

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 80 (2018)

Heft: 1

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>



Pour Marcel Zahner, la vente conjointe de machines agricoles et de chantier présente de nombreuses synergies. Photos: Christoph Jenni et Roman Engeler

Une entreprise stable et motivée

Depuis environ six mois, Marcel Zahner assume, outre la direction générale de Robert Aebi, la responsabilité des activités machines agricoles suisses du groupe. Dans l'entretien qu'il nous a accordé, il revient sur l'évolution de l'équipe et de la gamme.

Roman Engeler

Technique Agricole: Déjà directeur général de Robert Aebi, vous êtes aussi depuis six mois responsable des activités machines agricoles suisses du groupe. Quel rapport entretenez-vous personnellement avec la technique agricole et l'agriculture ?

Marcel Zahner: J'ai toujours été très proche de l'agriculture. À mon grand regret, mes parents ne possédaient pas de ferme mais, enfant, je passais tout mon temps libre chez des amis agriculteurs. Ce sont des racines qui ne m'ont jamais quitté.

Distributeur de la marque «Volvo», entre autres, le groupe Robert Aebi jouit d'une position forte sur le

marché des machines de chantier. En quoi ce marché diffère-t-il de celui de la technique agricole ?

Avec «John Deere» et «Volvo», nous comptons deux marques très réputées et extrêmement qualitatives dans notre gamme. Les deux marchés ne sont pas très différents. Ce n'est donc pas un hasard si Volvo a démarré dans le secteur des machines agricoles et si la gamme John Deere comporte des machines de chantier.

Certains de vos centres régionaux proposent des machines agricoles et de chantier. Existe-t-il des synergies entre ces deux domaines d'activité ? Cette «symbiose» gagnerait-elle à être approfondie ?

Le catalogue Robert Aebi comprenant ces deux types de machines, nous sommes en mesure de développer des centres régionaux très complets, même dans des régions où le chiffre d'affaires ne justifierait pas l'implantation d'un tel centre pour un seul type de machines. Forts de cette combinaison, nous sommes en mesure de répondre à tous les besoins de notre clientèle.

De plus, le volume conjoint réalisé par ces deux secteurs d'activité nous permet de disposer du plus grand entrepôt de pièces de rechange du secteur, de sorte que nous avons pu développer ce service pour les deux domaines. Nous venons de mettre en place un service de livraison de pièces de rechange qui approvisionne nos centres régionaux et, donc, nos clients jusqu'à deux fois par jour. Nos machines sont ainsi encore plus disponibles.

Votre groupe est depuis longtemps actif dans la vente de machines agricoles en Allemagne aussi. Qu'est-ce qui distingue le marché suisse du marché allemand ?

La principale différence réside dans la surface qu'une exploitation moyenne doit gérer. Elle est nettement plus vaste en Allemagne. De ce fait, l'assortiment de produits proposés est aussi un peu



Les centres régionaux de Robert Aebi proposent dès cette année l'ensemble du catalogue de machines Kuhn.

différent. En général, les machines vendues en Allemagne sont un peu plus imposantes.

Où les clients sont-ils les plus exigeants ?

Je ne peux pas en juger. En tout cas, nous ne constatons pas vraiment de différence à cet égard dans nos domaines d'activité.

Les prix sont-ils identiques dans les deux pays pour un même produit ?

Absolument. Il y a toutefois des différences au niveau de la main-d'œuvre, car le niveau salarial est plus élevé en Suisse qu'en Allemagne.

Les fabricants proposent par ailleurs des promotions propres à chaque pays. Il peut donc arriver qu'une machine soit temporairement moins chère en Suisse ou en Allemagne. Ces écarts restent toutefois limités dans le temps.

Faites-vous vos achats en même temps pour tous les sites/pays ?

Actuellement, nous effectuons encore nos achats séparément pour la Suisse et l'Allemagne. Cela étant, la Suisse et l'Allemagne faisant désormais partie de la même région de vente chez John Deere, je suppose que nous ferons des achats groupés à l'avenir.

« Nous voulons proposer à nos clients une gamme de produits complète, de qualité, sur tous nos sites. »

Le déménagement de Matra de Lyss à Regensdorf suite à son intégration au sein de Robert Aebi Landtechnik n'a pas été simple à gérer pour de nombreux collaborateurs. Cela a entraîné des changements de personnel. La situation s'est-elle aujourd'hui apaisée ?

Nous pouvons aujourd'hui affirmer que l'organisation de Robert Aebi Landtechnik AG est des plus motivées et stables. C'est un véritable plaisir que de contribuer, avec nos équipes, au succès de nos clients à l'aide de nos produits et services.

Savez-vous combien de collaborateurs ont rejoint l'entreprise et combien l'ont quittée au cours de cette période ?

Un déménagement de cette ampleur entraîne nécessairement des changements au sein de l'équipe. Je ne suis pas en mesure de les chiffrer et je ne le souhaite d'ailleurs pas. Pour moi, ce qui compte, c'est que les meilleurs collaborateurs soient là pour offrir le meilleur service à nos clients et nos partenaires. Et je pense pouvoir affirmer que nous avons la meilleure des équipes.

Les deux marques « Merlo » et « Multione », que vous aviez acquises avec Althaus, ne figurent plus dans votre catalogue d'importation. Quel est pour vous l'impact de ces pertes ?

Une entreprise commerciale doit, par nature, s'adapter aux changements de la gamme qu'elle distribue. Notre secteur est en outre au cœur d'une phase de consolidation durable, qui entraîne nécessairement des changements de marques. Nous tenons à rester fidèles à notre philosophie et à nos valeurs, à savoir ne représenter que des marques de haute qualité.

La rumeur voudrait que les chiffres de vente de ces marques n'aient pas satisfait les fournisseurs, qui se sont donc tournés vers d'autres partenaires sur le marché suisse. Avez-vous commis une erreur en rachetant Althaus ?

Toute acquisition comporte des opportunités et des risques, surtout sur un mar-

ché en pleine phase de consolidation. En tant qu'entreprise commerciale, nous devons être capables de nous y adapter et c'est ce que nous faisons.

Vous continuez à distribuer ces chargeurs via vos centres régionaux, mais vous ne les importez plus. Comptez-vous combler cette lacune dans un avenir proche ?

Nous nous efforçons de proposer à nos clients une gamme de produits complète, de qualité, sur tous nos sites. En matière de qualité, nous refusons tout compromis.

Dans tous les cas, vous distribuerez les engins du fabricant allemand Kramer, qui vient de conclure un accord de coopération de vente internationale avec John Deere ?

Effectivement, John Deere et Kramer viennent de s'unir dans un partenariat stratégique. En Allemagne, nous commencerons dès cette année à distribuer la marque « Kramer » sur nos sites. Au final, il revient à Kramer, indépendamment de ce partenariat stratégique, de choisir avec quel partenaire commercial travailler dans un pays donné.

Les machines de récolte de fourrage de Lely figurent aussi au catalogue de vos centres régionaux. Mais plus pour longtemps, puisque Lely a vendu cette branche à Agco. Kuhn devrait combler cette lacune...

Oui, à partir de cette année, nous vendrons la gamme Kuhn dans tous nos centres régionaux.

Kuhn propose toutefois bien plus que des machines de récolte de fourrage. Distribuerez-vous aussi ses engins de travail du sol et de protection des plantes ?

Oui, nous distribuerons aussi les machines de travail du sol et de protection des plantes de Kuhn. Cette évolution est en droite ligne avec notre stratégie visant à travailler avec moins de partenaires, mais d'un meilleur niveau qualitatif.

D'autres changements sont-ils prévus ?

Compte tenu de la consolidation qui perdure dans notre secteur, nous devons



nous attendre à tout moment à des changements. Et ce défi nous plaît. En revanche, pour notre part, nous voulons être (indépendamment des changements) un partenaire durable, fiable et inscrit dans le long terme pour nos clients.

En ce qui concerne les tracteurs, votre collaboration avec la marque «John Deere» vous a fait perdre quelques plumes au cours des dernières années. Avec la gamme «5R» et les nouveaux modèles «6R», les exploitations et les entrepreneurs agricoles suisses disposent de modèles intéressants. Qu'en attendez-vous?

Nous disposons en effet maintenant d'une gamme de modèles qui correspond étroitement aux besoins du marché suisse. Je ne pense pas que nous ayons jamais eu un catalogue aussi adapté. J'en suis très heureux, tant pour nos clients que pour nos équipes. Nos objectifs par rapport à cette proposition sont aussi ambitieux que nos attentes.

Comment comptez-vous atteindre ces objectifs?

Nous nous appuierons sur notre excellent catalogue, nos partenaires commerciaux solides ainsi que notre équipe de haut niveau, ultra-qualifiée et plus motivée que jamais.

Vous avez récemment vendu le premier tracteur sur chenilles de

«Notre famille a décidé de gérer Robert Aebi en tant qu'entreprise familiale afin d'assurer la continuité sur le long terme.»



«Nous disposons maintenant d'une gamme de modèles qui correspond étroitement aux besoins du marché suisse», explique Marcel Zahner.

John Deere, le «8360RT» en Suisse. Voilà qui sort de l'ordinaire. En tant qu'importateur John Deere, qu'est-ce que cela représente pour vous?

Pour moi, cela montre que nous disposons, avec la marque John Deere, de produits de haute qualité, mais aussi que la collaboration entre l'équipe, nos partenaires et notre fournisseur fonctionne parfaitement. Nos clients le savent et n'hésitent donc pas à réaliser des investissements d'envergure avec nous. Nous leur en sommes reconnaissants et très fiers, aussi.

C'est aussi en raison des technologies de «smart farming» que le client a opté pour cette machine. Que proposez-vous à vos clients suisses dans ce domaine?

Grâce au «smart farming», nous sommes déjà en mesure d'aider efficacement nos clients à travailler leur sol de manière optimale et à en tirer le maximum. Dans ce domaine, John Deere est à la pointe de la technologie. Ses composants assurent un suivi de la trajectoire et une précision allant jusqu'à env. 2 cm. Avec plus de 100 systèmes vendus par an en Suisse, nous comptons parmi les leaders du marché. Le domaine du «smart farming» est appelé à évoluer rapidement dans un avenir proche. Nous ambitionnons ouvertement d'être au premier plan de ces avancées en collaboration avec John Deere.

Par le passé, la société Robert Aebi est passée de main en main, faute de successeur. Vous êtes le premier propriétaire de deuxième génération à la barre. Cela promet-il plus de stabilité à l'avenir?

Notre famille a décidé de gérer Robert Aebi en tant qu'entreprise familiale afin d'assurer la continuité sur le long terme. Je suis donc heureux de représenter déjà la deuxième génération. Mon épouse et moi avons veillé à ce que la troisième génération suive les pas de mon père et les miens. Dans quelques années, nous devrons veiller à ce que nos fils assurent la transmission à une quatrième génération.



Pour Marcel Zahner, John Deere compte parmi les leaders du marché du «smart farming» et il voit un potentiel prometteur.

Stocker Fräsen & Metallbau AG

Produit de fabrication suisse - dirigeant dans la technique, la Qualité et le prix



www.desileuses.ch

Désileuse de silos

Aspirateur à fumier de cheval

Silo pour fourrage

Böllistrasse 422 • CH-5072 Oeschgen • 062 871 88 88
Fax 062 871 88 89 • Mobile 079 211 20 73
www.desileuses.ch • info@silofraesen.ch



Tier&Technik

St.Gallen/Schweiz

22.–25. Februar 2018

18. Internationale Fachmesse für
Nutztierhaltung, landwirtschaftliche Produktion,
Spezialkulturen und Landtechnik

Öffnungszeiten: täglich 9–17 Uhr
tierundtechnik.ch



Olma Messen
St.Gallen



PACIFICA® PLUS»

Le cauchemar des adventices

- Lutte efficace contre les graminées
- Spectre d'efficacité très large
- Haute sélectivité
- Miscible avec Artist
- Emploi sur blé, blé dur et triticale



ASTUCE

Le mélange

0,3–0,4 kg/ha Pacifica Plus

+ 0,8 kg/ha Artist

+ 1,0 l/ha Mero

est très efficace contre les agrostides
résistantes.

Bayer (Schweiz) AG

Crop Science

3052 Zollikofen

Tél. 031 869 16 66

www.agrar.bayer.ch

Pacifica Plus contient de l'Amidosulfuron,
du Méso-sulfuron, du Iodosulfuron et du Métenopyr-
Diéthyle (antidote). Observer les risques de danger
et les mesures de sécurité sur les emballages.



Bayer (Schweiz) AG
3052 Zollikofen

Filtre électrique et puissantes déchiqueteuses

Au salon Agritechnica à Hanovre, en Allemagne, la technique agricole était au centre des préoccupations. On y a également vu des nouveautés dans le secteur du bois de chauffage.

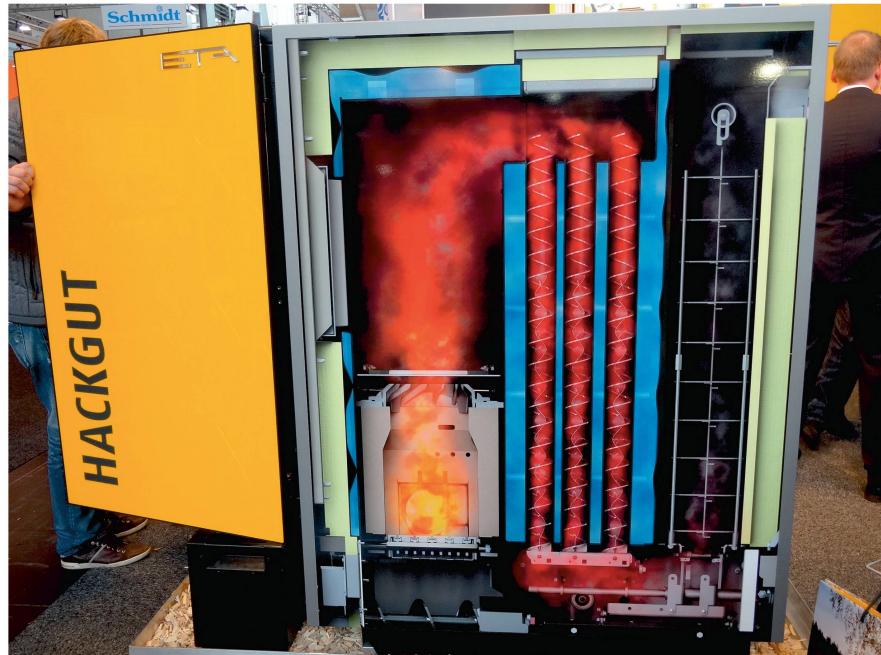
Carsten Brüggemann*

Les fabricants de chaudière sont toujours soucieux de respecter les valeurs limites strictes des poussières contenues dans les gaz des fumées. Ils renvoient la plupart du temps aux filtres électrostatiques (filtre E), que l'on peut rajouter quand la technologie de combustion normale ne permet pas de respecter ces valeurs.

À Hanovre, le fabricant autrichien Eta a présenté des chaudières à copeaux de bois de la série « Eta eHack », dans la gamme de puissance de 20 à 80 kW et équipées de filtres électriques intégrés. Derrière l'échangeur de chaleur, les gaz des fumées traversent le séparateur de particules où ils sont ionisés avec une forte tension, donc chargés électriquement. Les particules de poussière se déposent sur la paroi et sont évacuées automatiquement au moment du prochain nettoyage de ses trains de l'échangeur de chaleur. Elles atterrissent dans la boîte avec la cendre restante. Selon le fabricant, le taux de séparation est de 80 à 85 % et, même en cas de mauvaise qualité du combustible, il garantit une faible émission de poussières.

Pompe à chaleur et chaudière à bois
Également autrichien, Guntamatic a présenté une combinaison de chaudière à bois de chauffage et de pompe à chaleur pouvant fournir de la chaleur en continu, quand la chaudière à combustibles solides ne fonctionne pas en permanence. La pompe à chaleur air/eau utilise l'énergie de l'air environnant, si bien que son efficacité diminue lorsque les températures sont basses en hiver. Dans la mesure du possible, il faudrait alimenter la chaudière et faire tourner la pompe à chaleur en été ou dans les périodes de transition. Le cas échéant, l'excédent de courant par exemple d'une installation photovoltaïque peut être converti en chaleur et stocké dans un réservoir tampon.

*Carsten Brüggemann est conseiller en technologie énergétique auprès de la chambre d'agriculture de Basse-Saxe.



Chaudière de la série « Eta eHack » avec filtre électrostatique à poussières intégré (à droite).
Photos: Carsten Brüggemann

Nouvelle chaudière à bois

L'entreprise allemande Brunner, connue jusqu'à présent comme fabricant d'inserts et de chauffages individuels, a présenté une nouvelle chaudière à bois, disponible avec trois niveaux et des puissances de 12 à 50 kW pour des bûches de 33 à 50 cm. Le fabricant garantit que la combustion latérale, la commande avec une sonde lambda à large bande, le ventilateur aspirant et soufflant ainsi que les deux volets de ventilation de combustion réglés indépendamment l'un de l'autre permettent d'obtenir des émissions optimales. Selon lui également, les mesures secondaires telles que les filtres électriques sont inutiles. La chaudière comprend aussi un allumage automatique. Selon sa puissance, son prix va de 10 000 à 12 000 euros nets.

Au départ, l'offre standard de chaudières du fabricant finlandais est sans filtre. On peut si nécessaire moderniser les chaudières avec des éléments électrostatiques sous forme d'une sonde située au-dessus du bac à cendre (pour environ 1500 euros) ou d'éléments placés à l'intérieur de

l'échangeur de chaleur (environ 500 euros). Entretemps, l'entreprise allemande Heizomat propose un filtre électrique qu'elle a développé elle-même pour ses chaudières à bois déchiqueté de 30 à 1000 kW. Ce filtre peut ensuite être intégré dans le courant des gaz de fumées et son réglage se fait par la commande de la chaudière.

Préparation du bois de chauffage

Pour assurer un chauffage au bois respectueux de l'environnement, il est important d'utiliser, en plus d'une technologie de chaudières moderne, un combustible de grande qualité, sec et préparé convenablement avec un faible pourcentage de très petits éléments. Tajfun et Uniforest ont présenté comme nouveautés des scieurs fendeurs plus petits, à côté de fendeuses connues et fiables de nombreux fabricants. Tous deux travaillent avec un guide-chaîne comme outil de coupe.

Le modèle « RCA 330 Joy » du fabricant slovène Tajfun remplace la machine « RCA 320 », qui travaillait de manière mécanique jusqu'à présent. La nouvelle



Scieuse fendeuse «RCA 330 Joy» de Tajfun, avec commande par monolevier.

unité est complètement commandée via un monolevier. Elle peut scier des troncs d'arbres d'un diamètre de 5 à 33 cm en bûches de 20 à 40 cm de longueur. La pression est de 11 tonnes, le prix de 10 500 euros. Uniforest a présenté le scieur fendeur «Titan 42/20 Standard», qui peut scier des troncs d'un diamètre pouvant atteindre 42 cm. Sa pression est de 20 tonnes et il coûte 14 700 euros.

Déchiqueteuses

En technique de déchiquetage, les modifications sur les plus petites machines, la plupart du temps des déchiqueteuses à disques, plus rarement à tambour, se limitent aux détails. Il s'agit globalement d'améliorer la performance, les standards de sécurité, la facilité d'utilisation et d'entretien. Entretemps, Eschlböck a élargi sa gamme de déchiqueteuses à alimentation manuelle à dix types différents. Les ouvertures de chargements des déchiqueteuses plus petites («Biber 2-15» / «3-21») ont été agrandies et le standard de sécurité a été amélioré grâce à un nouveau système de commande Smart Control avec un bouton d'arrêt d'urgence.



Nouveauté: le scieur fendeur «Titan 42/20 Standard» d'Uniforest.

De surcroît, Eschlböck a présenté pour la première fois son powertruck «Victor», installé sur un camion Volvo à 550 ch. On peut y monter quatre différents types de déchiqueteuses, du «Biber 93» au «92».

Déchiqueteuse sur châssis de camion

Jenz fabrique des «Chippertrucks» depuis dix ans. Il s'agit de déchiqueteuses montées sur des châssis de camions continuellement optimisées. Au salon Agritechnica, l'entreprise a présenté sous la devise «Chippertruck 2.0» des améliorations de l'entraînement, de la commande et du fonctionnement. On a montré l'«easy 2», une nouvelle commande qui offre de nombreuses simplifications au conducteur, en plus de l'affichage des différentes fonctions et données de la machine, grâce entre autres à l'automatisation de déroulements répétitifs. On peut désormais procéder à la télémaintenance ou au télodiagnostic depuis l'usine. Avec le «Wood-Terminator 11 RBV», Mus-Max présente la nouvelle combinaison de déchiqueteuse sur châssis de camion. Grâce au moteur Volvo à 750 ch, on obtient des performances de déchiquetage de 250 mètres cube de bois par heure. On



Sur le «Biber» de Eschlböck, les arceaux de guidage facilitent l'introduction des bois.

règle la taille des copeaux de bois à partir de la cabine (entrée: 1140 x 750 mm). Heizomat a présenté la déchiqueteuse à tambour («Heizohack») «HM 8-400K», une variante allégée du modèle «500K», comme machine de base. Le tambour déchiqueteur a un diamètre de 495 mm et une hauteur d'alimentation de 400 mm (largeur 708 mm), permettant de déchiqueter des troncs atteignant jusqu'à 400 mm de diamètre. La puissance maximale nécessaire est de 148 kW (200 ch).

Cabine pivotante sur le Deutz TTV

Pezzolato propose les deux types de déchiqueteuses de la série «PTH» Allroad, désormais disponible dans la version 80 km/h pour la circulation routière. La société Paul Nutzfahrzeuge GmbH a présenté un tracteur Deutz «TTV 9340 Agrotron», équipé d'une nouvelle installation de levage et de rotation pour la cabine du conducteur. Au moyen d'un système hydraulique, on peut lever la cabine de 350 mm et la déplacer de 750 mm vers l'arrière, de même on peut la tourner jusqu'à 200 degrés, ce qui permet de garder une bonne vue d'ensemble du travail des déchiqueteuses.



Cabine rotative et surélevée du Deutz-Fahr «TTV 9340 Agrotron».



Le «Wood-Terminator 11 RBV» inédit de Mus-Max.