

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 82 (2020)

Heft: 4

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>



Oskar Schenk compte consacrer son mandat à la tête de l'association à œuvrer en faveur du rattachement des agro-entrepreneurs au secteur agricole. Photos: Heinz Röthlisberger

« Notre activité relève de l'agriculture productrice »

Oskar Schenk est le président d'Agro-entrepreneurs Suisse depuis un an. Dans l'interview qu'il nous a accordée, il a expliqué l'importance de rattacher les entrepreneurs à l'agriculture productrice. Il a également dressé un bilan du LUTaCH et réfléchi à son avenir.

Heinz Röthlisberger

Technique Agricole: Quel bilan tirez-vous de votre première année à la tête d'Agro-entrepreneurs Suisse ?

Oskar Schenk: L'année a été particulièrement intense. En plus des tâches courantes, nous avons organisé le congrès d'Agro-entrepreneurs Suisse (LUTaCH). En même temps, nous avons dû gérer des changements de personnel au sein de la gérance, qui ont entraîné une réorganisation profonde. Par l'entremise de Werner Salzmann, président de l'ASETA, nous avons pu rencontrer le conseiller fédéral

Guy Parmelin, ministre de l'agriculture, et le sensibiliser au fait que les agro-entrepreneurs relèvent en réalité de l'agriculture productrice.

Pouvez-vous préciser votre pensée ?

D'un point de vue légal, les agro-entrepreneurs ne relèvent pas de l'agriculture productrice, mais sont rattachés au secteur artisanal et industriel. Cela leur impose d'importantes restrictions dans leur activité. En principe, nous devons demander une autorisation pour travailler les

Au comité depuis 2013

Oskar Schenk siège depuis 2013 au comité d'Agro-entrepreneurs Suisse, dont il assure depuis un an la présidence. Âgé de 50 ans, il dirige conjointement avec sa femme Renate une entreprise de travaux agricoles à Schwarzenbourg (BE), qui emploie cinq collaborateurs permanents. En période de pointe, les effectifs peuvent grimper jusqu'à treize personnes. L'agro-entreprise Agrischenk fêtera ses trente ans cette année.

samedis et dimanches, ou durant la nuit, une règle totalement inadaptée à notre profession, qui complique notre travail. C'est pourquoi j'ai l'intention de faire aboutir le dossier de notre appartenance à l'agriculture productrice. Les conflits en matière d'emplacements rencontrés par certaines de nos entreprises seraient résolus du même coup. De nombreuses agro-entreprises ont en effet leur siège dans une exploitation agricole, ce qui, selon leur situation, les met en porte-à-faux avec le plan d'affectation des sols.

À quels problèmes avez-vous été confronté ?

Certains de nos membres ont par exemple frôlé l'expulsion. De telles situations peuvent résulter d'un changement de propriété, lorsque l'entreprise de travaux agricoles est détachée de l'exploitation agricole à l'occasion d'une succession et qu'elle quitte alors le giron de l'agriculture productrice. Comme une entreprise de ce type est prohibée en zone agricole, son propriétaire se voit dans l'impossibilité d'y faire construire des locaux. Si notre activité était rattachée au secteur agricole, ces problèmes d'appartenance à une zone d'activité inadéquate ne se poseraient plus.

Guy Parmelin vous a-t-il encouragé dans vos démarches ?

Nous avons remis au conseiller fédéral Guy Parmelin un dossier expliquant les problèmes rencontrés par nos membres et il nous a conseillé pour la suite des démarches. Nous avons notamment pu rencontrer Dieter Kläy, de l'Union suisse

Faute d'être rattachés à l'agriculture productrice, nous voyons notre champ d'action fortement réduit.

des arts et métiers, l'USAM. De tels entretiens sont bien sûr une chose très positive, mais il est certainement trop tôt pour crier victoire !

Suscitez-vous des critiques de la part des entreprises de transport ?

Que les choses soient claires : si nous voulons être rattachés au secteur agricole, c'est uniquement pour faciliter l'exécution de nos prestations de nature agricole. À nos yeux, un entrepreneur qui assure

des prestations agricoles appartient au secteur de l'agriculture productrice. S'il réalise des travaux au service de la commune, il n'a pas sa place dans une entreprise du secteur agricole. Loin de nous l'idée d'encourager les transports de matériaux ou de machines de chantier avec un tracteur immatriculé en vert, de surcroît sous-dimensionné et muni de freins insuffisamment puissants. Tant que nous nous limitons aux transports agricoles, nous sommes en conformité avec la loi et ne faisons pas de concurrence déloyale aux entreprises de transport. Nous sommes d'ailleurs en bons termes avec l'association des transports routiers, l'ASTAG, et tenons à le rester.

Avez-vous fixé d'autres objectifs pour votre mandat ?

Je suis toujours soucieux de faire bénéficier nos membres de véritables plus-values. Un exemple : le porte-à-faux maximal à l'avant peut désormais aller jusqu'à 5 mètres, en partie grâce à nos efforts. Ou les systèmes de télégonflage munis de joints tournants alimentés par l'extérieur. À l'occasion du LUTaCH, l'Office fédéral des routes s'est prononcé en faveur de la légalisation de ces installations.

Certains membres poussent à adopter une attitude offensive, d'autres au contraire plaident en faveur d'un comportement plus consensuel. Comment allez-vous concilier les différentes attentes ?

Le dernier LUTaCH nous a valu des retours très positifs, même de la part de gens plutôt critiques à notre égard. Quant à moi, je suis toujours soucieux de rester à l'écoute de nos membres. Ils doivent sentir que nous prenons leur avis au sérieux et sommes prêts à faire avancer l'association dans la direction qu'ils souhaitent. Je dois toutefois préciser que notre branche est clairement tournée vers l'avenir. Nous pouvons donc être amenés à prendre des décisions dont le bien-fondé échappe de prime abord à certains adhérents. En fin de compte, nous devons aussi avoir à cœur de faire progresser l'association.

Je suppose que ce n'est pas toujours simple...

Les membres ne sont pas toujours conscients de l'ampleur des activités de



« Notre objectif est de pérenniser le congrès d'Agro-entrepreneurs Suisse. »

l'association. Les interminables réunions avec les administrations ou d'autres organismes ne donnent pas toujours des résultats immédiats. Le fait d'avoir instauré des contacts réguliers avec l'Office fédéral des routes nous permet de faire valoir nos souhaits en matière de circulation routière, mais les premiers contacts remontent à deux ans seulement. Il faut que nos adhérents soient bien informés de nos démarches. C'est ce que nous faisons à travers Agroluchs, notre revue interne.

Le Conseil fédéral vise à rendre obligatoire les rampes à pendillards pour l'épandage du lisier dans la Politique agricole 2022+. Pensez-vous que cette obligation va pousser davantage de paysans à faire appel aux agro-entreprises à partir de 2022 ?

Pas vraiment. Il y aura certes un mouvement dans ce sens, mais qui ne sera pas massif. Après tout, des sommes considérables ont été investies récemment dans l'acquisition d'épandeurs à pendillards et d'importantes surfaces sont déjà traitées de la sorte. Aux agriculteurs de décider s'ils veulent réaliser eux-mêmes le travail ou s'ils préfèrent le sous-traiter. Les surfaces sur lesquelles l'utilisation des pendillards est problématique ou totalement inappropriée feront sans doute l'objet de dérogations. J'ai pu sensibiliser les membres de la commission compétente aux soucis des hommes du terrain, dont j'étais d'ailleurs le seul représentant au sein du groupe de travail.

Avez-vous d'autres projets ?

Certaines idées qui circulent en vue de la PA22+ méritent qu'on s'y attarde. Ainsi des mesures plus sévères en matière de protection des sols ont été évoquées, comme obliger les agriculteurs à calculer le risque de compactage du sol avant l'engagement de machines de récolte dont la charge à la roue est supérieure à 5 tonnes.

Le calcul serait fait sur la base d'un programme de simulation de la pression au sol, en l'occurrence « Terranimo ». Prenons le cas d'une récolteuse de betteraves : si les données calculées par ce programme sont défavorables, il serait interdit sous peine de sanctions d'effectuer la récolte avec cette machine. Dans la pratique, aucune récolteuse ne satisferait aux conditions requises et les betteraves ne pourraient simplement pas être ramassées. Espérons que des idées aussi farfelues ne soient jamais mises en œuvre. D'où l'importance que des gens du terrain participent aux instances de discussion.

Après le LUTaCH de 2017, le deuxième congrès des agro-entrepreneurs s'est déroulé fin janvier. Pour quel bilan ?

Le LUTaCH est à nos yeux une réussite pleine et entière. À quelques problèmes mineurs près, tout s'est déroulé comme prévu et les participants ont pu assister à des conférences intéressantes, comme lors du premier LUTaCH. La grande dé-

Plus nos membres seront nombreux, plus nous serons en position de force.

ception a été la fréquentation. Inutile de se voiler la face : nous avons eu à peu près le même nombre de visiteurs qu'il y a trois ans, un chiffre clairement insuffisant pour un événement de cette importance. Les raisons sont loin d'être évidentes : offres de formation surabondantes, lassitude du public ou raisons financières ? Lorsque nous aurons tiré le bilan, nous saurons dans quelle direction aller. Nous attendons aussi les réactions des sponsors, avec lesquels des entretiens sont prévus.

Pensez-vous qu'il y aura un troisième LUTaCH ?

Notre objectif est bien de pérenniser le LUTaCH, mais nous ignorons encore dans quel cadre et à quel intervalle il sera organisé. Peut-être seulement dans cinq ans. Bref, nous devons en discuter.

Il y a quelques années, Agro-entrepreneurs Suisse publiait annuellement des tarifs recommandés pour aider ses membres à chiffrer leurs prestations. Pourquoi avez-vous cessé d'édition ces barèmes ?

Nous voulons que nos membres prennent leurs responsabilités et calculent eux-mêmes le prix de leurs travaux et prestations. Nous les accompagnons en organisant des cours de formation, dans lesquels ils apprennent à chiffrer et comptabiliser leurs travaux et à gérer leur entreprise de manière rentable pour en assurer la viabilité future. En outre, nos tarifs indicatifs seraient peut-être en infraction avec la loi sur la concurrence, qui interdit clairement les ententes de prix.

Il n'y aura donc plus de tarifs indicatifs ?

Non, le sujet n'est plus du tout à l'ordre du jour.

Vous l'aviez mentionné au début : il y a eu des changements à la gérance, à Riniken.

Nicolas Eschmann est notre gérant et Karin Essig notre secrétaire depuis le 1^{er} mars. Avec leur concours, nous cherchons à porter à 2,2 équivalents temps pleins la capacité du secrétariat à Riniken. Pour Romain Fonk, les nombreux déplacements entre la Suisse et la Belgique étaient devenus trop contraignants. Il a donc décidé de ramener à 40% la charge de travail consacrée à notre association, où il était gérant depuis mai 2018. Notre secrétaire Marlis Biland a quitté Agro-entrepreneurs Suisse après plus de dix ans de bons et loyaux services. Nous remercions chaleureusement Marlis Biland et Romain Fonk pour la qualité de leur engagement auprès de notre association.

Vous dirigez vous-même une agro-entreprise. Arrivez-vous à concilier votre charge de président avec votre activité de patron ?

J'avoue avoir sous-estimé la charge de travail. La mise sur pied du LUTaCH, la restructuration de la gérance, le travail pour mon entreprise et mon engagement

chez les pompiers ont effectivement représenté beaucoup de travail. J'ai la chance d'avoir des collaborateurs en qui j'ai une confiance totale. Et rien ne serait possible sans ma femme. Elle me décharge totalement des soucis du quotidien, mais il est certain que je ne peux pas continuer ainsi. La réorganisation du secrétariat doit se traduire par une réduction de ma charge de travail.

Agro-entrepreneurs Suisse compte quelque 370 membres. Pensez-vous qu'il reste un potentiel à développer ?

Sans aucun doute : notre association regroupe actuellement un peu moins de la moitié des agro-entrepreneurs du pays, estimés à 800. Le terme « agro-entrepreneur » est un peu flou. Selon notre profession de foi, toute personne proposant des prestations de services dans l'espace rural peut prétendre à cette appellation, qu'elle ne possède qu'une presse à balles rondes ou qu'elle dirige une entreprise hautement professionnalisée équipée de nombreuses machines.

La taille n'entre donc pas en ligne de compte ?

J'entends souvent dire que nous devrions limiter l'adhésion aux entreprises qui réunissent certains critères de TVA, donc de taille. Je pense au contraire que nous devons en accueillir le plus grand nombre possible. C'est à cette condition que nous pouvons discuter avec les administrations en position de force. Nous avons aussi des membres qui quittent l'association. Nous sommes tous des entrepreneurs et en tant que tels, nous nous faisons mutuellement concurrence. Des heurts entre sensibilités différentes sont inévitables. La Suisse romande recèle un potentiel important. Nous y sommes encore mal implantés et devons nous mobiliser pour attirer davantage de Romands.



Oskar Schenck dans son entreprise de travaux agricoles à Schwarzenbourg (BE).



MASSEY FERGUSON

ENCORE PLUS DE

- Comfort
- Stabilité
- Traction



MF 3700 AL

Nouvelle option : pont avant suspendu

MASSEY FERGUSON IS A WORLDWIDE BRAND OF AGCO. 

GVS Agrar

Im Majorenacker 11
CH-8207 Schaffhausen
info@gvs-agrar.ch
www.gvs-agrar.ch

Contact :
Laurent Limat
079 696 24 15

1044 FEY, Boucard Sàrl
1169 YENS, Kufferagri Sàrl
1262 EYSINS, Dubois F. et J. Sàrl
1566 LES FRIQUES, BOVET SA
1625 SÂLES (GRUYÈRE), H. Brodard & Fils SA
1734 TENTLINGEN, Jungo Landmaschinen AG
1749 MIDDES, Atelier Toffel SA

1906 CHARRAT, Etablissements Chappot SA
2303 LA CHAUX-DE-FONDS, Garage Barben Sàrl
2720 TRAMELAN, GBT Sàrl
2803 BOURRIGNON, Rémy Ackermann Sàrl
3179 KRIECHENWIL, Häggerli Agro Tech AG
3225 MÜNTSCHEMIER, Jampen Landmaschinn AG
6943 VEZIA, Pietra Tecnica Agricola Sagl



Les PME de machinisme agricole, principalement des fabricants de machines et d'appareils, s'en sortent étonnamment bien sur le marché et en concurrence avec les constructeurs qui proposent des gammes longues. Photo: DKE/Agrirouter

Défendre son territoire en souplesse

Les petites et moyennes entreprises (PME) de machinisme agricole se battent simultanément sur de nombreux fronts. Leur force réside dans leur degré de flexibilité élevé. Certaines marques sont pourtant restées récemment sur le carreau.

Oliver Neumann*

Compte tenu des nombreux défis auxquels elles sont exposées, les petites et moyennes entreprises (PME) de machinisme agricole ont étonnamment bien réussi à surfer sur le marché, en maintenant, voire augmentant leurs chiffres d'affaires et leurs parts de marché. Quelques sociétés seulement ont abandonné un secteur de marché moins porteur, comme l'a fait Lely avec les équipements de récolte de fourrage vert. D'autres ont été reprises par de grandes entreprises ou des groupes, comme Vögel&Noot et Kongskilde.

Spécialistes flexibles

Plusieurs facteurs expliquent le succès de ces PME. A la jonction entre le tracteur et le sol ou la plante, plusieurs fabricants de

machines font valoir tout leur savoir-faire dans les cultures locales et leur orientation client. Ancrées dans leur région, elles sont reconnues par leurs clients comme des spécialistes compétents qui, ouverts à des expérimentations spécifiques, agissent à leur niveau et sans pression relatives aux dividendes à verser aux actionnaires. Des processus décisionnels courts, l'évaluation rapide des risques et un contact direct avec les partenaires commerciaux et les clients constituent des avantages incontestables dans un environnement concurrentiel de plus en plus complexe. Il ne faut pas oublier que nombre de leurs employés sont d'origine agricole et apprécient l'atmosphère familiale de ces entreprises. L'importance de leurs exportations démontrent que les PME conservent leur droit à l'existence au-delà de leurs propres frontières nationales, à côté des grands groupes internationaux.

Certains constructeurs combinent les lacunes d'approvisionnement de distributeurs liés contractuellement à un « long li-

ner » en partenariat et comme succursale. Dans bien des cas, ils fournissent des sociétés commerciales performantes laissées de côté lors d'opérations de rapprochement entre distributeurs et grandes marques. Ils produisent par ailleurs souvent des composants ou des dispositifs complets pour les acteurs mondiaux et exploitent ainsi mieux leurs propres capacités. Enfin, certains clients apprécient de pouvoir utiliser des machines et du matériel agricoles issus de la production locale.

Recherche et développement

Un défi majeur auquel les PME se trouvent actuellement confrontées est la compatibilité de leurs appareils avec les technologies de l'information des grands constructeurs qui dictent la voie en matière de numérisation. Même pour les machines a priori moins sophistiquées, les capteurs, les ordinateurs de bord et les connexions GPS constituent désormais la norme pour le succès des ventes. Comme il faut s'adapter aux différentes plateformes de données et

*Oliver Neumann a été l'attaché de presse de John Deere pendant de nombreuses années. Il est aujourd'hui journaliste indépendant. Cet article a été publié dans la revue allemande *Erbbo*.



Avec ses 5300 employés, des sites de production sur trois continents et une présence dans plus d'une centaine de pays, Kuhn est l'un des plus grands parmi les soi-disant «petits».

Photo: Roman Engeler

aux standards des grandes entreprises, du terrain au bureau, les coûts de développement des PME augmentent sans garantie de retour sur investissement. Amazone, par exemple, investit environ 7,5% de son chiffre d'affaires dans la recherche et le développement et s'appuie largement sur la numérisation. Qu'il s'agisse d'« Agrirouter » ou de « Data-Connect », la tendance du secteur va à la suppression progressive des barrières de données et à la simplification des échanges entre les machines et les logiciels des différents fournisseurs. Les capacités des PME sont infinies : 70 % des 39 prix pour des innovations leur ont été attribués à l'Agritechnica.

Spécialistes en cultures fourragères et en grandes cultures

Kuhn, entreprise de machines agricoles appartenant au groupe suisse Bucher Industries, a fêté son 190^e anniversaire en 2018. Son chiffre d'affaires en forte croissance s'élève à 1,04 milliard d'euros. Avec 5300 employés, des sites de production sur trois continents et une présence dans plus de 100 pays, Kuhn fait partie des plus grandes entreprises parmi les soi-disant petites. De nombreux acteurs mondiaux ont déjà jeté un œil sur cette société, dont le succès est dû à ses machines spécialisées et qui a profité du fort développement de l'élevage et de la production laitière. Mais Kuhn tient aussi son rôle dans le travail du sol sur le plan international. Ses propriétaires connaissent sa valeur et la protègent comme la prunelle de leurs yeux. En 2018, Kuhn a réinvesti 4,5% de son chiffre d'affaires et détient plus de 2000 brevets dans le monde.

Kverneland opère depuis 2012 en tant que marque sous l'égide du groupe Kubota qui connaît une expansion massive en Europe. Kverneland, entreprise riche de 140 ans d'histoire, vend sous son nom des équipe-

ments de travail du sol, de semis et d'épandage d'engrais, du matériel de récolte fourragère, ainsi que les distributeurs d'engrais de marque « Vicon », mais produit également des machines aux couleurs de Kubota pour les marchés d'Amérique du Nord et d'Asie. Avec 2500 employés, Kverneland a réalisé un chiffre d'affaires de 504 millions d'euros en 2018. La société projette d'atteindre ces trois prochaines années une part de 3 % du marché européen des machines agricoles, soit 4,5 milliards d'euros. L'entreprise familiale autrichienne Pöttinger, dont le chiffre d'affaires a augmenté de 8% lors de l'exercice 2018-2019 pour atteindre 382 millions d'euros, a depuis 2016 étendu ses activités de vente aux marchés scandinaves avec succès. Outre ses marchés traditionnels en Allemagne, France, Pologne, Tchéquie et dans les pays alpins, elle touche des exploitations de production herbagère au Danemark, en Suède, Norvège et Finlande. Avec un taux d'exportation de 90%, Pöttinger réalise 69% de son chiffre d'affaires en production herbagère, le solde grâce aux machines de travail du sol.

Spécialistes du travail du sol

La suppression de la régulation du marché du sucre surtout, et la chute du prix de la matière première, ont eu un impact massif sur les bénéfices d'Exel Industries lors du dernier exercice, les achats reportés de l'année précédente y contribuant aussi. Le chiffre d'affaires net de l'année 2018-2019 a baissé de 7,4% pour un total de 776 millions d'euros, parce que les équipements relatifs à la betterave sucrière ont particulièrement souffert. En revanche, le secteur des pulvérisateurs n'a diminué que de 2,3%. Exel réalise deux tiers de ses ventes mondiales de machines agricoles avec quelque 3700 employés et les produits des marques Hardi, Berthoud, Tecnomat, ainsi qu'Holmer, acquise en 2013. Les ventes se font principalement en Europe, avec une part de plus de 60% et une quarantaine de sites (production et vente).

En 2018, le chiffre d'affaires d'Amazone de 457 millions d'euros a augmenté de quelque 5% et la société de Basse-Saxe vise un résultat équivalent en 2019. Amazone exporte près de 80% de ses produits dans 70 pays du monde entier. Avec « Amazone 4.0 », l'entreprise mise sur la numérisation et le travail sélectif du sol, le semis de précision et la protection ciblée des cultures. Elle emploie 1900 personnes à la suite de la reprise de l'entreprise autrichienne Vogel&Noot à l'automne 2016, de la construction d'une nouvelle usine pour 16 millions d'euros à Bramsche et de la reprise de Schmotzer Hacktechnik au début de l'année 2019.

Malgré la terrible sécheresse, Lemken a augmenté son chiffre d'affaires sur ses marchés traditionnels de 6% pour atteindre 380 millions d'euros en 2018. L'entreprise a été satisfaite de la demande



Lindner est un fournisseur petit, mais pointu, de véhicules pour les exploitations herbagères, l'agriculture alpine et le secteur communal très exigeant. Photo: Roman Engeler

soutenu des marchés d'Europe occidentale avec une croissance à deux chiffres, les Etats-Unis et le Canada n'étant pas en reste. Avec l'acquisition du spécialiste néerlandais des herses Steketee, Lemken dispose désormais de herses mécaniques d'une largeur de 12 mètres. Grâce aux caméras, elles peuvent s'utiliser efficacement dans les cultures maraîchères et les grandes cultures. A l'instar d'Amazone, Lemken et ses 1600 collaborateurs comptent sur l'« agriculture 4.0 ». La part des exportations s'élève à 77%. Eléments remarquables, la Russie est le deuxième marché d'exportation de Lemken et, en Inde, la demande de charrues à 2 ou 3 socs, de production locale, a doublé ces dernières années.

Le fabricant italien Maschio Gaspardo, presque uniquement en main familiale, possède huit sites de production avec 2200 employés, dont trois situés en Roumanie, en Inde et en Chine. Avec 60 000 machines vendues et une gamme étendue de machines de travail du sol, de semoirs, de pulvérisateurs et autres machines de fenaison, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 332 millions d'euros en 2018, soit une augmentation de 2,8% par rapport à l'année précédente. Le taux d'exportation dépasse 80%. Maschio Gaspardo a réalisé un bénéfice d'exploitation de 30,6 millions d'euros. L'entreprise propose également des presses à balles rondes Feraboli, société acquise en 2014.

Horsch, fabricant bavarois innovant de machines de travail du sol, de protection des plantes et de semis, compte 1600 employés. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 402 millions d'euros en 2018. Depuis 2015, l'entreprise a connu des taux de croissance à deux chiffres malgré les crises. Avec un taux d'exportation de plus de 80%, elle s'avère très performante sur les marchés où l'agriculture se pratique à grande échelle et où les pionniers de la durabilité se concentrent sur des technologies ménageant le sol et les cultures. Le succès durable en résultant a permis des investissements de 30 millions d'euros pour la seule année dernière. En raison de la polémique du glyphosate, Horsch se concentre de plus en plus sur la protection mécanique des cultures. Grâce à des solutions intelligentes, l'entreprise se révèle un partenaire incontournable pour les exploitations agricoles tournées vers l'écologie. La société suédoise Väderstad, avec ses familles propriétaires Stark et Gilstring, est active dans 40 pays et emploie 1250 per-



Fliegl, spécialiste des remorques agricoles, des remorques à fond poussant, de l'épandage du lisier et du transbordement, réalise un chiffre d'affaires d'environ 250 millions d'euros avec un millier d'employés et un taux d'exportation supérieur à 70%. Photo: Roman Engeler

sonnes dans le monde, dont 900 en Suède. Les investissements sont conséquents ici également, y compris dans de nouvelles capacités de production. En 2018, Väderstad a franchi pour la première fois la barre des 300 millions d'euros de chiffre d'affaires, le taux d'exportation correspondant à environ 90%. Le résultat atteint s'est élevé à 11,8 millions d'euros. C'est surtout dans les cultures sur de grandes surfaces que les Suédois peuvent abattre leurs atouts avec les semoirs à grande vitesse. Väderstad compte donc le Canada, la Russie et l'Ukraine parmi ses principaux marchés, suivis en Europe par l'Angleterre, l'Allemagne et le marché intérieur. Ce dernier représente environ 10% du chiffre d'affaire de Väderstad.

Le spécialiste familial Rauch excelle dans l'innovation. Trois médailles d'argent à l'Agritechnica 2019 témoignent de l'esprit d'ingéniosité de Rauch et de sa volonté de coopérer avec les plateformes de données et les acteurs mondiaux. En 2018-2019, la société fondée en 1921, a augmenté de 5% son chiffre d'affaires qui atteint 78,9 millions d'euros. Avec l'investissement de 2,5 millions d'euros consenti pour la plus grande halle d'essai de pulvérisateurs d'Europe récemment mise en service, Rauch se met à niveau dans les domaines de la numérisation et de l'électrification. En tant que partenaire de développement, Rauch effectue aussi un précieux travail de pionnier en faveur d'une application durable, efficace et rationnelle des fertilisants pour les plantes.

Avec ses marques « Grégoire Besson », « Rabe » et « Agriway », le fabricant français de machine de travail du sol Grégoire Besson est bien positionné. Il compte cinq usines, dix succursales et plus de 1000 partenaires commerciaux dans 60 pays du globe. En 2017, l'entreprise a réalisé un

chiffre d'affaires de 80 millions d'euros. Elle emploie 550 collaborateurs. En 2018, le chiffre d'affaires est tombé à 49,7 millions d'euros. Malgré le revers causé par l'insolvabilité de la filiale allemande Rabe, les Français conservent de grandes ambitions pour les prochaines années et visent à doubler leur chiffre d'affaires d'ici 2023.

Spécialistes de production fourragère

En 2018-2019, Krone a réalisé un chiffre d'affaires de 698 millions d'euros avec son activité de machines agricoles, soit une augmentation de près de 10% représentant plus de 30% du chiffre d'affaires du groupe de 2,24 milliards d'euros. Krone a bénéficié de prix raisonnables à la production, en particulier dans les domaines des fourrages verts et du lait, malgré des conditions climatiques, politiques et économiques difficiles.

Krone, l'une des rares PME à s'être introduite il y a quelque temps dans la forteresse des constructeurs d'ensileuses automotrices, s'est maintenant fermement établie parmi les acteurs mondiaux dans ce domaine, ainsi que dans celui des faucheuses de grandes surfaces. Durant l'année écoulée, cette entreprise innovante a certes investi dans de nouveaux produits technologiques et dans la numérisation, mais aussi dans un nouveau terrain d'essai de 20 millions d'euros à Lingen (D). Cela permettra de tester des prototypes et des concepts de conduite autonome, ainsi que de valider les homologations spécifiques à chaque pays.

Après quelques péripéties, Fella-Werke, fondé en 1918 et racheté par Agco, constitue depuis 2015 le centre de compétence européen du groupe pour les fourrages verts. Après d'importants investissements, le site de Feucht (D), qui em-



Semis parfait – excellente récolte

AEROSEM 3002

- Tête de distribution IDS pour des passages de traitements individuelle
- Section Control – fermeture de tronçon par largeur de 1 mètre
- Convient aussi pour semis sur mulch – réglage centralisé du terrage des socs jusqu'à 50 kg par soc
- Sillon en forme V – placement de la semence parfaite

PÖTTINGER SA, CH 5413 Birmenstorf (Argovie),
Mellingerstrasse 11, Téléphone +41 56 201 41 60,
info@poettinger.ch, www.poettinger.ch

 **PÖTTINGER**

stocker
TECHNIQUE DE SILO



Hacheuse à tambour Stocker – un modèle de performance et de rendement.

- Largeur de coupe de 60 cm
- Contre-couteau trempé
- Réglage simple et rapide du contre-couteau
- Propulsion par moteur électrique, tracteur ou moteur de camion

C'EST SIMPLE. C'EST SÛR. C'EST STOCKER.

Stocker Fräsen & Metallbau AG
Böllistrasse 422 - 5072 Oeschgen/Suisse
Tél. +41 62 8718888 - info@silosfraesen.ch - www.silosfraesen.ch

SÛR – FIABLE – ÉCONOMIQUE

Pompe à deux pistons, double effet, axe horizontal et bain d'huile, série et type H-303-0 SG2






MEIER Hans Meier AG
CH-4246 Altishofen
www.meierag.ch Tél. ++41 (0)62 756 44 77
Fax ++41 (0)62 756 43 60
info@meierag.ch

Solutions innovantes pour davantage d'efficacité et de rentabilité



FIELDWORK  AUTHORIZED DEALER

Maschinenkontroll- und Vermessungssysteme AG
Bleicheistrasse 22, CH-9055 Bühler
www.fieldwork.ch

Agriculteurs et agro-entrepreneurs, profitez de nos technologies innovantes, d'équipements de pointe, faciles à utiliser, qui améliorent votre rentabilité et votre productivité!

ploie 210 salariés, est devenu le centre de compétence européen d'Agco pour les équipements de récolte des fourrages. Il prend ainsi en charge le développement et la production de faucheuses à tambour et à disques, de faneuses et d'andaineurs. Par ailleurs, la gamme de produits Agco se voit renforcée par les presses à balles et les autochargeuses Lely. Depuis janvier 2019, les marques « Fella » et « Fendt » ont été acquises par le team Fendt dans le cadre de sa stratégie « long line ». La gamme de produits Fella soutient les marques « Fendt » et « Massey Ferguson ».

Tracteurs, transports et récolte

Le calme est revenu à Brno, en Tchéquie, siège de la société Zetor. Dans son segment de marché traditionnel des tracteurs à bas prix, Zetor et ses quelque 460 employés font face à une concurrence massive de l'Extrême-Orient, en particulier de la Chine et de l'Inde. Ses marchés traditionnels en Europe de l'Est et du Sud-Est restent les principales zones de vente de la société, suivis par les marchés africains et du Moyen-Orient. Par rapport à l'année précédente, le chiffre d'affaires a chuté de 20% en 2018 pour atteindre 89,6 millions d'euros. Près de 8 millions d'euros ont été investis dans la recherche, le développement et la distribution.

Antonio Carraro, fournisseur italien de tracteurs compacts et communaux ainsi que de composants de châssis, est aussi confronté à une concurrence massive de l'Extrême-Orient. Avec ses 475 employés, l'entreprise bénéficie toutefois de relations commerciales traditionnelles avec des fabricants actifs au niveau mondial, ainsi que d'une gamme de produits au design fort. Elle propose également, sur demande, des chenilles dans le segment des véhicules compacts. L'entreprise, dont le chiffre d'affaires s'élève à 104 millions d'euros, s'est bien remise de la baisse des ventes de l'année précédente et fêtera son 110^e anniversaire en 2020.

L'entreprise familiale autrichienne Lindner, qui emploie près de 240 personnes, a augmenté son chiffre d'affaires de quelque 4% lors de l'exercice 2018-2019, pour atteindre 79 millions d'euros. Grâce à son assortiment de véhicules spécialisés, le fabricant de tracteurs de Kundl est l'un des principaux petits fournisseurs de qualité pour les exploitations de production fourragère, l'agriculture alpine et le secteur des communes particulièrement exigeant. Avec un taux d'exportation de 55%, Lindner vend une part importante

de sa production annuelle de 1200 machines et transporteurs sur le marché autrichien et dans les pays alpins voisins, l'Allemagne et la France. Au printemps dernier, Lindner a reçu l'un des trois prix du gouvernement autrichien dans le domaine de la numérisation, catégorie « Intelligence artificielle », pour son « Lintrac 110 » destiné à la conduite autonome. Grimme, fabricant réputé de machines de récolte de pommes de terre, de betteraves et de légumes, a récemment connu une stagnation de ses ventes. Avec près de 2400 employés, l'entreprise a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de 453 millions d'euros. La cinquième génération de la famille est entrée dans la maison fondée en 1861. Sa première automotrice, une combinaison de tracteur et d'arracheuse de betteraves à un rang avait été présentée il y a 50 ans. Avec des investissements s'élevant à 44 millions d'euros l'année dernière et malgré la volatilité des marchés, Grimme se maintient à la pointe de la technologie avec ses marques annexes « Asa-Lift » et « Spudnik » et sa gamme de solutions numériques. Spécialiste de la récolte et du nettoyage des betteraves et constructeur de véhicules porteurs, Holmer, avec ses 400 employés, appartient depuis 2013 au français Exel Industries. Celui-ci occupe une place importante dans le domaine des pulvérisateurs automoteurs avec les marques Berthoud et Tecnomat. Le chiffre d'affaires 2015-2016 du leader du marché des récolteuses totales de betteraves sucrières s'est élevé à 117,5 millions d'euros avec un taux d'exportation de 73%.

Le spécialiste des remorques agricoles, des remorques à fond poussant, de la distribution du lisier et du transbordement Fliegl réalise un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros avec un millier d'employés et un taux d'exportation supérieur à 70%. L'entreprise possède 22 succursales dans 15 pays et exploite 12 sites de production. En coopération avec d'autres constructeurs, elle investit dans le domaine du lisier en cherchant à innover en matière de dosage selon les besoins et d'épandage respectueux de l'environnement.

Joskin est soumise à une pression similaire en matière d'innovation. Elle distribue ses produits dans 80 pays sur les cinq continents. Avec quelque 780 employés, l'entreprise belge fondée en 1968 a réalisé un chiffre d'affaires de 95,5 millions d'euros lors du dernier exercice, près de 3% de moins que l'année précédente. La coopération avec John Deere dans l'électrification des convois agricoles lui a valu l'or à la dernière Agritechnica.

Conclusion

Les PME de machinisme agricole, en premier lieu les entreprises familiales allemandes, sont idéalement positionnées pour relever les défis du futur. Elles peuvent se développer là où les meilleures opportunités de marché existent et sont moins tributaires des conflits géopolitiques et de politique commerciale que les acteurs mondiaux classiques. Si elles se maintiennent à la pointe de la technologie et poursuivent une politique successorale réussie, elles conserveront leur position clé à l'avenir.



Krone est l'une des rares PME à s'être introduite, il y a quelque temps, dans la forteresse des constructeurs d'ensileuses automotrices. Photo: Roman Engeler

KUHN

Spécialiste pour les cultures



Maintenant, combinaison
de semis au meilleur prix



- **KUHN** Charrues
- **KUHN** Déchaumeurs à dents
- **KUHN** Déchaumeurs à disques
- **KUHN** Herses et fraises rotatives
- **KUHN** Semoir
- **KUHN** Semoir monograine
- **KUHN** Pulvérisation

LE MEILLEUR INVESTISSEMENT POUR MON AVENIR

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

KUHN Center Schweiz
8166 Niederweningen
Tél +41 44 857 28 00
Fax +41 44 857 28 08
www.kuhncenterschweiz.ch

be strong, be **KUHN**



Pour un maïs simplement propre

- La solution complète contre dicotylédones et graminées
- Efficace contre les adventices problématiques
- Effet foliaire et résiduaire
- Emploi jusqu'au stade 6 feuilles du maïs
- Résistant à la pluie après 2 heures
- Formulation liquide

ASTUCE

- 1,5 l/ha pour un emploi seul
- 1,0 l/ha + 1,5 l/ha Aspect (effet résiduaire renforcé)

