

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 80 (2018)  
**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>**



Les besoins des clients toujours en ligne de mire: Victor Joskin, président et fondateur de l'entreprise éponyme, a accordé une interview à *Technique Agricole*. Photos: Dominik Senn

# « Le Feedback des clients est primordial »

« Nous avons grandi avec les besoins et avons toujours eu pour objectif de servir au mieux nos clients. » C'est en toute modestie que le président Victor Joskin explique le succès de son entreprise, sise à Soumagne, en Belgique.

**Dominik Senn**

**Technique Agricole:** vous avez commencé en 1968 avec une entreprise de travaux agricoles, puis vous vous êtes lancé dans l'importation de machines et maintenant vous produisez également des machines. Qu'est-ce qui vous a poussé à fonder cette maison ?

Victor Joskin: je ne me suis pas senti pousser des ailes à 19 ans pour fonder une entreprise, et sûrement pas une pareille. Tout s'est fait naturellement, au fil du temps, en fonction des besoins et en essayant toujours de servir au mieux la clientèle.

**Qu'est-ce qui a inspiré la fondation de l'entreprise ?**

L'entreprise est née du fait que le matériel

moderne qui apparaissait dans les années 1960 était trop cher pour la ferme familiale. Pour pouvoir le payer, il fallait l'amortir en le mettant au service des collègues agriculteurs. Et comme la ferme était trop petite pour nourrir deux familles et que mes parents l'occupaient bien avant moi (*sourire*), il me restait les travaux agricoles.

**Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'importation de machines ?**

L'idée d'importer du matériel s'est imposée pour aider les agriculteurs dans leurs travaux de manutention des petits ballots. Le marché belge ne proposait rien mais je voyais des solutions ingénieuses à

l'étranger. J'ai importé d'abord des élévateurs puis des autochargeuses à ballots. C'est ainsi que tout a commencé.

**Quelles marques représentez-vous actuellement ?**

Le programme de Joskin « DistriTech », notre division d'importation, rassemble les outils rotatifs et semoirs Breviglieri, les pulvérisateurs Evrard, Hardi et Matrot, les semoirs et bineuses Monosem, les chargeurs et outils Quicke, les distributeurs Rauch, les mélangeuses, autochargeuses, épandeurs et remorques Strautmann, et les distributeurs et semoirs Sully.

**L'entreprise de travaux agricoles existe-t-elle encore ?**

Elle a été remise en 1977 à un collègue de la région qui la gère toujours.

**Pourquoi l'avez-vous cédée ?**

La distribution régionale et nationale accaparait notre temps.

**Vous avez commencé de produire des citernes à lisier en 1984. Quelle était alors la situation du marché vous inci-**



### **tant à investir dans ce segment de niche ?**

Les citernes à lisier des années 1980 ne répondaient plus aux besoins des agriculteurs. J'étais obligé de modifier toutes celles que je vendais et cela me revenait plus cher que de les fabriquer directement en suivant les souhaits du marché, surtout après que mon fournisseur eut augmenté brutalement ses prix de 20% parce que j'en vendais apparemment trop.

### **Quelles ont été pour vous les étapes marquantes de ces cinquante années ?**

J'en choisirais six. Le début de mes activités était un choix d'émancipation hors d'une voie tracée. Le commencement de la fabrication, en 1984, nous a rapidement fait passer du statut d'artisans à celui d'industriels. A la fin des années 1980, l'avènement des injecteurs, et autres outils d'épandage aux Pays-Bas, est à la base de l'expansion exponentielle de la gamme qui a contraint à instaurer une gestion très professionnalisée, avec l'introduction précoce de l'informatique. La création de Joskin Polska en 1999 et de Joskin Bourges en 2002 ont permis à la société Joskin, jusque-là de dimension nationale, de prendre l'envergure d'un groupe international. La construction de l'unité de galvanisation Joskin Ocynkownia, en 2010-2011 sur notre site polonais, a couronné une décennie de forte expansion et consacré l'installation de Joskin parmi les marques premium. Enfin, nous célébrons actuellement notre demi-siècle d'existence !

### **Pourquoi étendre la gamme aux remorques et au matériel d'entretien des prairies ?**

Le matériel d'entretien des prairies était proposé dans la gamme de l'un de mes principaux fournisseurs sous-traitants installé dans la commune voisine, la société Bottin, que nous avons reprise après sa faillite.

### **Citons aussi les remorques de transport...**

... cela explique aussi l'extension vers les remorques de transport et les épandeurs d'engrais de ferme. L'idée était de mieux servir les concessionnaires qui, de leur côté, doivent limiter le nombre de fournisseurs, non seulement vis-à-vis de leur marque de tracteur mais aussi pour pouvoir suivre chaque fournisseur correctement. Nous voulions proposer une gamme longue de notre spécialité, la remorque agricole !

### **Qu'est-ce qui est produit dans les différentes usines ?**

Les usines de Soumagne, ici en Belgique, et celle de Trzcianka, en Pologne, sont généralistes. Soumagne travaille la matière première (découpe et usinage) qu'elle envoie en poids net (hors chutes) vers les autres départements.

Trzcianka est à l'origine une unité de soudure : elle produit des sous-ensembles pour les autres sites, y compris Soumagne et Leboulch. C'est aussi le cas d'Andrimont (Spaw Tech), mais les sous-ensembles sont plus volumineux car constitués surtout de cuves et de caisses de transport. Le but est que chaque unité fabrique ce qui lui convient le mieux en termes de coûts, de de la main d'œuvre et des compétences nécessaires.

### **Où le montage définitif a-t-il lieu ?**

Concernant les produits finis, Joskin Soumagne fabrique une partie des citernes à lisier et des épandeurs (plutôt de grandes dimensions), la plupart des rampes d'épandage, les Drakkar et les pré-séries ; on y monte aussi des aérateurs de prairies. Joskin Polska construit la seconde partie des tonnes à lisier et des épandeurs, la totalité des bennes à ridelles, les remorques d'ensilage, les outils d'épandage, les tondeuses de refus et broyeurs, une partie des aérateurs de prairie, les citernes à eau et les bétailières. Quant à Joskin Bourges, il produit les bennes monocoques et les plateaux.

### **Pouvez-vous nous donner les chiffres clés en matière de production et d'effectifs qui donnent une idée de l'évo-**

### **lution de l'entreprise pendant ces cinquante années ?**

La société comptait 23 salariés en 1982 pour un chiffre d'affaires de 4,4 millions d'euros, chiffres quintuplés à son 25<sup>e</sup> anniversaire en 1993. L'exercice 2018 fait état de 780 salariés pour un chiffre d'affaires de 98,5 millions d'euros.

### **Avec le recul, pouvez-vous nous parler des plus grands défis rencontrés au cours de cette évolution ?**

Premièrement, l'infinité de types de pompes, de systèmes d'aspiration et d'épandage, de pneus et d'options à adapter sur des viroles de diamètre variable rendent la tonne à lisier très complexe.

Ensuite, passer de distributeur à fabricant a été ardu : il faut prendre des décisions souvent lourdes de conséquences, de l'achat des terrains à la conception des constructions en passant par le recrutement du personnel nécessaire et compétent. Bien que nous ayons été actifs dans ce secteur depuis 25 ans, nous avons dû tout réapprendre, en particulier en informatique. L'extension à l'étranger a également constitué un défi majeur.

### **En qualité de spécialiste des engrais de ferme, vous veillez certainement à respecter les obligations et aussi les prescriptions en matière de réduction des émissions dues à l'épandage. Que proposez-vous dans ce domaine, qu'est-ce qui vous distingue des nombreux autres distributeurs ?**

Je pense que Joskin propose la plus large gamme mondiale d'outils d'épandage,



**Victor Joskin : « Les citernes à lisier des années 1980 ne répondaient plus aux besoins des agriculteurs. »**



même s'il se trouvera toujours quelque part un fabricant régional pour proposer un équipement qui nous manque [en-core]. Notre assortiment se décline en injecteurs/enfouisseurs et rampes d'épandage à buses ou à tuyaux pendillards, avec des limites de plus en plus floues entre ces dénominations. Nous avons pris le train de l'agriculture intelligente rendue possible par la technologie de communication Isobus.

En outre, nous travaillons depuis une dizaine d'années sur différents systèmes de régulation de dosage, des plus communs comme le débit proportionnel à l'avancement, aux plus complexes, tel le dosage suivant un capteur NIR, pour lesquels nous avons quelques partenariats avec des constructeurs de tracteurs comme John Deere.

### **Quels nouveaux développements Joskin a-t-il en vue ?**

Nous suivons la tendance imposée par les machines traitant les substances homogènes. Certains clients commencent à demander la régulation de l'épandage à partir de l'analyse spectroscopique de la composition du lisier, et ce, avec la même précision d'application qu'avec les engrais chimiques. Les exigences relatives à la protection de l'environnement stimulent le développement technologique. Je ne peux cependant pas entrer dans les détails.

### **Prenez-vous en compte les retours des clients lorsque vous mettez au point des produits, et si oui, de quelle manière ?**

Le feedback des clients est évidemment primordial. Comment savoir autrement ce qu'il faut fabriquer ? Et à ce jeu-là, il faut faire flèche de tout bois : salons, démonstrations, expositions, garanties, négociations commerciales, discussions lors des interventions techniques, tout est bon pour entendre le client. Nous avons la chance en outre de compter, parmi nos collaborateurs, des personnes issues du milieu agricole ou qui y ont travaillé. Leur expérience du terrain est précieuse pour le développement de produits.

### **Comment avez-vous réussi à faire une percée internationale ?**

L'international s'est imposé dès le lancement de la fabrication. L'étranger, pour nous, c'était déjà au-delà de la Meuse, en dehors de notre Plateau de Herve, qui jouxte les Pays-Bas et l'Allemagne. Il s'est avéré tout de suite que la Belgique était



**Victor Joskin : « Nous accordons la même importance au marché suisse qu'à celui d'Etats membres de l'Union européenne comme la France ou l'Allemagne. »**

trop petite pour faire vivre une production industrielle aussi complexe que celle de la citerne à lisier.

J'ai toujours été convaincu qu'il fallait parler la langue du client pour entretenir un bon contact et bien comprendre sa demande. Et comme je n'ai jamais été doué sur ce plan, je me suis très vite entouré de collaborateurs polyglottes. En cela, nous avons été aidés par notre localisation en limite d'une région trilingue français, néerlandais et allemand, avec une mentalité agricole. C'est une bonne partie de notre succès. L'autre partie est bien sûr due au produit.

### **Quelles étaient les structures de distribution nécessaires pour cela ?**

Je le répète : hors de son village, on est déjà un étranger ! Il faut dès lors trouver des représentants locaux compétents en qui on peut placer sa confiance. Pour nous, pas question de filiale commerciale qui serait d'ailleurs trop chère pour notre niveau actuel de chiffre d'affaires.

### **Etes-vous satisfait de la double distribution en Suisse, Suisse romande et Suisse alémanique ?**

Le mieux est l'ennemi du bien, donc on peut toujours faire plus. La maison Baudet est l'un de nos tout premiers clients. Elle est un exemple vivant de notre conception de la distribution : confiance et fidélité dans une relation gagnant-gagnant préservant un espace vital suffisant à nos partenaires commerciaux. En cela, elle a reconnu à l'époque qu'elle était moins bien outillée pour travailler en Suisse alémanique et a fait place à un nouveau distributeur, entretemps rempla-

cé par le partenaire actuel Aebi, dont la progression est positive. Comme dans de nombreuses régions, l'un et l'autre doivent encore, dans une certaine mesure, apprendre à mieux exploiter le potentiel de la gamme Joskin.

### **Souhaitez-vous maintenir cette structure ?**

Tant qu'elle donne des résultats positifs, il n'y a pas de raison d'en changer.

### **Quelle est l'importance du marché helvétique pour vous en comparaison de celui des pays européens voisins ?**

« Il n'y a pas de petit profit », dit le dicton. Pour moi, chaque marché est important, grand ou petit. Nous accordons autant d'importance à la Suisse qu'à la France ou à l'Allemagne. La preuve avec l'Alpina, qui est une tonne à lisier spécifique pour les régions montagneuses. Étant belge, nous avons sans doute un atout supplémentaire pour comprendre la Suisse, un pays trilingue comme le nôtre, comportant également des mentalités régionales différentes.

### **Comment la relève est-elle planifiée ?**

Je pense que les allocutions et exposés du meeting qui s'achève ont largement répondu à cette question. Mes trois enfants sont ancrés dans la société Joskin, laquelle n'aurait pas atteint son stade actuel sans eux. Ils ont expliqué leur vision de l'avenir. J'ai dit dans un de mes discours que mon rôle actuel consiste essentiellement à les aider, en mettant mon expérience à leur service et en percevant les problèmes à résoudre avec eux. En fait, la garde a déjà été relevée ! ■



# GUIDAGE GPS POUR TOUS – NOUVELLE OFFRE AUTOTRAC UNIVERSAL 300



## + ATOUTS

- Guidage de qualité supérieure à un prix fixe très attractif
- Augmentation significative de la productivité
- Économies sur le carburant, les engrais et les produits phytosanitaires
- Travail précis même dans de mauvaises conditions de visibilité
- Réduction du stress de l'opérateur

## ATU300 Paquet

12 900.– CHF TTC  
compenir: 4240 8" Écran, StarFire 6000  
Recepteur SF1, ATU300, Kit de montage  
approuvée pour plus de 600 modèles et  
FarmSight Standard Paquet



StarFire  
6000-SF1



Console 4240 de Gen4  
avec activation  
AutoTrac



Kit de guidage  
«AutoTrac  
Universal 300»

deere.ch

Uniquement chez les distributeurs participants. Sous réserve de changement et modifications. Valable dans la limite des stocks disponibles, sans montage.



« Serco24 » et « First Claas Used » se proposent d'apporter un soutien aux concessionnaires lors de la reprise de machines et de fournir aux clients potentiels des informations précises sur leur état. Photo : Serco Landtechnik

## « Serco24 » : un centre de machines d'occasion inédit en Suisse

Serco Landtechnik lance en Suisse un nouveau centre de machines d'occasion, couplé avec un système d'évaluation certifié « First Claas Used ». De la sorte, le client connaît précisément l'état de la machine qu'il achète.

**Roman Engeler**

Les machines sont de plus en plus grandes, complexes, coûteuses. Ce n'est pas sans incidences sur le marché des machines d'occasions, dont la reprise, la remise en état, le reconditionnement, puis la revente et les prestations de services qui leur sont liées requièrent une connaissance approfondie du marché, de l'expertise et de l'expérience. Jusqu'au niveau international. C'est à ces conditions que toutes les parties concernées peuvent conclure des transactions équitables garantissant aux nouveaux

clients la prise en main de machines d'occasion fiables.

### Pas à pas

Serco a créé avec « Serco24 » un secteur d'activité unique en Suisse, qui répond à ces exigences. Les responsables ont indiqué tout récemment à l'Agrama que « Serco24 » avait progressivement été mis en place ces trois dernières années. Les infrastructures nécessaires ont tout d'abord été construites à Oberbipp (BE),

où un parc d'occasions peut être examiné et testé en tout temps sur une vaste surface d'exposition. Des investissements ont également été réalisés dans le domaine informatique. Ainsi, la plate-forme « Serco24 » est conforme aux dernières technologies et fournit une application conviviale pour IOS et Android.

### « First Claas Used »

« Serco24 » assure une mise en réseau internationale, en s'appuyant sur la longue expérience de sa filiale française Dousset Matelin. Serco Landtechnik est aussi le premier importateur de Claas à pouvoir intégrer le système « First Claas Used », réservé jusqu'ici aux succursales Claas.

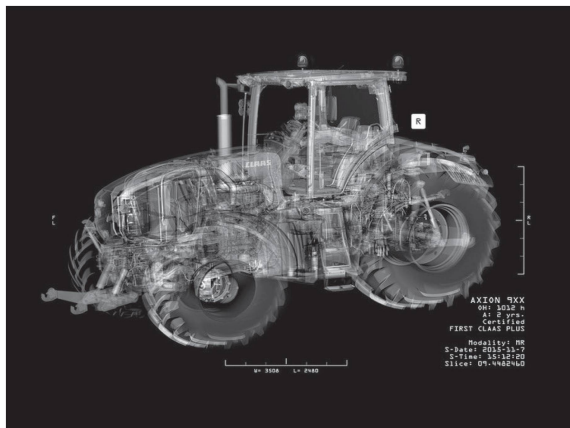
Ce programme de certification de machines d'occasion utilise des labels (Platine, Or, Argent, Bronze), pour définir des critères de qualité minimaux pour les concessionnaires et les machines (voir encadré). Grâce à ce classement, le client potentiel connaît exactement l'état de la machine d'occasion qu'il convoite. Il peut dès lors décider de l'acheter « en l'état » ou... remise en état et complètement révisée! ■

	Bronze	Argent	Or	Platine
Marque	N'importe laquelle	N'importe laquelle	Claas	Claas
Ancienneté	Illimitée	5 ans maximum	5 ans maximum	3 ans maximum
Heures d'exploitation	Illimitées	Tracteurs : 5000 max. Moissonneuses-batteuses : 2500 max. Ensileuses : 2500 max.		Tracteurs : 2000 max. Moissonneuses-batteuses : 500 max. Ensileuses : 1000 max.
Contrôle	Essai	Or/Argent ou contrôle après récolte		Platine ou contrôle après récolte
Réparation/entretien	Non	Non	Oui	Oui
Garantie	Non	Non		« Maxi Care Used »



# Serco24.ch

Le premier centre de machines d'occasion en Suisse.



Pour plus d'informations,  
téléchargez l'application.



Serco Landtechnik SA  
4538 Oberbipp  
sercolandtechnik.ch

**CLAAS**



## DES PNEUS FIABLES POUR UN MONDE EN EVOLUTION



Champs boueux, prairies humides, paysages montagneux, longs rubans de bitume... Les pneus Mitas travaillent avec une fiabilité et une efficacité maximales quelles que soient les conditions. Montés sur tous types de machines agricoles et adaptés à d'innombrables applications, les pneus Mitas permettent aux professionnels de l'agriculture de suivre l'évolution rapide du monde agricole. Mitas, des pneus robustes depuis 1932.

[mitas-tyres.com](http://mitas-tyres.com)



**Mitas**