ou une assurance : un partenaire !

Luc Bruyère explique la réflexion qui l'a mené à se tourner vers CBC pour envisager l'association avec son fils : « Nous avons souhaité bien nous entourer pour préparer l'entrée de notre fils dans l'exploitation. En discutant avec les experts CBC Banque & Assurance, nous savions que nous obtiendrions tous les conseils avisés requis. »

Et, en tant que bancassureur historique des agriculteurs, CBC s'appuie sur une équipe d'experts aussi connus que reconnus dans le secteur. Ces professionnels, spécialisés en agriculture, ont une expérience de premier plan et connaissent les produits adaptés aux besoins du client : financements sur mesure, aides disponibles, optimisation de la structure pour la transmission, établissement des couvertures assurances adaptées...

Bernard Henry, directeur de l'agence de Frasnes, explique comment CBC s'est investie spécifiquement dans le dossier de la famille Bruyère: « Nous sommes passés par un schéma classique – mais indispensable – mis en place en faveur des jeunes agriculteurs qui s'installent: Audrey Bourgi, Pro Banker Agri et Arnold Meert, conseiller, se rendent ensemble sur l'exploitation. Ils écoutent les souhaits des clients, analysent les besoins et fournissent les conseils spécifiques à l'exploitation au travers d'un prisme multidisciplinaire, couvrant les aides ADISA, les spécificités du bail à ferme, les aspects juridiques et fiscaux, liés à la transmission ou non, etc. »

L'apport de François Everaert, agent d'assurances CBC, et représentant local à la FWA, a également constitué un élément important dans la mise en place de l'installation et de la formule d'association. François Everaert s'occupe en effet des assurances de l'exploitation Bruyère depuis 1994, soit avant la naissance de Sylvain et suite à la reprise de la ferme paternelle par Luc.

#### Intervention concluante

L'intervention du duo banque et assurance fut concluante pour la famille Bruyère.

Luc Bruyère: « Il est rassurant de travailler avec des professionnels qui connaissent bien notre métier, qui nous connaissent et en qui nous avons confiance. Grâce aux équipes de professionnels Banque et Assurance, la transmission s'est faite en douceur. Nous avons pu réaliser notre projet en toute sérénité. Et c'est drôlement important à nos yeux. »

#### Nos Chargés de relations toujours à vos côtés en

« Jeunes comme expérimentés, mais les pieds bien enracinés dans notre Terre, osons vivre nos rêves et croire en une agriculture, encore et toujours nourricière de notre monde! Amélie, Pierre et Denis vous souhaitent d'excellentes fêtes de fin d'année. Nous continuerons d'être les partenaires privilégiés de votre métier-passion en 2017. »

Amélie Scohy, Denis Martin, Pierre Haenecour, EF Entre Sambre&Meuse

> «CBC toujours à vos côtés en 2017. Main dans la main, tout au long des saisons, année après année, nous vous souhaitons de belles réussites professionnelles et beaucoup de bonheur en privé. CBC, Décider d'avancer avec sa région. Bonne année et bonne santé pour 2017. »

Catherine Clarebout, EF Mouscron-Comines « Dans vos étables ou dans vos champs, du fond des vallées aux plateaux les plus hauts, nous vous avons accompagnés tout au long d'une année 2016 particulièrement compliquée. Pour cette année 2017, à nos meilleurs vœux pour une agriculture prospère, nous associons tous nos souhaits les plus chers pour vous et votre famille. »

Benoit Daco et Grégory Etienne EF Famenne-Condroz

« Tournons la page de cette année 2016 qui ne fut pas facile pour bon nombre d'entre nous. Inspirons profondément et abordons cette année 2017 avec un nouveau souffle qui nous poussera vers la prospérité, le bonheur et la santé. Nous sommes à vos côtés. »

Michel Gillet et l'équipe de CBC Banque et Assurance du Brabant wallon ouest «Parce qu'elle est vieille et toute ridée. Parce que la météo ne nous a pas épargnés. Il est temps de s'en débarrasser. Adieu 2016! Bonjour 2017! Que cette nouvelle année vous soit agréable et que le commerce vous soit favorable. Santé et bonheur à tous.»

Philippe, Mélody et Pauline, EF Mons

«Chaque jour, nous rencontrons des agriculteurs passionnés... vous. Ensemble, faisons en sorte que cette passion dure toujours. Avec de meilleurs prix et une météo clémente, que votre année 2017 soit belle.»

Oscar Hovens et Noël Moreau , EF du Centre

«Le local en agriculture? Chez CBC, c'est aussi notre façon d'être à votre écoute en 2017 avec vos conseillers CBC locaux.»

Pierre Wirtgen, Chargé de Relations Agricoles et Horticoles

«Bonne Année 2017! À cette occasion, vous trouverez sur votre compte en banque 3.153.600 secondes de service et de convivialité. N'hésitez pas à les dépenser sans compter avant la fin de l'année!»

Dora Dumortier et Nathalie Marijsse, EF Namurois « Meilleurs vœux pour l'année 2017. Que votre travail et vos sacrifices soient récompensés à leur juste valeur dans les mois et pour les années à venir... Nous vous remercions de la confiance que vous nous témoignez et vous souhaitons une bonne et heureuse année. »

Dirk et Fabrice, EF de l'Est

«Le monde agricole cherche son chemin. Il doit continuellement se réinventer pour faire face aux nombreux défis! Connaître le chemin ne dispense pas du parcours. En ce début d'année, je vous réaffirme ma volonté de vous accompagner!»

Alicia Lambert, EF Hautes Fagnes



De prime abord, tout semble opposer le métier de banquier à celui d'agriculteur. Du guichet au champ, deux univers se distinguent par leur environnement, leurs outils, leurs objectifs, ou encore leur rythme de travail. Pourtant, chez CBC, partenaire historique du monde agricole wallon, banquiers et agriculteurs avancent main dans la main suivant le même horizon.

Ils se parlent et s'écoutent pour mieux se comprendre. Ils ont d'ailleurs plus de points communs que l'on ne pense. Quand le secteur agricole connaît ses difficultés et adaptations successives, les banques sont en proie à de profondes mutations. La crise financière de 2008 en est uneet a engendré une rigueur renforcée dans l'octroi de crédits notamment. La progressive digitalisation des services en est une autre et impose aux banques de s'adapter. Pour mieux comprendre ce contexte et les enjeux d'une banque qui se consacre désormais à 100 % à la Wallonie, nous avons rencontré David Moucheron, Président de CBC Banque & Assurance depuis le 1er décembre 2015.

#### R&G: À votre arrivée à la tête de CBC, comment avez-vous perçu le lien entre votre banque et le monde agricole?

David Moucheron: J'ai immédiatement pris conscience de l'importance du secteur agricole chez CBC. Nous sommes depuis des années le banquier de référence du monde agricole en tant que véritable partenaire financier. 30 de nos conseillers se consacrent à temps plein au

secteur, ce qui est unique en Wallonie. Et ils ont du pain sur la planche puisqu'une ferme sur deux est cliente chez CBC, soit plus de 6.000 exploitations qu'ils visitent au moins une fois dans l'année. Cela crée de facto un lien fort, d'autant que les enjeux sont importants. CBC accorde en effet plus de 100 millions d'euros de crédits, chaque année, aux agriculteurs wallons. Et je souligne que 90 % des décisions sont prises localement, en agence, ce qui ajoute à l'importance pour nos collaborateurs et les agriculteurs de bien se connaître.

#### R&G: La relation entre CBC et le secteur agricole ne connaît donc pas la crise?

David Moucheron: Depuis plusieurs années, et ce n'est un secret pour personne, tant les banques que les agriculteurs subissent des pressions de toutes sortes. Ces difficultés sont bien sûr différentes d'un secteur à l'autre mais nous avons décidé d'en faire une force et d'avancer ensemble.

Les difficultés du monde agricole wallon se sont intensifiées sur les deux dernières années. Auparavant, on pouvait en effet





considérer qu'une spécialisation - ou 'spéculation' dans le jargon - d'une exploitation pouvait en sauver une autre. Les cultures pouvaient sauver l'élevage ou inversement. Or, ce n'est plus vrai aujourd'hui. Ajoutez à cela les conditions climatiques exécrables de cette année qui ont véritablement miné les productions. Dans un tel contexte, le dialogue entre le banquier et l'agriculteur prend une dimension particulière et débouche souvent sur des solutions sur mesure. Dans cette crise, notre rôle n'est donc pas de redresser le prix du lait par exemple, mais bien de mettre à plat les données financières de notre client pour qu'il puisse continuer ses activités le plus sereinement possible.

R&G: Les banques sont aussi soumises à de plus en plus de pression depuis 2008. Cela a-t-il des répercussions directes sur le secteur agricole?

**David Moucheron:** Pour répondre à vos questions dans l'ordre, oui les banques sont soumises à une plus grande rigueur, mais non, cela n'impacte pas notre politique financière

vis-à-vis des agriculteurs. J'en veux pour preuve les 110 millions de crédits octroyés en 2016, soit 10 % de plus que les années précédentes. Pour autant, notre relation est effectivement amenée à changer, mais pour un bien me semble-t-il. Face à une sévérité croissante des règles nationales et européennes, les banques doivent prouver aux autorités de contrôle qu'elles maîtrisent le risque, qu'elles ne mettent pas en danger l'argent des épargnants. Ce n'est donc pas parce que c'est la crise que nous octroyons moins de crédits. Nous sommes par contre plus attentifs et l'exigence que nous mettons dans notre travail bénéficie aux agriculteurs.

R&G: Vous n'êtes donc pas plus réticent au financement de projets malgré le contexte?

David Moucheron: CBC a toujours eu cette logique prudente qui veut qu'un conseiller n'hésite jamais à exprimer à un client ses réticences face à un projet ou un timing qui n'est pas adapté à sa situation. Bien sûr, ces clients peuvent parfois repartir déçus sur le moment mais, au final, ils nous expriment leur reconnaissance pour notre conseil et notre transparence.

#### R&G: La prudence des banques est donc désormais réglementée...

David Moucheron: En effet, chaque banque a dû concevoir un système de 'classement' de ses clients en fonction du risque crédit qu'ils représentent. Celui-ci se base notamment sur l'analyse du comportement bancaire et sur les garanties octroyées. De cette manière, nous déterminons la qualité du portefeuille crédit de la banque elle-même, qui sur cette base doit provisionner plus ou moins de fonds propres.

Depuis peu, nous sommes également obligés de prouver la valeur des biens en garantie afin d'assurer aux autorités la qualité de nos sûretés.

Enfin, une nouvelle règle très importante a un impact concret et direct sur les clients. Désormais, les règles dites de 'Forbearance' imposent aux banques de rapporter aux autorités lorsque 2 signaux 'négatif' interviennent sur 24 mois dans un dossier, comme par exemple, un report d'échéance de crédit.

**R&G**: Quel est votre message pour le secteur agricole et pour la banque de demain?

**David Moucheron :** Trois éléments me viennent d'emblée à l'esprit : continuité,

persévérance et équilibre. Les deux premiers vont de soi. Cela fait des décennies que le monde agricole fait confiance à CBC et nous ferons tout pour que cela continue, quelles que soient les difficultés que nous rencontrerons ensemble.

L'équilibre est quant à lui aussi subtil qu'essentiel. Tout comme il semble évident que le monde agricole se doit de franchir le cap des nouvelles technologies, la banque de demain se veut digitale mais avec raison. Chez CBC, nous accordons une importance particulière à ce que nous appelons la complémentarité brique & clic. C'est ce que nous appelons notre modèle omnicanal. Nous continuerons à développer des apps et à ouvrir des agences. Chaque client a le choix de sa porte d'entrée (en agence la journée, chat en soirée, prise d'info sur internet...) en fonction de ses envies et de ses besoins. Nous faisons le choix stratégique que la technologie soit au service de l'humain et non l'inverse. Et nous souhaitons un même destin au secteur agricole.

#### **Conseils pratiques**

#### Facteurs principaux intervenant dans une décision crédit ?

- 1. La qualité du projet, l'analyse de sa faisabilité
- 2. La qualité managériale de l'entrepreneur
- 3. Les données financières de l'entreprise (solvabilité, trésorerie...)
- 4. La valeur intrinsèque de l'entrepreneur
- 5. Les garanties

#### **CBC**, décider d'avancer avec les agriculteurs

- Analysons ensemble vos projets afin de trouver les meilleures solutions, personnalisées, sur mesure et à long terme
- Déterminons ensemble votre besoin en fonds de roulement sur base d'une comptabilité de gestion à jour, et anticipons les tensions de trésorerie
- Maintenons un contact régulier, transparent et de confiance réciproque!

