

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 78 (2016)  
**Heft:** 5  
  
**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>**

# Tout à la même enseigne

L'été dernier, les entreprises Althaus (avec Mahler) et Matra se sont regroupées au sein de l'entreprise Robert Aebi Landtechnik AG. Dans cette interview, Daniel Bernhard et Franz Fankhauser nous informent sur les effets de ce nouvel état.

Roman Engeler

**Technique Agricole:** Monsieur Fankhauser, avec la vente de votre entreprise, les deux marques connues dans le secteur agricole « Althaus » et « Mahler » ont disparu. Ne ressentez-vous pas un pincement au cœur ?

**Franz Fankhauser:** En plus de « Althaus » et « Mahler », le nom « Matra » a également disparu. Le pincement au cœur est limité, car je crois que ces trois firmes traditionnelles peuvent s'épanouir dans une nouvelle entreprise prometteuse. Le nom « Althaus » reste ancré dans la région en tant que société immobilière du centre régional à Ersigen (BE) de l'entreprise Robert Aebi Landtechnik AG.

**Pouvez-vous résumer les raisons qui vous ont poussé à vendre le groupe Althaus ?**

**Franz Fankhauser:** Althaus s'est fortement agrandi au cours des dernières dix années. Avec la reprise et les compléments permanents de l'assortiment, le chiffre d'affaires a pratiquement été multiplié par six. Nous avons beaucoup réfléchi à la manière dont nous pouvions maîtriser ce développement durablement, si nous avions besoin de partenaires, notamment en vue de la succession non imminente, mais à prévoir dans quelques années. L'année dernière, nous avons décidé d'accepter l'opportunité qui nous a été offerte par le groupe Robert Aebi.

**Trois firmes traditionnelles peuvent s'épanouir dans une entreprise prometteuse.**

**Avez-vous pensé à d'autres possibilités ?**

**Franz Fankhauser:** Dans la branche, on doit toujours évoluer avec les oreilles et les yeux grands ouverts et constamment réfléchir à sa situation. Nous avons cher-

ché le dialogue très tôt avec le groupe Robert Aebi et finalement cela a marché !

**Monsieur Bernhard, qu'est-ce qui vous a intéressé dans le groupe Althaus ?**

**Daniel Bernhard:** Un point essentiel était sa gamme de produits qui complète parfaitement nos produits John Deere. A l'avenir, les clients espéreront plus souvent tout trouver à la même enseigne. Je suis convaincu que nous sommes sur la bonne voie avec les machines qui ont été commercialisées jusqu'à présent par Althaus et Mahler.

**John Deere soigne une présentation claire et sophistiquée. Les nouveaux produits ne font-ils pas l'effet de corps étrangers ?**

**Daniel Bernhard:** Ce sera la clé du succès pour un brillant avenir. Comme déjà mentionné, le client veut plus que jamais un seul lieu. Il connaît la présentation soignée et professionnelle de John Deere et il l'associera également à une gamme de produits plus importante.

**Les clients espèrent davantage à l'avenir tout trouver à la même enseigne.**

**La gamme de produits s'accordait bien à Robert Aebi, n'y a-t-il pas eu de doublons ?**

**Daniel Bernhard:** Si, il y en a eu, nous avons dû décider s'il fallait les accepter ou non. Certains fabricants se demandaient s'ils voulaient collaborer avec nous sur le marché suisse. Par exemple, Pöttinger voulait rester indépendant pour les tracteurs et il y a eu un doublon pour les machines forestières de Komatsu, nous avons donc mis fin à cette collaboration à l'amiable.

**Est-ce que cela a aussi provoqué des modifications dans le réseau des distributeurs ?**



**Daniel Bernhard:** Le distributeur est libre, il ne doit pas obligatoirement avoir tous nos produits dans son assortiment. Avec la nouvelle constellation, des doublons ponctuels existent certainement en termes de couverture territoriale chez les distributeurs. Cependant, ils sont peu nombreux, ce qui était une des raisons pour lesquelles Althaus nous convenait bien. Suite à la fusion, nous n'avons pas effectué de démarche active en vue de modifier le réseau de distributeurs.

**Franz Fankhauser:** Nous disposons de divers réseaux de distributeurs pour nos lignes de produits. Il y a eu sûrement ça et là des craintes avec la perte de neutralité soudaine du fournisseur par rapport aux tracteurs.



**Daniel Bernhard:** Nous essayons naturellement d'apaiser ces inquiétudes avec nos nouveaux services optimisés (p. ex. le service des pièces de rechange, voir encadré) que nous ne pouvions pas fournir tout seul auparavant.

**L'entreprise Robert Landtechnik a été créée le 1<sup>er</sup> août 2015 à la suite**



Daniel Bernhard, responsable du domaine d'activités machines agricoles chez Robert Aebi, en compagnie de Frank Fankhauser, responsable pour divers projets en rapport avec la reprise des entreprises Althaus et Mahler par Robert Aebi. Photos: Roman Engeler

**de la reprise. A quel stade se trouvent les travaux ?**

**Daniel Bernhard:** Vu de l'extérieur, on a l'impression que ces travaux sont terminés. La gestion des produits est réunie à Regensdorf (ZH). Avec le regroupement, ce sont trois cultures d'entreprise qui ont fusionné, en plus des trois entreprises. Au quotidien, une ou l'autre affaire sont encore à régler.

**Cela a été communiqué l'année dernière lors de la reprise qu'on voulait élargir le réseau des distributeurs et en même temps investir dans l'assortiment. Quelle est la situation actuelle ?**

**Daniel Bernhard:** En ce qui concerne l'assortiment, nous sommes actuellement bien armés. Nous avons les marques fortes que nous voulions. Au sujet du réseau de distribution, surtout de sites propres à la marque Robert Aebi Landtechnik, nous avons atteint un bon niveau et nous voulons le consolider. Ces activités ne sont pas encore terminées. A l'avenir, nous collaborerons aussi avec des distributeurs indépendants.

**Souhaitez-vous davantage de centres régionaux avec votre propre marque ?**

**Daniel Bernhard:** Avec nos propres centres (8 actuellement), nous poursuivons deux objectifs. D'un côté, nous voulons apporter nos compétences au client à l'échelle suprarégionale (savoir-faire technique, infrastructure de vente, appareil de démonstration). De l'autre, un tel centre est un point de contact pour les revendeurs. De la sorte, ils ne sont pas tous obligés d'effectuer des investissements onéreux pour des appareils de diagnostic spéciaux, de pièces de rechange et d'autres services. Nous prévoyons d'exploiter à moyen terme, 10 à 14 centres régionaux. Ils ne seront pas construits sur un nouveau site, il s'agira de partenaires actuels qui possèdent un emplacement stratégique et dont la succession n'est pas réglée.

**Les centres régionaux sont des points de contact appréciés par les revendeurs qui ne doivent dès lors pas chacun effectuer des investissements onéreux pour des appareils spéciaux de diagnostic, des pièces de rechange et d'autres services.**

**Un tel nouveau centre est en cours de réalisation à Ersigen (BE), à l'ancien siège de l'entreprise Althaus. Quel est le stade d'avancement de ces travaux ?**

**Franz Fankhauser:** L'ancienne usine de charrues a été démolie et la construction de nouveaux locaux est en cours. Le nouveau centre régional devrait être terminé à la fin de l'automne 2016. L'agencement complet sera achevé au cours du printemps prochain. Après la fin des travaux, le centre régional sera inauguré.

**Daniel Bernhard:** On m'a souvent posé la question: pourquoi Ersigen et pas Lyss ? Le site actuel de Matra-Lyss est surdimensionné pour accueillir un tel centre. En plus, le site de Lyss n'est pas facile d'accès pour les clients. Pour cela, Ersigen convient mieux, aussi en ce qui concerne les distances par rapport aux centres existants de Lengnau (BE) et de Schwarzhäusern (BE).

**Le nouveau centre régional devrait être terminé à la fin de l'automne 2016.**

**Qu'est-ce qui change pour les distributeurs indépendants avec la collaboration avec Robert Aebi Landtechnik ?**

**Daniel Bernhard:** Un changement majeur sera que les distributeurs, ainsi que les clients, auront la possibilité de choisir parmi un plus grand assortiment de machines d'une seule et même enseigne. D'une manière générale, ils profiteront d'une organisation plus forte (p. ex. pour l'approvisionnement en pièces de rechange).

**Comment va évoluer le marché suisse de la technique agricole ?**

**Daniel Bernhard:** Je suis sûr qu'à l'avenir, la Suisse aura aussi une économie agricole saine et que la technique agricole entraînera des demandes en conséquence. Quant au réseau des distributeurs, il y aura certainement des changements au cours des prochaines années. De nombreux problèmes liés à la succession se dessinent à l'horizon, ce qui conduira à quelques fermetures. Nos centres régionaux peuvent garantir l'absence de lacunes avec notre système.

**Entre-temps, la technique communale prend une position importante. Quelle est la valeur de ce secteur d'activités pour l'avenir ?**

**Daniel Bernhard:** Oui, le secteur d'activités de la technique communale est déjà



important et le restera pour nous. Les agriculteurs travaillent de plus en plus pour le domaine public, il y a là sûrement des synergies positives à réaliser. Les communes elles-mêmes sont encadrées par d'autres revendeurs.

**Les agriculteurs travaillent de plus en plus pour le domaine public, des synergies fructueuses sont possibles.**

**Le groupe Robert Aebi est fortement ancré dans l'économie du bâtiment. Existe-t-il des synergies entre les secteurs de l'agriculture et du bâtiment ?**

**Daniel Bernhard :** Oui, il en existe, comme dans l'approvisionnement de pièces de rechange que nous avons réuni au niveau du groupe. De plus, il y a aussi une demande de machines agricoles sur les chantiers. Cela nous permet en tant que fournisseur de machines de créer une collaboration trans-sectorielle.

**Le mot de la fin : le nom « Robert Aebi Landtechnik » est-il déjà établi ?**

**Daniel Bernhard :** Je pense que le nouveau nom est déjà bien ancré pour nos



### Nouvelle logistique pour les pièces de rechange

Le centre logistique actuellement en construction chez Robert Aebi à Regensdorf (ZH) pour les pièces de rechange sera utilisé en commun par les secteurs du bâtiment et de l'agriculture. L'objectif est de concevoir les processus de façon plus efficace et de regrouper les sites actuels de pièces de rechange de Lyss (Matra), d'Obfelden (Mahler) et d'Ersigen (Althaus) sur le lieu du siège. Robert Aebi exploite un centre logistique pour les pièces de petites dimensions et les palettes.

Celui-ci sera complété par un système « AutoStore » pour le secteur des petites pièces (environ 35 000 unités). Ce système de stockage automatique permet de mieux utiliser la surface à disposition et améliore l'efficacité des postes de travail « marchandise à la personne ». La mise en service est prévue pour cet automne.

**Avec cette nouvelle logistique, le chef de projet Andreas Bürki est certain que les procédures seront plus économiques et plus rapides et avec moins d'erreur.**

revendeurs. Je crois que les clients du secteur agricole l'ont déjà entendu, mais qu'ils ne l'ont pas encore complètement adopté. Il faut du temps. Nous recevons

encore des courriers adressés à « Matra Zollikofen » bien que nous ayons déménagé il y a douze ans. ■

ANNONCE





**DU GRAND ENTREPÔT AU MONTAGE SUR PLACE, PNEUHAUS LEU SE DÉPASSE – DEPUIS 30 ANS !**

**VOTRE PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR LES PNEUS ET ROUES EN TOUS GENRES**

**PNEUHAUS LEU AG | 6280 HOCHDORF | TÉL. 041 910 03 10 | INFO@PNEUHAUSLEU.CH | PNEUHAUSLEU.CH**

BKT
Cultor G
Mitas
Kleber
MICHELIN
nokian TYRES
pettas
TIANLI
TRELLEBORG
VEEDSTEIN



# Action d'été

dès 50 kg de semences de prairies  
= 1 T-Shirt Semences UFA



Action valable jusqu'au 26.06.2016  
ou dans la limite des stocks

**UFA**  
SAMEN | SEMENCES

Disponible dans votre LANDI

**AEBI SUISSE**  
Handels- und Serviceorganisation

**Einböck**

**Bineuses**

Caméra de guidage automatique

Plus de rendement avec des cultures en lignes...

Nos dispositifs de herse mécaniques protègent la semence et, en même temps, arrache du sol la mauvaise herbe sans additif chimique.



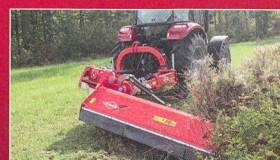
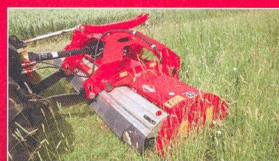
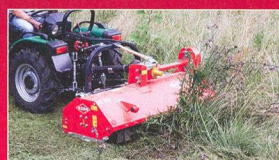
Exposition permanente à Gampelen et Andelfingen  
Station-service à bas prix avec shop et restaurant à Gampelen

Aebi Suisse Handels- und Serviceorganisation SA  
CH-3236 Gampelen | CH-8450 Andelfingen | 032 312 70 30 | [www.aebisuisse.ch](http://www.aebisuisse.ch)



En tant que responsable  
de l'entretien des bordures de route et  
du paysage, la fiabilité et la rentabilité sont  
des piliers essentiels pour mon exploitation.

**KUHN, c'est  
ma force!**



Pour savoir dans quelle mesure les produits et les services  
proposés par KUHN sont capables d'augmenter votre marge  
bénéficiaire, contactez votre Partenaire Agréé KUHN ou:

**KUHN Center Schweiz, 8166 Niederweningen**  
Téléphone +41 44 857 28 00  
Fax +41 44 857 28 08  
[www.kuhncenterschweiz.ch](http://www.kuhncenterschweiz.ch)

**Responsable Suisse Romande:**  
Jacques-Alain Pfister, Tél. 079 928 38 97

élevages | cultures | paysages

be strong, be **KUHN**