

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 66 (2004)

Heft: 12

Artikel: Technique agricole en Suisse

Autor: Kutschchenreiter, Wolfgang

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1086374>

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

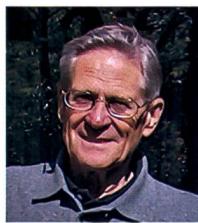
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media 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>

Technique agricole en Suisse

Un service innovateur de l'importateur et son ancrage régional par le biais de l'atelier de mécanique agricole sont déterminants pour le succès de l'entreprise.



Wolfgang Kutschchenreiter,
Gailingen am Hochrhein (D)

Depuis l'an 2000, la pression du changement sur l'agriculture, l'industrie des machines agricoles et le commerce s'est encore renforcée dans la mouvance de la mondialisation. Le résultat en est une concentration de l'industrie des machines agricoles jamais vue jusque-là: ce ne sont plus que six groupes de constructeurs globaux – dont John Deere, CNH, Agco, Claas, SDF et Argo – qui dominent le marché international des tracteurs, ainsi que de la technique de récolte des céréales et des fourrages. Comme le montre notre aperçu (tab. 1), ces six groupes de constructeurs se sont mués en fournisseurs «logline», comme on les appelle, les moissonneuses-batteuses, presses à balles rondes et autres machines de récolte des fourrages étant parfois assemblées dans le cadre d'alliances stratégiques – par exemple pour les marques Agco (de Laverda/Argo resp. Gallignani) et Deutz-Fahr (de Sampo resp. Kverneland). John Deere et Claas appliquent en re-

vanche une stratégie de marques de manière conséquente alors que CNH, Agco, SDF Gruppe et Argo ont une stratégie multimarques, ce qui permet de proposer une palette de marques aux clients et de satisfaire ainsi leurs préférences.

Réseaux de distribution étendus

Il est clair pour les six leaders du marché que la technique dans le segment des tracteurs se développera encore de manière très dynamique, en particulier pour les éléments déterminant les performances comme le moteur, le châssis, le mode d'entraînement, la transmission, la gestion électrique et le confort de conduite. L'avance en matière d'innovation de produit ne peut être maintenue que sur une courte période, comme par exemple la vision panoramique de Deutz-Fahr, la transmission variable en continu de Fendt ou le système de navigation par GPS de

John Deere. Le succès d'une marque dépend du développement continual de ses prestations dans le sens d'une baisse des coûts du travail et d'une augmentation de la qualité du travail dans l'entreprise agricole. Afin de dispenser de manière adéquate ces prestations innovatrices, telles que le conseil technique, une efficacité élevée de l'atelier et du service après vente ou un financement optimal aux clients, un réseau de distribution étendu doit être mis en place. Cela assure la satisfaction des clients, leur attachement, ce qui permet en fin de compte de maintenir la part de marché nécessaire dans un marché européen en régression à moyen terme.

Suisse: Des structures de distribution remaniées et fortes

Au moins 50% de la décision d'achat de l'agriculteur dépend des compétences du commerçant et de la proximité de l'atelier de mécanique agricole et ce, de plus, avec une tendance croissante, ce que confirment plusieurs études. Cependant, la densité des commerçants et des ateliers doit être déterminée de manière à ce que l'entreprise spécialisée du lieu reste rentable dans un marché en régression et conserve sa force économique. Au début de la décennie précédente, l'on s'est également rendu compte que l'évolution des structures agricoles suisses ne laissait la place qu'à quelque cinq cents ateliers de machines agricoles au lieu des mille ateliers existants à l'époque. Plus de la moitié du chemin est accompli en 2004. Le

TABLEAU 1

Les six «longliners» avec leurs marques en Europe

Groupes	Tracteurs	Moissonneuses-batteuses	Presses	Ensileuses automotrices	Récolte des fourrages
CNH	New Holland Case IH, Steyr	New Holland Case IH	New Holland Case IH	New Holland Case IH	–
John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere	John Deere
AGCO	Massey Ferguson Fendt, Valtra Challenger	Massey Ferguson Fendt	Massey Ferguson Fendt	–	–
Claas	Claas	Claas	Claas	Claas	Claas
SDF	Deutz-Fahr Same, Lamborghini Hürlimann	Deutz-Fahr	Deutz-Fahr	–	Deutz-Fahr
ARGO	Landini, McCormick	Laverda	Laverda	–	Fella



Technicien agricole sur une moissonneuse-batteuse NH: «Une instruction compétente par le commerce constitue une condition du succès pour l'entrepreneur en travaux agricoles au profit de l'agriculture.»

moteur principal de cette évolution est le changement des structures agricoles engendré par PA 2002 (Politique agricole 2002) et poursuivi dès 2004 avec «PA 2007». L'objectif de la politique agricole suisse est de créer des structures agricoles compétitives, également pour se positionner de manière compétitive en UE. Ces dernières années, cinq exploitations agricoles ont abandonné la lutte chaque jour. La branche des machines agricoles est touchée de plein fouet et doit impérativement contribuer à l'amélioration de la productivité d'une agriculture tournée vers l'avenir.

Importateurs en Suisse

Le résultat de ce mouvement de concentration de l'industrie est que six importateurs de machines agricoles sont apparus en Suisse qui, sauf rares exceptions, représentent les marques des six groupes de constructeurs. Ce n'est pas uniquement le portefeuille des marques de ces importateurs, mais également la structure interne et la répartition des tâches entre constructeur, importateur et réseau commercial qui ont changé. L'«importateur suisse» correspond largement aujourd'hui au concept d'un grand marchand «en appui»

tel qu'on le trouve dans les pays voisins, en France et en Allemagne. La répartition des fonctions entre l'importateur et son réseau commercial et de service correspond pour l'essentiel au système décrit dans l'aperçu (tab. 2) avec une fonction «en appui» et une fonction «au front». Dans le cas des machines d'occasion, marché qui prend de l'envergure, la séparation des fonctions entre l'appui (importateur) et le commerce local se manifeste de manière assez diversifiée. L'importateur ne joue souvent ici qu'un rôle d'intermédiaire.

Mesure du niveau du service

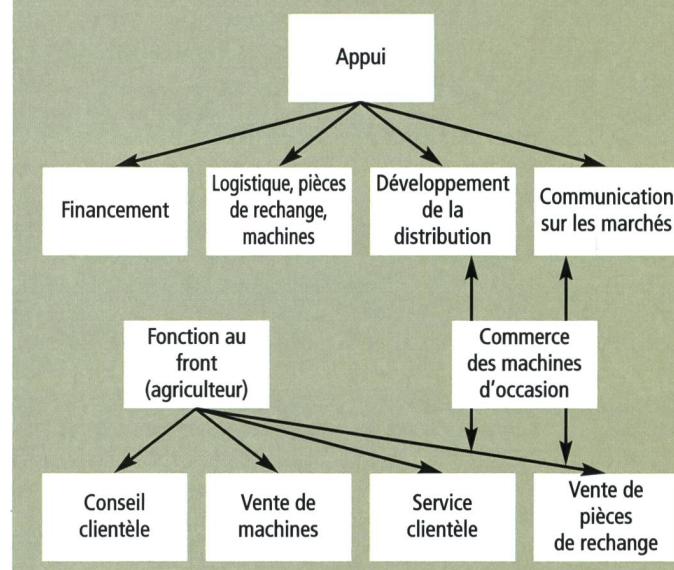
Les tracteurs et la technique de récolte avec des automotrices, comme les moissonneuses-batteuses, les ensileuses, les récolteuses totales à pommes de terre ou à betteraves sucrières, mais aussi les machines de récolte des fourrages verts de la nouvelle génération sont constituées d'une technologie hautement complexe nécessitant conseil et entretien adaptés. Les prestations dans ce sens sont démantelées et transférées progressivement auprès des centrales d'appui et de leurs réseaux de distribution et de ser-

vice au profit des agriculteurs. Plus de 70% de tous les produits et services pour le service extérieur destiné aux agriculteurs suisses sont commercialisés et gérés par l'importateur général des groupes de constructeurs européens. Ils constituent la référence (benchmark) pour le développement de prestations pour la technique agricole

orientées vers l'avenir, également valables pour les constructeurs de niche essentiels pour la productivité de l'agriculture suisse. Il s'agit en particulier de Aebi, Burgdorf, et Rapid-Technic, les plus importants, pour la coupe et les transports dans les pentes; ensuite les tracteurs et porte-outils pour les usages spéciaux de Bärtschi-Fobro, Sepp Knüsel ou Toni Bellmont, Steinen, SZ, Rigi-Trac ou l'ensemble de technique de récolte des pommes de terre de Samro. Ott Machines agricoles et Agriott, Zollikofen, avec le programme de machines Kuhn, ou Brack Machines agricoles SA pour l'importation des récolteuses totales à betteraves sucrières, font partie des principaux importateurs des marques de machines, d'outils et de tracteurs spécialisés.

TABLEAU 2

Les huit fonctions de base du commerce de machines agricoles



Importateurs principaux et stratégies de distribution et service

Qu'est-ce qui a changé, quels structures et «Service-Tools» sont mis en œuvre, quels sont les principaux atouts?

Nous examinons les différents acteurs du domaine des prestations dans l'ordre d'importance mondiale de leurs principaux fournisseurs:

Sur le chemin des puissances de pointe avec John Deere – Matra, 3250 Lyss



Adrian Schürch, Matra: «Orienté puissances de pointe, exclusivement avec la marque John Deere.»

Matra, actif depuis des décennies pour John Deere en Suisse, a entrepris une cure de rajeunissement achevée en 2002 avec le déplacement de Zollikofen à Lyss sur le terrain de la maison mère Robert Aebi SA.

Après un «Management-Buyout», Robert Aebi SA est sorti du konzern Von Roll et se concentre depuis lors sur les machines de construction et agricoles par le biais de plusieurs sociétés. Après la cessation de l'importation de Krone Technique de récolte également en 2002, Matra a orienté son avenir uniquement

vers la stratégie monomarque de John Deere, à l'exception de la petite récolteuse totale à betteraves sucrières et du «Club Car» pour les golfs. Avec six collaborateurs pour le service externe, un spécialiste produit pour la technique de grande dimension, ainsi que deux collaborateurs pour la technique JD des soins aux espaces verts, le directeur conduit un réseau de distribution comprenant 30 concessionnaires directs et 50 marchands de base. Seul Chalut Greenservice SA à Jussy, GE, dispose également en Suisse romande du statut d'importateur pour le programme JD de soins aux golfs et gazons. En tant que leader du marché des tracteurs (2003) avec la marque John Deere, Matra s'inscrit petit à petit dans le spectre de prestations de service exemplaire de «World Class Dealers» de cette marque en Suisse: une banque de

données électronique pour la gestion des adresses de la revue maison «Flur & Furche» (Culture & Sillon), ainsi que pour la publicité ciblée selon le profil des clients est en place, de même qu'un système de commande des pièces détachées online, la préparation des commandes de machines à l'aide du «product configurator» ou la recherche de solutions de réparation destinée aux ateliers avec le programme «pathway». Le diagnostic électronique des erreurs pour les grandes machines est un équipement standard, et la documentation de service est disponible sous forme digitale. L'introduction d'autres prestations online pour le commerce, par exemple le déroulement de la garantie sous forme électronique et l'analyse périodique des résultats pour les ateliers mécaniques, sont testés actuellement dans le cadre de projets-pilote.

CNH opte pour le mouvement – avec Bucher Technique agricole SA, 8166 Niederweningen

La longue marche de Bucher Technique agricole SA s'est faite en passant par Fiat Trattori, Fiatargi, Ford tracteurs et New Holland, puis a conduit en octobre 2003 jusqu'à l'importation générale des trois marques de CNH Technique agricole New Holland, Case et Steyr – à l'exception de New Holland Technique de récolte confié à Grunderco. Avec les trois marques de tracteurs CNH, Bucher tient près de 25% du marché suisse et livre un combat serré entre sa marque New Holland et John Deere, actuel leader du marché. Après l'intégration du programme complet de récolte des fourrages des marques Deutz-Fahr et Vicon, Bucher Technique agricole SA se place en tête

des importateurs. Le directeur de Bucher Kurt Hauenstein et le responsable de la distribution Ulrich Peter développent depuis plusieurs années un concept de distribution totalement nouveau dans lequel les fonctions de service se différencient en «marchands service total» et «marchands service partiel». Les deux réunis constituent un réseau de distribution interactif dont les performances sont chaque fois à la hauteur des espérances. Le «marchand service total» dispose d'un atelier de haut niveau complètement équipé avec des appareils de mesures destinés à la vérification des moteurs, de l'hydraulique et de l'électronique, des appareils électroniques de diagnostic et de tous



Le directeur de Bucher Kurt Hauenstein et le responsable de la distribution Ulrich Peter (photo) ont un concept de distribution totalement nouveau dans lequel les fonctions de service se différencient en «marchands service total» et «marchands service partiel».

les outils spéciaux possibles et imaginables. Il met au besoin son savoir-faire, ainsi que des machines de démonstration et d'exposition à disposition du «marchand service partiel». Il peut parfois l'aider également à trouver des solutions de réparation et à dispenser des

conseils. Bucher dessine ainsi de nouvelles perspectives pour l'évolution des structures de la technique agricole. 22 «marchands service total» opèrent aujourd'hui dans un réseau comprenant 80 marchands Bucher au total.



Thomas Frei, Centre Case/Steyr:
«Nouveau départ très actif pour Case et Steyr avec de nouveaux objectifs.»

Case/Steyr Center, Döttingen, AG

Le Centre Case/Steyr à Döttingen, AG, a ouvert ses portes, dirigé par Thomas Frei. En raison de la proximité passée avec Pöttinger chez Rapid, Case/Steyr dispose d'un réseau de distribution relativement fin. C'est pourquoi Thomas Frei a commencé à restructurer celui-ci à l'image de Bucher en mettant en place un concept de «marchands régionaux» et de «marchands lo-

caux». La liaison online pour les pièces de rechange, le déroulement de la garantie online, l'introduction du «standard marchand» (normes de qualité pour les aspects opérationnels du commerce de machines agricoles), la vérification de la satisfaction des clients par des questionnaires ciblés, ainsi que la sélection uniforme des entreprises qualifiées par un descriptif en font

partie intégrante. Hormis l'offre de tracteurs Case/Steyr, Thomas Frei s'occupe directement du conseil et de la vente des moissonneuses-batteuses axiales et des presses à balles rondes et carrées.

Grunderco S.A., 1242 Satigny

Grunderco S.A., 1242 Satigny, avec sa filiale alémanique à Aesch, LU, est spécialisé dans la technique de grande dimension et importe les moissonneuses-batteuses, ensileuses, chargeurs télescopiques et presses de récolte New Holland, ainsi que la technique de récolte des pommes de terre Grimme. De plus, Grunderco s'occupe en tant que commerçant de la distribution et du support tech-

nique des moissonneuses-batteuses Laverda, Kemper, Vicon, Seco et Rousseau. Grunderco est spécialiste également des vendangeuses et des tracteurs enjambeurs. Grunderco S.A., dirigé par Christian Penet, travaille avec un nombre restreint de centres de service hautement spécialisés. Ils disposent de voitures de service et de systèmes de diagnostic électro-niques. Sur la base de ses compé-

tences techniques, Grunderco se considère comme développeur actif de ses fournisseurs et a, par exemple, fait évoluer la presse combinée New Holland NH 548 pour son utilisation en pente, ou la récolteuse à pommes de terre SE 75 en l'équipant d'une trémie. Plus récemment, la récolteuse totale à betteraves sucrières Grimme Maxtron à chenilles a été présentée en Suisse.



Christian Penet, Grunderco:
«Prestataire de service compétent pour la technique des grandes machines.»

Le groupe Argo compte poursuivre sa croissance

Samuel Stauffer, importateur Landini depuis 1970, a subi de fortes impulsions en raison de la crois-

sance du groupe italien Argo depuis l'an 2000: En effet, il a repris en plus du programme de tracteurs

Landini, les appareils à moteur SEP, les tracteurs compacts Valpadana, l'importation de la technique de récolte Laverda et les tracteurs McCormick de nouveau sur le marché depuis 2001. Samuel Stauffer importe les moissonneuses-batteuses Laverda, mais le conseil de vente et le suivi technique sont toujours assurés par Grunderco. Après l'achat du constructeur de technique de récolte des fourrages Fella par Laverda en été 2004, Fella Suisse, 1737 Plasselb, importe aussi cette technique de récolte des fourrages, Samuel Stauffer se chargeant de la distribution régionale. Ainsi, Samuel Stauffer a accès à un potentiel de marché bien supérieur, et qui doit encore être conquis, avec les produits du groupe Argo. Avec McCormick et Landini, Samuel Stauffer vend quelque 100 tracteurs chaque année, dont la moitié en Suisse romande. L'importateur Argo travaille avec 60 à 70



Samuel Stauffer, Les Thioleyres: «Un nouvel élan pour appuyer la technique agricole du groupe Argo en Suisse.»

marchands, en général de taille plutôt modeste. Aux yeux de Samuel Stauffer, le marché est devenu plus ardu: l'agriculteur moyen ne travaille plus que 250 à 300 heures par an avec le tracteur, l'entrepreneur en travaux agricoles peut-être 700 à 800. Le temps entre les premiers contacts avec le client et la décision d'achat s'est considérablement allongé. Pour McCormick, on voit des perspectives de croissance principalement par le fait que le CX-L est un tracteur polyvalent de la classe de puissance très prisée entre 66 et 82 CV.

Les marques-phares de Agco: Fendt et MF sous un seul toit – chez GVS Agrar, 8207 Schaffhouse

En février 2003, GVS Agrar, secteur technique agricole de la Fédération des coopératives de Schaffhouse, a repris la distribution et le service après-vente de la marque Agco Massey-Ferguson en Suisse. L'importateur de Valtra, troisième marque de Agco Corporation en Europe depuis le 1^{er} janvier 2004, reste cependant Valtra Tracteurs SA à Marthalen.

En 2003, Agco a atteint une part de marché des tracteurs de 20,4% (Fendt 252, MF 164 et Valtra 62). Son directeur, Ugo Tosoni, a construit avec une belle énergie une organisation matricielle en réunissant les services pour les trois branches Fendt, Massey-Ferguson et Centres Agrar. Pour la gestion des «Stations Fendt», quatre collaborateurs de service extérieur ont été engagés, alors que trois conseillers de vente s'occupent des Centres de service MF, cinq responsables régionaux conduisant les Centres Agrar, avec un programme complet de machines agricoles

comportant Krone pour le programme de récolte des fourrages et Rabe pour le travail du sol et le semis.

Avec 75 «Centres Agrar», 40 «Stations Fendt» et la mise sur pieds d'un nombre correspondant de Centres de service Massey-Ferguson, Ugo Tosoni veut, avec ses 38 collaborateurs, améliorer la qualité des produits et des services dans le secteur agricole de haut de gamme. Une sorte de système de franchise doit permettre de garantir cette qualité des prestations: Le marchand commande des appareils spéciaux pour le diagnostic et la formation, l'approvisionnement optimal en pièces de rechange et l'identification claire de la marque, de la documentation sur les produits et du matériel publicitaire. Il est ensuite certifié selon des critères déterminés et s'acquitte d'une contribution de franchise auprès de GVS Agrar. Cela est déjà en place pour les Centres Agrar et les Stations Fendt, alors que la mise

en place est en cours pour le Service Massey-Ferguson. De plus, le «Star Service» se construit actuellement pour les Stations Fendt qualifiées, destiné en particulier aux entreprises en travaux agricoles, cible commerciale privilégiée à l'avenir. Ugo Tosoni est membre de l'«académie Fendt» à Marktoberdorf, où des systèmes de distribution et de service après-vente orientés vers l'avenir sont développés à destination des marchés européens.

Deux partenaires de distribution de GVS Agrar sont Sixer SA à 8604 Hagnau (dont le principal propriétaire est la Fédération des coopératives de Schaffhouse), ainsi que la coopérative Fenaco Technique agricole à Fribourg et Technique agricole à Zollikofen. Sixer est l'importateur suisse de Niemeyer et Mörtl Récolte des fourrages. Fenaco est importateur de JF et Stoll Récolte des fourrages, tous les deux bénéficiant de leurs propres canaux de distribution.



Ugo Tosoni, GVS Agrar: «Veut atteindre une qualité élevée et une pénétration du marché supérieure avec le système de franchise GVS Agrar.»

Claas maintenant aussi avec des tracteurs – avec son partenaire Service Company SA, 4538 Oberbipp



Christian Stähli, Serco: «Les prestations de haut niveau nécessaires aux grandes machines doivent également mettre sur les rails les tracteurs Claas.»

Après la remise de la représentation générale de Massey Ferguson à GVS Agrar en mars 2003, Serco a orienté son commerce de tracteurs sur Renault. La reprise du secteur tracteur de Renault par Claas en 2003 a constitué une grande chance pour l'importateur général de Claas. Le niveau de service de première classe du spécialiste de récolte Serco et le prestige de Claas

constituent d'excellentes conditions pour l'acceptation de l'offre de tracteurs des classes moyennes à grandes puissances placés maintenant sous le pavillon de Claas. Dans la première partie de l'année 2004, Renault/Claas a atteint une part de marché de 7,5%, ce qui constitue un résultat supérieur à celui réalisé en Allemagne même, sur le marché indigène des tracteurs Claas. Le

directeur Christian Stähli attend cependant de Claas un développement actif de la technique des tracteurs, afin de poursuivre son ascension sur un marché suisse saturé. Un service de piquet 24 heures sur 24 pendant la saison, une capacité élevée en pièces de rechange, des outils spéciaux et une formation intensive en atelier, un déroulement de la garantie online et des solutions rapides aux problèmes pour le commerce par le biais d'accès Internet constituent des évidences pour ce spécialiste des récoltes. Claas appartient en Suisse, avec des niveaux variables, aux leaders dans les secteurs des moissonneuses-batteuses et des ensileuses. Malgré cela, le nombre d'unités vendues reste relativement restreint.

Christian Stähli conduit une réflexion quant au prix et aux possibilités de financement de ce service de haut niveau. Le réseau de distri-

bution avec quelque 80 partenaires commerciaux et de service se différencie selon l'axe commercial principal en grandes machines, tracteurs, ainsi que le programme de récolte des fourrages Claas (complété par l'enrubanneuse Taarup) et le programme Kvernland/Accord de travail du sol, semoirs et épandeurs d'engrais.

Parmi les partenaires de distribution, Meier Machines SA, 8460 Marthalen, constitue un point d'appui indépendant et fort. Christian Stähli est également président de la commission d'exposition de l'AGRAMA et attend de nombreux visiteurs et visiteuses à cette manifestation. En effet, la forte restructuration de l'agriculture nécessite une communication croissante quant aux solutions efficaces trouvées en matière de technique agricole pour les agriculteurs et les entrepreneurs en travaux agricoles.

Same Deutz-Fahr Suisse SA,
9536 Schwarzenbach – spécialiste
des tracteurs avec plusieurs
marques vers de nouvelles voies



Hugo Fisch, SDF Suisse: «Spécialiste de tracteurs exclusivement avec quatre marques – à la recherche de nouvelles voies.»

Same Deutz-Fahr Suisse se distingue des autres importateurs par sa structure en tant que filiale directe du groupe de constructeurs italien et par sa spécialisation exclusive dans le segment des tracteurs avec quatre marques. En matière de classement, SDF se situe avec 23,9% de part de marché (2003), au coude à coude avec CNH en tête sur le plan suisse, résultat largement meilleur que la part de marché du groupe SDF en Europe. Dans le cadre d'un site Internet très explicite (www.samedeutz-fahr.ch), la différenciation des marques est exposée clairement: Same, avec une offre complète de modèles et différents équipements, Deutz-Fahr en tant que liaison avec la tradition et l'innovation mesurée appelant à la raison, alors que Lamborghini en revanche se positionne avec «un design séduisant, agressif et dynamique».

Hürlimann est la marque suisse par excellence. Le directeur Hugo Fisch voit la densité importante de points de distribution, avec 200 marchands qui se complètent avec les différentes marques, comme un facteur de succès. Proximité de l'agriculteur, technique de bon

niveau et un rapport prix-prestations de premier ordre doivent permettre un maintien de la croissance. Hugo Fisch associe sa politique marketing avec un service économique mais efficace comprenant un seul niveau de distribution. Le stock propre de pièces de rechange a été fermé et remplacé par une livraison en direct des marchands qui s'appuie sur le «Stock mondial de pièces de rechange SDF» de Laufingen, assurant un délai de livraison jour et nuit de 15 heures. Le contrôle de livraison des nouveaux tracteurs se fait par trois «marchands livreurs» en Suisse romande, centrale et orientale. Une formation intensive de 350 collaborateurs des ateliers chaque année se réalise dans deux centres de formation en Suisse. D'autres prestations sont disponibles pour le commerce via Internet, parmi lesquelles le financement des machines, des solutions de réparation, des offres de formation et des informations sur la disponibilité des machines et des pièces de rechanges. Avec sa nouvelle structure et seulement 15 collaborateurs, SDF se place idéalement en terme de maîtrise des coûts et de proximité des clients en Suisse.

RÉSUMÉ

Le commerce des machines agricoles évolue avec une palette croissante de produits et d'offres de service proposés par des prestataires agricoles qui se trouvent au côté des agriculteurs avec des solutions efficaces à leurs problèmes liés à l'évolution des structures. Chaque niveau de prestations doit amener une plus-value dans la chaîne de production des denrées alimentaires. Dans cette perspective, de nouvelles stratégies de services et prestations voient le jour et il s'agit de les mettre en pratique avec volonté, car «qui n'avance pas recule!» dit-on. Cette dynamique se reflète dans l'histoire mouvementée de la branche des machines agricoles en Suisse ces dernières années. Elle se poursuivra certainement à l'avenir également!

Atelier de mécanique agricole spécialisé: «Un service à la clientèle fiable et performant constitue la base de la satisfaction des clients.»



> PRODUITS ET OFFRES PUBLITEXT

Nouveauté de la maison Marolf

Utilisation du système de ressorts à air sur les remorques agricoles.

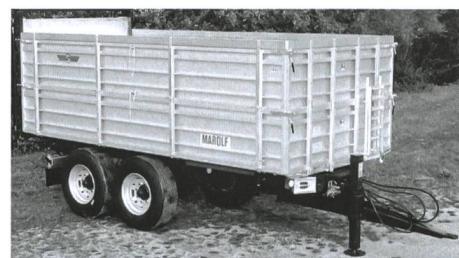
Ce qui est monté en standard depuis longtemps sur les camions et les remorques industrielles est désormais mis en place sur les remorques agricoles.

La première série de remorques avec ressorts à air donne des résultats au-delà de nos espérances. Ce système garantit un confort de conduite idéal, grâce à l'adaptation parfaite à la charge transportée et à l'efficacité des ressorts.

Sur les remorques tandem l'option de l'essieu remontant facilite la

manœuvre et provoque moins d'usure des pneus pendant les trajets sans charge.

Lors de l'AGRAMA 2004, l'entreprise Walter Marolf SA expose et présente pour la première fois la remorque tandem éprouvée avec ressorts à air.



Marolf Walter AG
Nutzfahrzeug- et Maschinenbau
Höchiweg 2
2577 Finsterhennen BE
Tél. 032 396 17 44
Fax 032 396 27 12

RAMPE D'EPENDAGE-PENDILLARDS

AGRAMA, Bern
Halle 130, Stand 07



Un purinage sans perte d'azote et très moins émissions d'odeur.

- sans bouchage dans le distributeur
- distribution exacte aussi aux pentes
- tête de distributeur entièrement en acier inox
- utilise peu de force
- dimensions (5 m, 8 m, 12 m, 15 m)



A. WÄLCHLI
FABRIQUE DE MACHINES SA
4805 BRITTONAU Tél. 062 751 88 66

Pour la suisse romande:

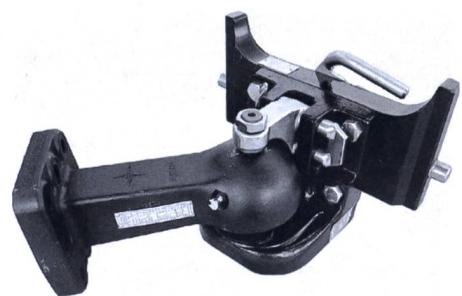
Arnold Muller, 1711 Lac Noir, Tél. 026 412 12 32 ou 079 639 00 01

> PRODUITS ET OFFRES PUBLITEXT

Présentés au stand AGRAMA 2004

Paul Forrer AG à l'Agrama (halle 110, stand 24):
Solutions systématiques et nouveau système de logistique forrer QuickScan

A l'Agrama de cette année, Paul Forrer AG présente des solutions systématiques novatrices et axées sur l'avenir pour la technique agricole et forestière. Les principaux produits présentés par les experts de Paul Forrer AG sont une grue pourvue des techniques hydrauliques les plus modernes, des systèmes de freinage hydrauliques et pneumatiques, des systèmes d'attelage Scharmüller ainsi que le nouveau système logistique forrer QuickScan. Bienvenue à l'Agrama!



Commander plus vite, sans faille et de manière plus simple: forrer QuickScan est un système de commande électronique innovant, simplifiant sensiblement la logistique de stock du commerce spécialisé. Ce système garantit plus d'ordre dans le stock, des déroulements de commande simples et sans faille, ainsi qu'une base de données toujours actualisée. Il s'agit d'un scanner à main solide et d'un logiciel facile à installer et compatible avec chaque système de gestion de la marchandise.

Grâce au forrer QuickScan l'atelier mécanique dispose de plus de temps pour conseiller les clients.

ANNABURGER

Schub Fix

Avec agrégat d'épandage de compost
Épandeur centrifuge à trois rouleaux pour le compost

utilisable pour tout

AGRAMA 04
Halle 310
Stand 07

Landmaschinestation Eglisau AG
Alte Landstrasse 20 Tél. 01 867 05 24, Fax 01 867 06 47
8193 Eglisau 

Systèmes de freinage hydrauliques et pneumatiques pour remorques:

Des solutions sur mesure disponibles en kits pratiques à intégrer facilement sur tracteurs et sur remorques. Au stand, nous présentons les caractéristiques ainsi que les avantages et désavantages des deux solutions.

Paul Forrer AG
Aargauerstrasse 250
8048 Zurich
Tél. 01 439 19 91
Fax 01 439 19 20
www.paul-forrer.ch



ANDRÉ PAGE

Constructions de couverts en bois rond, la solution la meilleur marché pour hangar à machines, stockage de fourrage, de bois, préau couvert. Assistance technique pour la préparation et le montage.

Aménagements extérieurs en bois
1726 Posat tél. 026 411 27 66