

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 62 (2000)

Heft: 1

Rubrik: AGRAMA

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

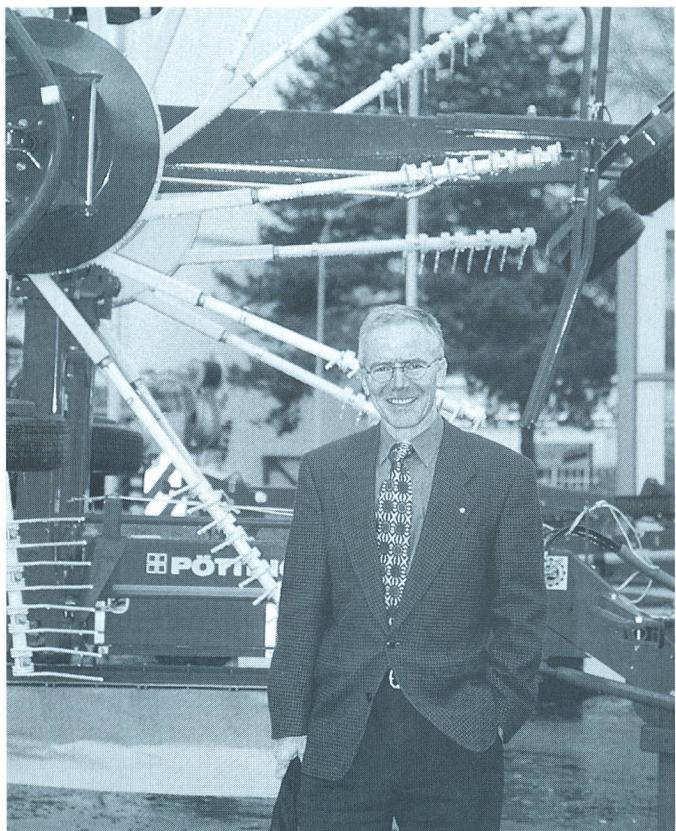
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 05.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

A l'AGRAMA, tout ce qui a nom et réputation sera à nouveau de la partie.
Pour la Suisse, l'un des grands du marché de la technique agricole est l'entreprise de Dietikon, ZH

Rapid et ses techniques progressistes



*Au service de Rapid depuis 1982,
Emil Soller gère la firme dès 1988.*

Rapid Machines et Véhicules S.A.

Rapid S.A. ou plutôt «Rapid Machines et Véhicules S.A.» comme RM Immobilien AG (location des immeubles de l'ancienne firme Rohrer-Marti AG à Dällikon, ZH), et la nouvelle entreprise Logotherm SA et la fonderie Rees GmbH en Allemagne appartient à Rapid Holding S.A. Rétrospectivement, Rapid Machines et Véhicules SA peut jeter un regard satisfait sur les deux dernières années puisqu'elle totalisait une augmentation du chiffre d'affaires de 33%, soit un tiers après la

reprise du programme de Case. Mais l'exercice 1999 s'achève à nouveau sur une augmentation très réjouissante de 10% du CFA (80 millions de francs). La ligne des monoaxes Euro à l'entraînement hydrostatique, destinée aux professionnels des travaux communaux et de l'entretien des espaces verts a largement contribué à ce succès. Malgré cette hausse impressionnante du chiffre d'affaires, le nombre des employés a été constamment maintenu entre 180 et 190.

La maison Rapid Machines et Véhicules S.A. fait partie de la Rapid Holding avec 80 millions de chiffre d'affaires dans le secteur de l'agro-technologie helvétique. Dans quelle mesure un fabricant et importateur réputé est influencé par ses homologues européens et par les fusions passées et à venir? Comment soigner et traiter le marché intérieur? Le gérant de Rapid Emil Soller a découvert des voies qui ont conduit l'entreprise à la réussite et en promettent d'autres.

La reprise du programme Case par Rapid, Machines et Véhicules SA en 1997 était, pour la Suisse, une pièce de résistance. Que doit-on faire pour se voir attribuer un tel «paquet»?

Cela ne fut ni attribué ni donné. Un dur travail de coulisse et des stratégies claires ont précédé cette reprise tant du côté de Rapid Véhicules et Machines SA que du côté de la Holding. Nous avons cru à ce marché et le message a été reçu: Rapid voulait être leader du marché. Les investissements élevés se sont révélés fructueux comme d'ailleurs le développement du chiffre d'affaires et le cash flow. Auprès de la Rapid Holding, ce dernier a d'ailleurs passé de 1,24 à 4,32 mil-

lions de francs entre 1997–1998 et accuse un montant de 6 millions pour l'année 1999.

Comment Rapid a-t-elle digéré l'intégration de Case-Import?

Très bien. Les chiffres montrent qu'à peu près le même nombre de collaboratrices et collaborateurs viennent à bout d'un volume d'affaires bien plus grand. L'organisation s'est optimisée grâce à l'échange de synergies. Il faut aussi constater que Rapid a libéré de très grands investissements afin de maximaliser les processus de travail dans chacun des domaines. Cela touche par exemple l'utilisation d'une technologie de pointe dans la fabrication, dans l'équipement administratif et touche aussi le secteur du développement à l'inclusion des dernières techniques informatiques.

Quant à la politique du personnel, dans le cadre de la reprise de Case, un plan social a permis de reprendre un personnel très qualifié tant dans les domaines techniques qu'administratifs. Pour notre firme, il était décisif de construire, avec les agents de Case, des relations étroites basées sur la confiance.

Est-ce que la reprise de Steyr par Case, le Global Player, est une étape heureuse? N'est-ce pas un signe que la série CS contribue à faire disparaître le nom «Steyr» de la circulation?

Les fusions d'entreprises internationales ou européennes ne doivent pas forcément avoir des conséquences sur les marchés nationaux et régionaux. Dès le début, il était clair que les deux marques Case et Steyr seraient repré-



Une constante dans le business de la technique agricole? La nouvelle stratégie de marché, qui passe du Global Player à l'importateur, semble devenir une règle car à l'échelon des agents, c'est le contact direct avec une clientèle fidèle à la marque qui prime.

sentées à valeur égale. Il ne peut être question de laisser tomber le nom de Steyr, lourd de tradition. C'est de là que proviennent par exemple les nouvelles transmissions automatiques équipant les derniers modèles CVT (Steyr) et CVX (Case). Du reste, la stratégie multi-marché après la toute dernière négociation qui a eu lieu entre New Holland et Case, a toujours été soutenue par la direction de l'entreprise. Mais des expériences négatives comme la fusion de Ford et de

“Dès le début, il était clair que les deux marques Case et Steyr seraient représentées à valeur égale.”

Fiat qui a abouti sur New Holland, restent très instructives. Les deux réseaux d'agents sont clairement partagés entre la vente et la maintenance. Le représentant Case a sans doute une chance supplémentaire de prendre sa place. Et pour Rapid, c'est évidemment une issue positive

car le réseau Case permet d'atteindre de nouveaux clients qui auront accès aux produits de Pöttinger, Strautmann, etc.

De toute façon, la firme a de longues années d'expériences dans le marché des tracteurs. Comment s'y prend-on pour devoir (ou pouvoir) vendre subitement des moissonneuses-batteuses?

Nous pouvons vendre des moissonneuses-batteuses et nous le faisons avec grand respect. Il est clair que nous devons encore approfondir notre savoir. Cela signifie que nous avons besoin de spécialistes pour cette technologie et la vente des machines. Le service clientèle, le service après-vente (pièces détachées) doivent être extrêmement fiables. Le commerce des moissonneuses-batteuses est très spécial mais très intéressant du point de vue financier car les clients sont de véritables pros de la technique agricole. En marge des moissonneuses, les entrepreneurs agricoles investissent aussi dans de nouvelles technologies.

La décision stratégique de renoncer à développer une ligne de produits pour la mécanisation de montagne était-elle juste?

J'en suis convaincu. D'ailleurs de nombreuses analyses ont été faites à l'époque concernant les dépenses relatives aux possibilités de développement, de production et d'écoulement. Les résultats ont montré que les dépenses engagées pour le développement et la fabrication d'un véhicule à deux essieux destiné à des conditions très rudes ne trouverait que peu de débouchés.

Rapid Machines et Véhicules SA à Dietikon ne fabrique que des monoaxes. Quelle place occupe cette production par rapport au marché?

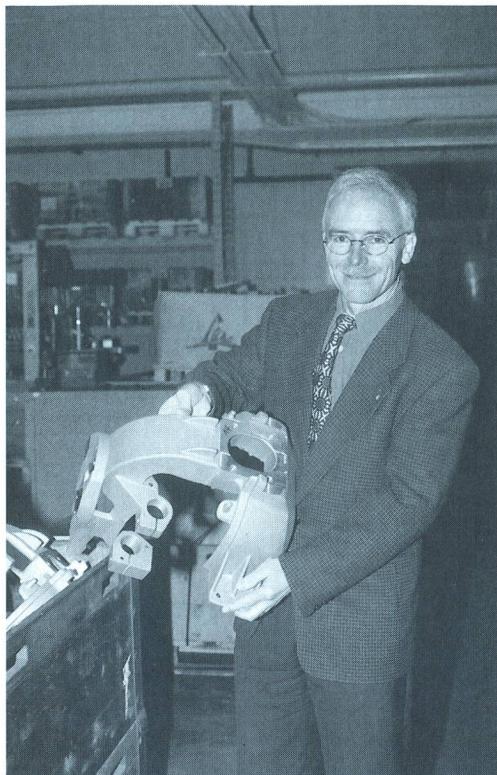
La fabrication de Rapid est extrêmement importante car les monoaxes représentent le 40% du cash flow. Les nouvelles séries Euro et Mondo ont bien démarré et ont fait leurs preuves. Le système modulaire de construction avec des points de jonction normalisés pour de nombreux équipements per-

met un emploi universel des éléments. Faucher a presque une signification mineure puisque le monoaxe

“Les nouvelles séries Euro et Mondo sur le chemin du succès.”

devient de plus en plus un porte-outil professionnel pour le maintien des surfaces vertes ou le déblaiement de la neige. Produit à des coûts calculés au plus juste et doté d'une technologie ouvrant d'autres perspectives, cet appareil offre un très bon rapport prix/performance. La part de Rapid sur le marché des faucheuses en Suisse dépasse les 50% et plus de la moitié des machines sont exportées. Quelles que soient les conditions, nous voulons consolider notre lieu de production en Suisse. Afin d'assurer la qualité de nos produits, une expatriation quelconque, dans un pays à la main-d'œuvre meilleur marché, est hors de question.

Qu'en est-il de l'apport de pièces pour les produits Euro



La ligne de produits Euro et Mondo est une habile combinaison entre une fabrication maison et l'achat de composants. Assurer la qualité grâce à un personnel motivé d'une part et élaborer des concepts à l'intention des clients, professionnels ou amateurs d'autre part, sont les garants qui mèneront ces produits au succès de l'exportation.

et Mondo? Je pense que la plupart des éléments sont fabriqués à Dietikon.

Les éléments principaux (boîte et pièces de transmission, entre autres) sont fabriqués à Dietikon et bien que nous achetions de nombreuses pièces

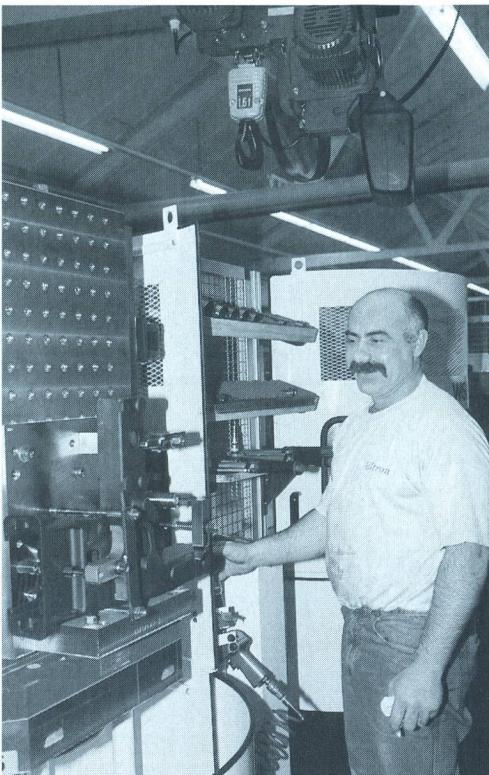
AGRAMA:

Rapid présente la série de tracteur CVX 120/130/150 et 170 CV avec transmission automatique entre 0 et 40 km/h. L'APM «Automatic Products Management» relie les points de mesure du moteur, de la transmission, de la prise de force, de l'hydraulique et des éléments de guidage afin de parvenir à une utilisation optimale de la puissance. D'autres nouveautés mondiales de Pöttinger: enrubanneuses pour les détenteurs de moutons, de chèvres et de chevaux; les presses MB 55 et le modèle plus petit W 55 ainsi que la nouvelle faucheuse CAT avec conditionneur et à répartition large et... bien entendu la nouvelle ligne de Rapid Euro et Mondo.

auprès de nos fournisseurs en Suisse et à l'étranger, l'apport de ces pièces est relativement faible. Dans le cas de ces produits, tout est géré par une informatique ultraperformante et trois équipes se relaient aux installations de montage. Ainsi, ces dernières, qui sont aussi en mesure d'assembler divers composants pour l'industrie des automobiles, rentabilisent tout le système. Nous maîtrisons également le savoir-faire pour fabriquer et monter nos propres produits.

Depuis quand la maison Rapid importe-t-elle les machines de Pöttinger? L'avenir verra-t-il Rapid se lancer dans la production de machines de cultures? Ceci pourrait se confirmer étant donné l'acquisition de Rabe par Pöttinger.

Rapid importe les machines Pöttinger depuis 1970. Ce qui est valable pour Pöttinger l'est aussi pour les autres: la constance d'un partenaire de marché doit aussi se traduire par des signes de solidarité tant dans les relations d'affaires que dans une ligne de produits conforme au marché. L'intérêt de Pöttinger pour la culture est évident. Par la reprise de Rabe – Technique de



faires que dans une ligne de produits conformes au marché. L'intérêt de Pöttinger pour la culture est évident. Par la reprise de Rabe – Technique de

Nous maîtrisons également le savoir-faire pour fabriquer et monter nos propres produits.

semoirs – le spécialiste de la récolte de fourrages veut renforcer ses compétences dans le secteur des cultures. Aujourd'hui, on ne peut encore dire si l'assortiment de Rapid subira des conséquences du fait de cette reprise. Agrandir le stock demandera de sérieuses analyses de marché.

A quelles modifications le marché suisse du tracteur et de la machine agricole doit-il s'attendre et quelles sont les prévisions quant aux réseaux d'agents?

Comme déjà dit plus haut, les fusions ne doivent pas forcément s'étendre à

d'autres domaines apparentés. Je le confirme: renforcer sa propre position sur le marché est une constante pour toute entreprise. Rapid veut aussi rester leader de sa ligne de produits sur le marché.

En ce qui concerne le réseau des agents, il est vrai qu'il est très dense comparé à ceux de nos voisins. Chez Rapid, d'autres agents se sont ajoutés en reprenant Case. En Suisse romande, la présence de Rapid s'est nettement améliorée et couvre toute la surface. Bien entendu, je me garderai bien d'émettre un pronostic quelconque sur le développement d'un

“Agrandir le stock demandera de sérieuses analyses de marché.”

réseau général ou du nôtre en particulier. Finalement, c'est le marché qui en sera le régulateur. Le potentiel financier des ateliers de machines agricoles sera décisif comme d'ailleurs les capacités professionnelles de la main-d'œuvre. Une présence professionnelle sur le marché, la possibilité d'exposer une partie de notre offre ainsi que la façon de traiter nos clients influenceront les relations d'affaire dans le bon ou le mauvais sens. L'avenir nous dira si une entreprise est à même de maintenir le cap et de mener de front le développement de l'informatique et de la technique (mesurage, diagnostic), sans négliger la communication entre fournisseurs et importateur. Nous-mêmes, en qualité d'importateur, nous devons nous poser toutes ces questions et fournir un soutien de pointe. L'intérêt de maintes entreprises pour créer d'autres sources de revenus ou de fournir d'autres prestations auprès de cercles hors agriculture ne date pas d'hier: les fabricants et importateurs avec leurs équipements destinés au secteur communal et à l'entretien des espaces verts sont là pour le confirmer.

Interview: U. Zweifel