

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 75 (2013)

Heft: 10

Rubrik: Passion

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>



Fritz Hirter et Roger Grunder: partenaires en affaires sur base d'amitié. (Photos: Ueli Zweifel)

Rencontre entre pairs

Roger Grunder, directeur technique chez Grunderco jusqu'en 2011, et Fritz Hirter, agro-entrepreneur «émérite» de Safenwil AG, se sont rencontrés à la fin des années 1960 grâce aux technologies de récolte de New Holland. Au cours de ces nombreuses années, des liens se sont tissés sur la base d'échanges fructueux et exemplaires entre commerçant et client.

Ueli Zweifel

A ce que l'on dit, le plus précieux capital d'une entreprise sont ses bons collaborateurs et collaboratrices. Beaucoup d'entre eux travaillent discrètement en arrière-plan, tandis que d'autres sont exposés dans leur fonction de cadres. Pendant plus de 45 ans, Roger Grunder a marqué «son» entreprise à la fois comme directeur technique en coulisse et comme dirigeant en première ligne. Bien qu'à la retraite depuis 2011, il lui fait encore bénéficier de ses connaissances et de son savoir. De même, Fritz Hirter, l'un des tout premiers agro-entrepreneurs, est devenu

un prestataire de service habile au service de l'agriculture. En tant qu'ancien président d'Agro-entrepreneurs Suisse, il a toujours défendu une collaboration constructive entre les professionnels du machinisme agricole et les agriculteurs-producteurs. Les deux hommes échangent savoir, connaissances et expériences dans un but clair: collaborer pour aller de l'avant !

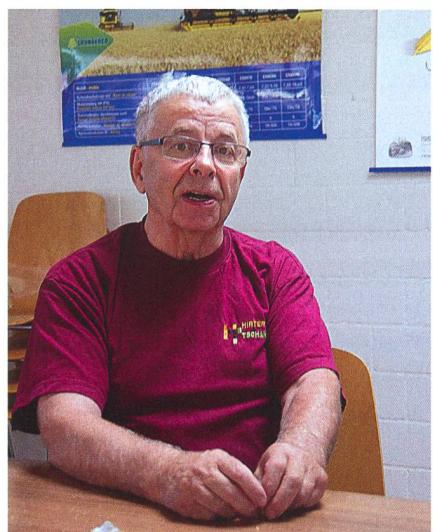
Historique

Roger Grunder et Fritz Hirter se sont rencontrés en 1968, au moment où Ro-

dolphe Grunder, l'oncle de Roger, a ouvert la filiale de son entreprise en Suisse alémanique à Dintikon (AG). Formé comme mécanicien de précision, Roger Grunder était entré dans l'entreprise en 1967 à Meyrin (GE), son lieu de naissance et le siège de l'entreprise en ce temps-là. Il s'est fortement engagé dans la mise en place de la filiale Grunder avec Martin Herzog, le directeur du moment. C'est à cette époque que le jeune agro-entrepreneur Fritz Hirter a acheté la première récolteuse-hacheuse à deux rangs, la légendaire New Holland 717. Il pensait déjà que cette nouvelle machine permettrait de réduire de moitié les charges au sol par rapport aux récolteuses à un seul rang. Fritz Hirter se souvient aussi très bien de l'achat de la première récolteuse automotrice «New Idea», qui cumulait les fonctions «hacher», «récolter» et «battre» pour le maïs.

Fidélité de marque et de client

Leurs relations d'affaires se sont approfondies, toujours marquées par une grande confiance réciproque. Roger décrit Fritz comme étant un «client objectif» et l'explique ainsi: «Lorsqu'une machine tombait en panne, tu restais toujours professionnel en t'efforçant de trouver le problème et de décrire la situation le plus exactement possible.» Cela permettait de trouver au plus vite une solution avantageuse pour les deux parties. «Un client qui perd les pédales n'est d'aucune utilité!» Et Fritz de compléter: «En fait, nous n'avons jamais parlé argent.» Le plus im-



Fritz Hirter: «Chaque achat de machine est risqué, sur le plan soit de la rentabilité et du taux d'utilisation, soit de l'entretien, des réparations et des pièces de rechange coûteuses.»

portant était de remédier au plus vite à la panne et de remettre la machine en marche. « La pièce de rechange la plus chère est celle que je ne reçois pas. » La question des coûts peut être réglée plus tard, en toute confiance et selon un calcul équitable. « Une discussion objective et franche révèle vite les faiblesses » et sert, dans l'intérêt de chacun, à améliorer et développer un produit ou un savoir-faire. C'est toujours au propriétaire de la machine de supporter le risque économique. Fritz Hirter et Roger Grunder constatent aussi que dans les années 1980 et 1990, les machines travaillaient bien plus longtemps pendant la campagne de récoltes. « A cette époque, nous avons assurément effectué plus de travail de nuit que ce qui se fait aujourd'hui. »



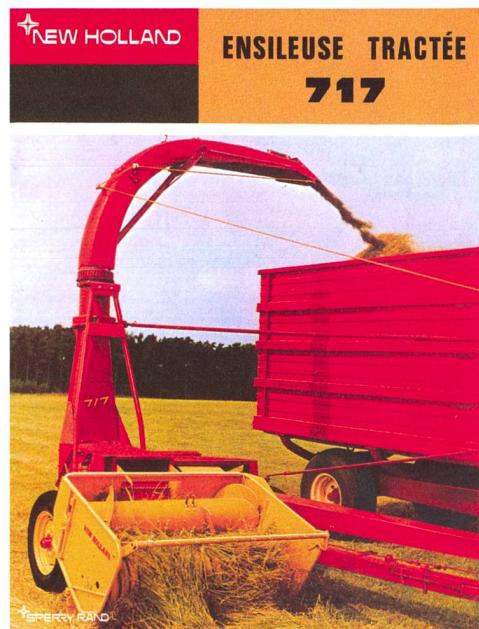
Roger Grunder: « Le marketing ne fonctionne jamais à sens unique. Honnêteté et franchise sont un bien précieux dans les échanges d'expériences. »

Au cours de cet entretien, Roger Grunder et Fritz Hirter évoquent plusieurs autres temps forts des produits New Holland qui ont contribué au développement et à la prospérité de l'entreprise Grunderco, sous la responsabilité technique de Roger Grunder. Ils mentionnent notamment l'arrivée des balles rondes et des balles carrées avec ou sans emballage, les développements innovateurs de la technologie des moissonneuses-batteuses, en particulier le rôle précurseur dans l'adaptation des moissonneuses pour le travail en pente, en n'oubliant ni les tracteurs de ce temps, Agrifull, David Brown et Ferrari, ni la technologie Grimme pour les cultures de pommes de terre...

Quel nouveau monde !

A cela s'ajoute l'aisance digne d'éloges avec laquelle l'ancien mécanicien de précision et spécialiste des techniques de physique classique s'est lancé dans l'ère informatique. Roger Grunder relève que la technologie d'information du machinisme agricole est passée en un temps record « de zéro à une électronique de type aéronautique ». En revanche, une approche conciliante avec le client est toujours de mise. On livre ou remplace aujourd'hui un nouveau logiciel ou un composant programmé au lieu d'une pièce mécanique.

Fritz Hirter constate : « Bien des choses ont changé. Les chefs d'exploitation actuels sont souvent impatients et prennent rapidement, parfois trop rapidement, des décisions sur ce qui est valable ou non. » Roger Grunder estime qu'il ne faut pas sous-estimer le problème posé par le choix considérable de machines disponibles auprès des importateurs, concessionnaires et distributeurs. « Comment veux-tu gérer un stock adéquat et suffisant de pièces de rechange dans ces conditions ? » Fritz Hirter et Roger Grunder observent aussi que l'on accorde aujourd'hui une très grande importance au confort de conduite. « En comparaison, la fonction devient presque secondaire, tant l'apparence de la machine prend de l'importance : l'allure et le design de la machine deviennent essentiels. » Et voici encore une phrase-clé des deux cracks du machinisme agricole qui fait peine à en-



tendre : « Nous avons trop de machines, ceci réduit leur taux d'utilisation et de rentabilité avec les conséquences que l'on connaît. »

Spécialistes recherchés

« Un autre gros souci de notre branche, ajoute le représentant des machines agricoles, c'est le manque de personnel qualifié dans les services d'entretien et de réparation des machines agricoles de haute technologie. Les mécaniciens pour machines agricoles migrent trop souvent vers des branches voisines, où ils sont recherchés en raison de leur formation très diversifiée et approfondie. » ■



Se concerter sur les derniers développements techniques est à la fois un plaisir et une nécessité.