

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 78 (2016)
Heft: 2

Rubrik: Marché

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>

JCB se réorganise

Serco Landtechnik à Oberbipp reprend la distribution du domaine « Agriculture » du fabricant britannique JCB et a pour cela créé un nouveau secteur d'activité sous le nom de « JCB Agri Suisse ».

Roman Engeler



La gamme de produits JCB comprend divers chariots, des agro-chargeuses et le porte-outil «Fastrac». Photos: ldd



La société JCB a été fondée en 1945 par Joseph Cyril Bamford (JCB), à Uttoxeter en Grande-Bretagne. Aujourd'hui, JCB est l'une des plus grandes entreprises privées en Grande-Bretagne et l'un des leaders planétaires des fabricants de machines de construction et de technique agricole. La maison JCB est réputée pour ses machines fiables. Elle construit la moitié de la production mondiale des chargeuses-pelleteuses, qui font particulièrement sa renommée. L'entreprise dispose de 22 sites de production sur quatre continents et a plus de 10 000 employés dans le monde entier.

Réorganisation

JCB réorganise la distribution du domaine « Agriculture » en Suisse et dans la principauté de Liechtenstein en changeant de l'importateur Carl Heusser SA (Cham ZG), qui s'est repositionné stratégiquement, à Serco Landtechnik SA à Oberbipp, une

filiale de fenaco, bien connue comme distributeur de la marque Claas.

En date du 1^{er} janvier 2016, Serco Landtechnik SA a créé un propre secteur d'activité portant le nom « JCB Agri Suisse » (www.jcb-agri.ch) pour prendre des précautions contre d'éventuels conflits avec les autres produits dans le vaste programme de vente. Un réseau de distribution indépendant avec sa propre identité pour JCB a été instauré.

Réseau de distribution indépendant

JCB Agri Suisse dispose d'un réseau de distribution indépendant avec des concessionnaires régionaux (Centres JCB) pour la vente et le service de la gamme de produits d'agriculture JCB. « Avec JCB Agri Suisse et les six centres régionaux JCB, nous avons trouvé les partenaires qui vont offrir à nos clients, grâce à leur longue expérience dans l'agriculture, dans le domaine des accessoires agricoles

et des pièces détachées, un service professionnel à l'avenir », explique Steve Smith, le directeur européen de vente de JCB. La gamme de JCB « Agriculture » comprend les chargeurs compacts, chargeurs télescopiques, chariots élévateur tout-terrain, agro-chargeuses, ainsi que le porte-outil « Fastrac ».

« Avec cette étape, nous avons élargi la gamme de produits et de services pour l'agriculture suisse productive », souligne Urs Ledermann, directeur des ventes désigné de JCB Agri Suisse. La distribution se fera exclusivement par les six centres JCB régionaux qui, à leur tour, profitent de l'important savoir-faire de Serco Landtechnik dans les domaines du service après-vente, du service pièces détachées ainsi que des formations de base et continue. Ledermann se réjouit d'une coopération fructueuse avec les centres régionaux JCB, comme il souligne envers *Technique Agricole*.

Six concessionnaires régionaux

Les distributeurs officiels sont les six centres JCB régionaux suivants :

- Brülisauer Landmaschinen GmbH, Eichberg (SG)
- Kurmann Technik AG, Ruswil (LU)
- Hilzinger AG, Frauenfeld (TG)

- Käser Agrotechnik AG, Hindelbank (BE)
- Umatec, Estavayer-le-Lac (FR)
- Umatec, Alle (JU).

« Jamais content »

La devise du fondateur JCB Joseph Cyril Bamford « jamais content » s'applique

entièrement aux responsables des centres régionaux JCB. Urs Ledermann : « Nous ne sommes jamais satisfaits et toujours à la recherche d'améliorations, de sorte que nos clients aient une réelle valeur ajoutée avec leur machine. » ■



« Complément idéal »

Pour Werner Berger, directeur général de Serco Landtechnik SA, la distribution de JCB est un complément idéal à la gamme de produits existants, comme il l'explique dans l'interview qui suit.

Technique Agricole : Serco Landtechnik SA reprend la distribution du domaine « Agriculture » du fabricant anglais JCB. Quelles étaient les motivations pour cette démarche ?

Werner Berger : JCB nous ont approchés parce qu'ils recherchaient un nouvel importateur. JCB a voulu séparer les ventes entre leurs domaines « Construction » et « Agriculture » comme dans d'autres pays. Serco Landtechnik SA était jusqu'à présent le seul grand importateur suisse en technique agricole n'ayant pas une gamme complète dans le secteur des chargeuses télescopiques et agro-chargeuses. Cette lacune de produits peut maintenant être comblée grâce à JCB.

Avec la marque « Claas », vous avez déjà des tracteurs et des véhicules de chargement dans votre portfolio. Est-ce que cela ne provoque pas de conflits, d'autant plus que Claas exige toujours l'exclusivité avec ces distributeurs ?

Claas a été impliqué dès le début dans ce processus. Le chevauchement de gamme est limité aux chargeuses télescopiques d'une portée de plus de 6 m. Nous ne prenons pas seulement la prétention d'exclusivité de Claas très au sérieux, nous l'appliquons. Par conséquent, nous avons décidé de développer un réseau de distribution indépendant pour la Suisse séparé de Claas.

Comment se complètent ces deux marques ?

Le portfolio de produits de JCB comprend une large gamme de véhicules que Claas n'offre pas. Ainsi Claas et JCB se complètent idéalement.

Vous commencez avec six centres régionaux JCB en tant que partenaires commerciaux officiels. Est-ce que le nombre de partenaires et leur situation géographique suffisent, ou est-ce que vous comptez recruter d'autres concessionnaires à l'avenir ?

Nous avons choisi une nouvelle approche pour la mise en place du réseau de distribution JCB. En plus d'analyser le potentiel de chaque région déterminée, nous avons fait une sorte de « casting » avec les candidats pour la concession. Les partenaires commerciaux JCB que nous avons finalement choisis sont tous organisés professionnellement, ils ont suffisamment de personnel très bien formé et ils peuvent donner à tout moment le soutien nécessaire à leurs clients. Avec les six centres JCB, nous couvrons idéalement les besoins du marché suisse. Ils sont cependant libres de collaborer avec des soi-disant sous-agents.

Qu'est-ce qui changera pour les clients suisses après cette réorganisation de la distribution JCB ?

Les clients sont dès maintenant pris en charge par des interlocuteurs définis, tous des leaders en technique agricole, dans toutes les régions de la Suisse. Les clients vont donc bénéficier de personnel qualifié, d'une assistance adaptée aux besoins de l'agriculture avec les services de pièces de rechange et de piquet ouverts même le week-end.

Avec le « Fastrac », JCB construit un tracteur un peu différent en ce qui concerne la vitesse de translation et la suspension intégrale. Où voyez-vous le potentiel de ce véhicule en Suisse ?

Le potentiel du porte-outil « Fastrac » est restreint en Suisse et se limite aux usages spécifiques, surtout dans le domaine communal.

Quelles attentes liez-vous à la marque « JCB » ?

Comme Monsieur JCB, Joseph Cyril Bamford, l'avait dit : « jamais content ». Ainsi nous voyons dans JCB une marque de haute professionnalité qui cherche toujours à s'améliorer, de façon à permettre un bénéfice maximal à ses clients. Pour le moment, nous ne pouvons pas encore faire des prévisions sur le nombre de machines.

Interview : Roman Engeler



Nouvel instrument d'évaluation

Un nouvel instrument d'évaluation de la valeur d'échange des machines a été présenté aux participants de la dernière assemblée annuelle de l'Association suisse de la machine agricole. L'Agrama présentera à l'avenir aussi des machines forestières.

Roman Engeler



Le président Jürg Minger (à gauche) et le gérant Pierre-Alain Rom de l'ASMA. Photo: Roman Engeler

L'Association suisse de la machine agricole (ASMA) a conclu pour ses membres un accord-cadre avec le site internet «Lectura». C'est ce qu'a annoncé le membre du comité Daniel Bernhard lors de la dernière assemblée annuelle. Cet accord a pour but d'évaluer correctement la valeur d'échange des machines. Actuellement, l'ASMA travaille avec un barème édité chaque année qui ne permet pas de réagir à court terme aux changements.

L'aide viendra désormais du site «Lectura» qui est spécialisé dans l'évaluation de la valeur des machines. Le site dispose d'une banque de données détaillée (pas uniquement pour les tracteurs) contenant des caractéristiques techniques, les prix à neuf et ceux proposés sur le marché pour les occasions. En introduisant quelques paramètres, l'utilisateur obtient

un prix indicatif qui sert de base de discussion pour la reprise d'une machine. Grâce au contrat-cadre, les membres de l'ASMA peuvent obtenir des licences annuelles pour ce nouvel instrument à des conditions de prix intéressantes.

Des machines forestières à l'Agrama

Le président de l'Agrama Christian Stähli a donné des informations sur la prochaine Agrama qui se tiendra du 24 au 28 novembre 2016 à Berne. La préparation de ce grand événement de technique agricole tourne à plein régime, et la grande nouveauté 2016 sera la plus grande présence de machines forestières. Par le passé, ces dernières se limitaient à des modèles accouplés à des tracteurs. L'assortiment sera plus vaste, mais ne com-

portera pas de machines spéciales autotractées. L'exposition répond ainsi aux souhaits de nombreux exposants et visiteurs, et cette décision, selon Christian Stähli, n'est pas une déclaration de guerre à l'encontre de la Foire forestière internationale de Lucerne qui se tient également tous les deux ans.

Des conditions de marché difficiles

Dans son discours d'ouverture de la 76^e assemblée générale de l'ASMA, le président Jürg Minger a relevé les conditions difficiles du marché des machines agricoles en Europe et en Suisse. Il estime que la suppression du taux plancher de l'euro a profondément touché la branche et que les conséquences ne sont pas encore toutes connues. «Pendant les cinq dernières années, les six entreprises mondiales les plus importantes ont connu un très fort développement. Elles exercent de plus grosses pressions sur les distributeurs et se regroupent afin d'être encore plus efficaces. Les concessionnaires suisses seront aussi concernés par ces pressions», a-t-il encore ajouté.

Les courbes de conjoncture proposées régulièrement par le Comité européen des groupements de constructeurs du machinisme agricole (CEMA) montrent qu'après quelques années de baisse, la situation s'améliore de nouveau. L'analyse de Jürg Minger est la suivante: «Les grandes tendances sont toujours présentes, et les prévisions à moyen ou long terme sont plutôt favorables.»

Les points inscrits à l'ordre du jour de l'assemblée ont été rapidement traités. Les comptes se soldent par un bénéfice d'environ 15 000 francs, et le budget 2016 prévoit un déficit d'un peu plus de 20 000 francs. Jean-Pierre Stauffer (Stauffer SA) und Adrian Schürch (Robert Aebi AG) se sont retirés du comité. L'assemblée a élu Joël Petermann (Alphatec SA) qui remplace le premier, alors que le siège d'Adrian Schürch reste vacant. ■

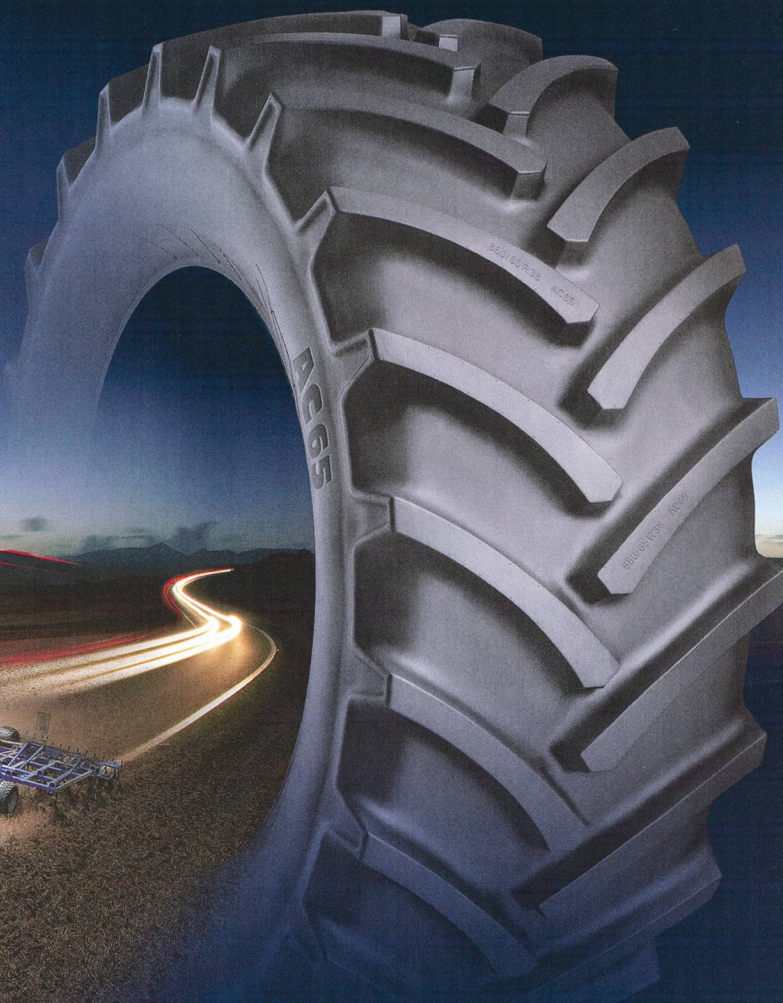


Mitas AirCell –

Médaille d'Or DLG

Prix pour l'innovation du système
de gonflage

(Développement en collaboration
avec AGCO/Fendt)



Mitas

Un travail d'équipe

CASE IH
AGRICULTURE

CLAAS

DEUTZ FAHR

FENDT

JOHN DEERE

Landini

MASSEY FERGUSON

MCCORMICK

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

SAME

STEYR
TRAKTOR

VALTRA

PLUS DE 25%

**DES TRACTEURS SORTENT D'USINE ÉQUIPÉS
DES PNEUMATIQUES FABRIQUÉS PAR MITAS.**

Ce qui fait un bon partenariat?

Les constructeurs de machines agricoles le savent. Mitas est depuis longtemps un fabricant et un fournisseur **européen** reconnu des plus grands constructeurs. Notre **fiabilité** et notre **travail d'équipe** dans le développement et la production de pneumatiques ont été prouvés par de nombreuses récompenses de nos clients. Nous sommes fiers de cela et nous travaillons ardemment afin de continuer à vous satisfaire.

www.mitas-tyres.com

Mitas

Fit for your job