

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 79 (2017)
Heft: 12

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>

L'objectif est toujours d'obtenir une meilleure machine

Väderstad s'est donné pour mission de soutenir l'agriculture moderne avec des machines et des méthodes très efficaces. *Technique Agricole* s'est entretenu avec Crister Stark, directeur général et actionnaire de l'entreprise suédoise.

Roman Engeler



Crister Stark : « Notre objectif est continuellement de lancer quelque chose de plus performant sur le marché. » Photos : ldd

Technique Agricole : Dans quelle mesure Väderstad a-t-il été touché par la baisse du marché de machines agricoles de ces dernières années ?

Crister Stark : Nous avons ressenti ce recul de la demande, mais très peu. Chez nous, cette récession a duré environ trois ans. Nous sentons un redémarrage depuis un certain temps déjà. Dès cette année, nous tablons sur une forte croissance. En raison des commandes, nous sommes dès aujourd'hui en rupture de stock de certaines machines pour l'année prochaine, si bien que nous allons em-

baucher du personnel. Je pense que d'ici la fin de l'année, nous emploierons environ 50 nouveaux employés. En plus, nous avons agrandi l'usine pour la somme d'environ 20 millions d'euros, en mettant en œuvre de nouvelles lignes de transformation pour l'usinage de la tôle, ce qui nous permettra de continuer à rationaliser notre production.

Quels sont les marchés porteurs et ceux qui fonctionnent moins bien ?

Actuellement, les affaires de Väderstad vont très bien en Russie et en Ukraine.

Mais en général, je constate que la demande de machinisme agricole a augmenté dans pratiquement toutes les régions en raison de la hausse des prix à la production.

Quelles sont les machines fortement demandées en ce moment ?

Si je considère les différentes familles de produits groupes de produits individuels, c'est peut-être le semoir monograine « Tempo » qui se démarque. Depuis son lancement, il s'est bien établi sur le marché. Nous développons constamment

cette série. Nous la proposons en plus grandes largeurs de travail et la mettons également à disposition pour des semences « difficiles » comme le colza ou les betteraves sucrières. Elle permet de semer également ces cultures à une rapidité inégalée.

Etes-vous satisfait du marché suisse ?

Nous sommes parfaitement satisfaits de la manière dont vont les affaires de Väderstad en Suisse. Keller Technik à Hüttwilen (TG) est notre partenaire commercial de confiance et il fait bien son travail.

Il y a quatre ans, vous avez repris le fabricant canadien Seedhawk, quelle était votre motivation ?

Dès 2006, Väderstad a démarré sa participation à la société canadienne Seedhawk avec une participation minoritaire, puis, comme cela vient d'être évoqué, il a repris complètement cette société. Il y a quelques semaines, nous avons changé le nom « Seedhawk » en « Väderstad Industries ». Cependant, les machines elles-mêmes conservent la désignation supplémentaire de « Seedhawk ».

Cette acquisition s'intègre dans notre stratégie de croissance. Grâce à notre technologie, nous voulons conquérir de nouveaux marchés. La collaboration et la reprise de Seedhawk nous a permis d'avoir accès au réseau de ventes du Canada, de l'Australie et des Etats-Unis.

Prévoyez-vous d'autres acquisitions de ce type ?

En ce moment, il n'y a rien de prévu dans ce sens, mais nous ouvrons l'œil !

Vous coopérez avec John Deere en Russie et en Ukraine. Est-ce qu'un jour il en découlera plus ?

Cette coopération nous permet de vendre nos machines Väderstad dans ces régions grâce au fort réseau de distribution de John Deere. Actuellement, nous sommes en train d'élargir cette coopération au Kazakhstan. En revanche, la situation se présente autrement en Europe de l'Ouest. Le bon réseau de distribution que Väderstad y a déjà construit nous permettra de rester autonomes dans cette région.

Sans nul doute, votre technique intéresse certainement John Deere !

En principe, une entreprise comme John Deere s'intéresse toujours à toutes les



Pour Crister Stark, la herse rotative est une machine uniquement adaptée aux agriculteurs ou aux exploitations disposant de beaucoup de temps et d'argent.

bonnes machines. Mais Väderstad veut rester une entreprise indépendante et décider elle-même de son avenir.

Comment peut-on actuellement survivre en produisant « uniquement » des engins et ce sans avoir de lien avec un fabricant de tracteurs ?

Je suis convaincu que l'on peut non seulement survivre, mais bien en vivre. Nous avons de nombreux exemples qui le prouvent dans le domaine des ventes. Cette vente de produits de toute une ligne que vous évoquez n'existe pas ou dans des cas rares. En règle générale, le commerce des machines agricoles, tout au moins en Europe occidentale, opère avec différentes marques et dans un avenir proche, il continuera à le faire.

Récemment, avec le semoir mono-graine « Tempo », le développement le plus cher de toute l'histoire de Väderstad, vous avez atteint un record du monde dans le semis de maïs. S'agit-il d'un gag marketing ou y a-t-il un autre enjeu ?

C'était une performance extraordinaire de semer 502 ha de maïs en 24 heures avec un semoir « Tempo ». Pour nous, il ne s'agit pas du tout d'un gag. Nous voulons montrer ce que cette technologie est en mesure de faire aujourd'hui. Ce n'était pas uniquement le semis qui nous intéressait, la qualité du travail était également à l'honneur. Par la suite, nous

avons observé le bilan et la récolte. C'est d'ailleurs dans ce champ que l'agriculteur a fait sa plus forte récolte de maïs. La perfection et la vitesse se sont rencontrées ici de manière optimale.

Quelles conclusions tirez-vous de ce record ?

Désormais, nous pouvons prouver qu'avec « Tempo », nous nous déplaçons beaucoup plus rapidement que les concurrents sans que la précision en souffre.

Väderstad est actif dans le travail conservateur ou minimal du sol et dans la technique de semis. Est-ce que cette palette est suffisante aujourd'hui ?

C'est exact, nous n'avons pas de machines pour chaque opération de travail du sol. Mais à mon avis, notre palette suffit aujourd'hui. Notre objectif est toujours de fabriquer des machines pouvant être utilisées de manière souple pour les différentes étapes de travail, et qui le font mieux que les engins d'autres fabricants. Au début chez Väderstad, nous n'avions pas de herse à disques ou de semoir au programme. Aujourd'hui, ces engins sont des éléments importants de notre gamme de produits. Quand nous investissons dans un nouveau segment de machines, il faut qu'à l'origine, une meilleure idée se présente pour un engin. Sinon, nous préférons ne pas y toucher.



Crister Stark est directeur général de Väderstad dans la deuxième génération et sociétaire de l'entreprise suédoise.

Avez-vous par exemple une « meilleure idée » pour une charrue ?

Voyez-vous, les cultivateurs, les herse à disques ou la charrue : toutes ces machines ont leur place et un bon agriculteur combine ces engins dans la rotation des cultures. Je ne cache pas que nous travaillons lentement mais constamment au développement de notre nouvelle gamme de produits. Je ne sais pas si nous fabriquerons une charrue à l'avenir, mais je ne l'exclus pas d'emblée. Mais, en un premier temps, il n'y a aucun projet dans cette direction.

Où pour une herse rotative ?

Pour moi, la herse rotative est une machine appropriée uniquement pour les agriculteurs ou les exploitations qui ont beaucoup de temps et d'argent !

Où seront les futures priorités dans la recherche et le développement ?

Comme cela a été évoqué tout à l'heure, notre objectif est toujours de lancer quelque chose de plus perfectionné sur le marché. Une des tendances est certainement de mettre à disposition des technologies pour des plus grosses machines. En outre, nous continuerons à fabriquer des machines à l'utilisation encore plus souple. Nous allons encore davantage nous concentrer sur le marché mondial.

Tout le monde parle aujourd'hui de « Precision Farming », de « Smart-Farming » ou de « numérisation », que propose Väderstad dans ce domaine ?

Il y a encore cinq ans, notre service électronique était pratiquement inexistant, aujourd'hui, une équipe de douze ingénieurs se penche sur ce sujet. Pendant ces cinq dernières années, nous avons déjà posé de beaux jalons, et ce à plusieurs égards. Dans ce contexte, j'évoquerai le système

de commande de pointe « E-Control » basé sur iPad qui permet de commander sans fil une machine de Väderstad. On a un accès complet à toutes les fonctions et les données de la machine via la tablette.

Comment les clients acceptent-ils ces développements aujourd'hui ?

Très bien. Je crois que chez Väderstad, nous sommes à l'avant-garde en ce qui concerne le « Smart Farming » et en mesure d'offrir aujourd'hui aux agriculteurs tout ce que le marché demande. Je tiens cependant à préciser que la plus grande partie de nos clients ne réclame pas (encore) cette technique.

Selon vous, comment le « Smart-Farming » évoluera-t-il ?

En observant les dernières années, nous constatons une évolution continue. Pas à pas, la numérisation s'installe certes dans notre quotidien mais également dans l'agriculture. Les fabricants de technique agricole devront continuer à investir dans ce secteur. Des nouveaux capteurs, plus performants, pour une commande encore plus précise des machines seront mis au point. Je crois que cette évolution se poursuivra par petites étapes. ■

ANNONCE



Paysan, mais aussi hôtelier.

Les paysans suisses favorisent la biodiversité.

Suisse. Naturellement.

PROCHES DE VOUS. LES PAYSANS SUISSES.

www.agriculture.ch





Des solutions spécifiques comme ce vérin de levage sont réalisées dans les propres ateliers de Paul Forrer AG. Photos: Roman Engeler

La vie d'un professionnel de l'hydraulique

La firme Paul Forrer AG de distribution d'arbres de transmission de la marque Walterscheid et de solutions hydrauliques fête son 50^e anniversaire. Les journalistes professionnels ont été invités au workshop clôturant cette année de jubilé.

Roman Engeler

Paul Forrer AG est devenue connue en Suisse grâce à l'importation et à la distribution d'arbres de transmission de la marque Walterscheid. Il y a plus de 30 ans, la firme s'est lancée dans les techniques hydrauliques, au début avec la vente de composants comme les tuyaux, les valves, les armatures ou les raccords, puis avec des systèmes intégrés, comme le « Trailer-Drive » qui est un essieu à entraînement hydraulique, ou des solutions spécifiques aux demandes de la clientèle.

A la suite de la mise en vigueur des prescriptions en matière de freinage des véhicules agricoles et forestiers (généralisation du système à double sécurité), Paul Forrer a développé des systèmes pneumatiques et hydrauliques pour les anciens véhicules, afin de les rendre compatibles au nouveau droit. Ainsi un nouveau tracteur doit pouvoir être accouplé à des anciennes remorques et inversement.

Des tuyaux sûrs

On ne prête souvent pas assez attention aux tuyaux d'une installation hydraulique. Lors du workshop, les conférenciers ont souligné que la durée de vie des tuyaux, en principe de six ans à dater de la fabrication, dépend aussi de facteurs tels que le rayon de courbure ou des protections complémentaires lors du montage. Un écoulement radial d'huile dû à une fuite du diamètre d'une aiguille peut par exemple traverser sans problème un vêtement et pénétrer dans la peau ou enflammer une machine par vaporisation dans le moteur. Si des tuyaux à haute pression sont mal montés (trop serrés), leur durée de vie peut se réduire jusqu'à 95 %.

« QuickScan »

Paul Forrer AG a été l'une des premières firmes à introduire un code-barres pour les commandes. Il s'appelle « forrer Quick-

Scan » et permet aux clients une commande plus simple, plus sûre et plus rapide : actuellement, selon Peter Forrer, la majorité des composants hydrauliques et des pièces détachées sont commandés par internet, ce qui est aussi un avantage pour le client, car il peut contrôler immédiatement la disponibilité du matériel et plus tard suivre l'évolution de la commande.

Conclusion

Les activités de la firme familiale Paul Forrer AG ont passé de la vente de pièces à l'offre de systèmes complets. L'entreprise livre aujourd'hui les ateliers avec des produits conventionnels, mais également des systèmes hydrauliques spécifiques qui sont calculés et conçus par des spécialistes et construits avec les machines les plus modernes. Les solutions clés en-main peuvent être commandées par internet ; si nécessaire elles sont adaptées aux besoins particuliers des clients. ■

Paul Forrer AG a 50 ans

La firme Paul Forrer remonte aux années 1950 : elle distribuait alors des pulvérisateurs pour les vergers. La société a évolué avec la commercialisation des arbres de transmission de Walterscheid et la conception de solutions hydrauliques spécifiques et fête aujourd'hui son 50^e anniversaire. En 1967, la firme est devenue une société anonyme, mais reste familiale, dirigée en troisième génération par Peter Furrer, le petit-fils du fondateur Paul Forrer.

En tant que partenaire du marché suisse des machines agricoles, l'offre a été adaptée en permanence à la demande du commerce spécialisé, également avec l'importation et la commercialisation d'engins à moteur. Les spécialistes de Paul Forrer AG ont lancé en 1982 le premier programme d'hydraulique avec les produits d'Eastman (aujourd'hui Gates). L'assortiment a été constamment étendu, car le demande pour des solutions hydrauliques était croissante. Actuellement, la firme qui s'est établie en 2013 à Bergdietikon (AG) n'est pas seulement active dans les secteurs agricole et forestier, mais partout où l'hydraulique est nécessaire pour les véhicules. C'est pourquoi ses piliers d'activités sont aussi les machines de chantier, les machines communales et l'industrie des véhicules utilitaires. Paul Forrer AG occupe actuellement 75 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires annuel d'un peu plus de 27 millions de francs suisses.



Dominic et Corinne Müller sont les nouveaux propriétaires de la Meier Maschinen AG, société fondée il y a 125 ans. Photo: ldd

Premières moissonneuses-batteuses en Suisse

La firme Meier Maschinen AG à Marthalen (ZH) fête son 125^e anniversaire. Elle a vraiment pris de l'ampleur en 1967 en important les dix premières moissonneuses-batteuses Claas.

Heinz Röthlisberger

Ce sont souvent des décisions pertinentes qui permettent à une entreprise de se développer avec succès. C'est le cas de Hans Georg Meier qui le premier a importé en 1967 dix moissonneuses-batteuses Claas en Suisse. « A l'époque, les agriculteurs n'attendaient pas vraiment ces moissonneuses-batteuses allemandes », explique Dominic Müller, directeur de l'entreprise Meier Maschinen AG (voir l'encadré) depuis l'été dernier. Les moissonneuses-batteuses Claas du type « Consul » importées par Hans Georg Meier ont trouvé preneur petit à petit. La performance de ces moissonneuses-batteuses à quatre secoueurs a probablement impressionné les agriculteurs. Au long de ces années, l'entreprise a prospéré dans ses activités de manière remarquable. Dans un document de 1972 de la firme, on peut lire : « La mécanisation de l'agriculture suisse bat son plein, de nombreuses machines

agricoles sont livrées par train à la gare de Marthalen. »

Les débuts en 1892

Hans Georg Meier qui a dirigé l'entreprise depuis 1951 après son père et son grand-père a pris des risques qui ont été payants après un voyage aux Etats-Unis dont il a ramené des idées nouvelles. Décédé il y a 6 ans, il avait repris la firme de son père Hans Meier. Johann Meier a fondé l'entreprise dans sa forge en 1892. Dominic Müller rapporte que les derniers développements sont la transformation en 1970 de la firme en une société anonyme et la construction des ateliers actuels. Hans Georg Meier avait aussi apporté toute sa compétence à ces évolutions. Il avait parfaitement planifié la grandeur de l'atelier et de ses portes et même les moissonneuses-batteuses actuelles peuvent y entrer sans problème.

L'entreprise à l'heure actuelle

Dominic et Corinne Müller sont les nouveaux propriétaires de Meier Maschinen AG. Ils dirigent aussi la firme de machines agricoles Müller Siblingen GmbH à Siblingen (SH) qui est proche de Marthalen et ont repris Meier Maschinen AG à Philippe Graf qui la gère depuis 2003. 23 collaborateurs et quatre apprentis travaillent à Marthalen. La firme possède aujourd'hui trois secteurs : agriculture, techniques forestières et communales et machines de chantier. Elle importe notamment les machines de marques Kongskilde, Bobcat, Paus, Ritter, Multione et Grim. Elle est toujours le représentant traditionnel de la marque Claas avec une spécialisation pour les grosses machines de récolte.

Samro, McCormick et Rapid

« L'entreprise n'est pas seulement connue dans l'agriculture suisse à cause de la marque Claas », indique Dominic Müller. Elle a également beaucoup de succès et une bonne renommée grâce notamment à la technique de récolte des fourrages de Rapid et Fahr, des récolteuses de pommes de terre de l'entreprise suisse Samro ou des tracteurs McCormick, mais également des tracteurs forestiers de Valmet. Une entreprise commune avec Valmet Schweiz AG a d'ailleurs été fondée.

Vue optimiste de l'avenir

Et comment se présente l'avenir ? Dominic Müller veut encore développer le réseau de distributeurs. Comme le marché suisse de la machine agricole n'est actuellement pas en croissance, d'autres activités commerciales doivent être envisagées. Comme points forts, l'entreprise a entre autres un service-clients performant 24 h/24 h, un travail avec des produits de niche et des marchés spéciaux. Dominic Müller a déjà étendu l'assortiment. La firme a pu annoncer depuis novembre les importations des derniers venus qui sont les chargeurs Multione. ■

HM-Open en décembre

Le coup d'envoi des festivités pour le 125^e anniversaire de Meier Maschinen AG sera le « HM-Open » du 27 au 29 décembre 2017. Des offres spéciales et un événement sont également prévus pour l'année d'anniversaire à venir.



**Conservez ce journal
précieusement.
C'est le seul matelas.
Pour vous et
votre petite sœur.**

Une triste réalité pour des millions d'enfants
victimes de trafic et d'exploitation.

Vous pouvez aider: www.tdh.ch - CCP 10-11504-8



Terre des hommes

aide à l'enfance **tdh.ch**

rega

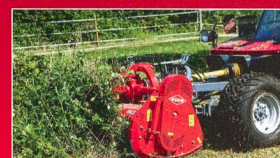
**Sauvetage d'urgence.
Nous y sommes
24 heures sur
24 toute l'année!**

www.rega.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

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

élevages | cultures | paysages

be strong, be KUHN