

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 83 (2021)

Heft: 6-7

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>



Martin Keller est né en 1970. Il a grandi dans la région de Thoune (BE), étudié, puis soutenu une thèse en agronomie à l'École polytechnique fédérale de Zurich. Avant d'accéder à la présidence de la direction de Fenaco en 2012, il a occupé plusieurs postes d'encadrement et de direction dans la branche des semences, aux échelons national et international. Photos: Idd

La «compétence internationale» gagne du terrain

Dans cette interview, le président de la direction de Fenaco, Martin Keller, s'exprime sur l'exercice 2020 et sur les plans et les souhaits de la coopérative pour faire évoluer son secteur «technique agricole».

Roman Engeler*

Technique Agricole: Fenaco vient de présenter les chiffres de l'exercice 2020. Vous en êtes satisfait?

Martin Keller: Oui, 2020 aura certes été une année mouvementée, avec de nombreux défis à relever, mais aussi une année réussie pour Fenaco, malgré la pandémie. Avec un produit net de 6,98 milliards de francs, nous avons pratiquement réussi à maintenir le niveau de l'exercice précédent, en dépit d'une conjoncture difficile, notamment dans l'industrie alimentaire et le secteur de l'énergie. Nos résultats 2020 sont extrêmement satisfaisants, en raison surtout de nos formats de commerce de détail. Du fait que les Suisses et les

Suisses ont été plus nombreux à passer leurs vacances au pays et à être en télé-travail, ils sont allés plus souvent faire des achats chez Volg ou Landi.

Quels sont les chiffres dans le domaine d'activité «Agro»?

Le produit net de ce domaine est en hausse de 1,4%, à 1,96 milliard de francs. Le résultat d'exploitation a aussi légèrement progressé. Cette croissance provient surtout de nos activités à l'étranger. Dousset Matelin, notre entreprise française de matériel agricole, de même que Swiss Grana Group, spécialisé dans le commerce de matières premières, céréales, oléagineux et fourrages, ont été particulièrement performants. Nous sommes par ailleurs satisfaits de notre

évolution en Suisse, où nos unités commerciales ont réussi à conserver voire augmenter leurs parts de marché.

Ce domaine «Agro» inclut le secteur «Technique agricole», où Fenaco intervient – via Serco Landtechnik – dans l'importation, la commercialisation et la maintenance. Comment s'est développé ce secteur?

Globalement, nous sommes également satisfaits de son évolution. Nous avons vendu beaucoup de tracteurs, plus qu'habituellement. En revanche, dans le segment des machines de récolte, nous avons senti une certaine retenue. En France, Dousset Matelin enregistre une croissance significative dans toutes les catégories de produits.

*Pour des questions de délais, cette interview a dû être réalisée par écrit.

Êtes-vous également satisfait de vos parts de marché dans le domaine «Technique agricole»? Fenaco obtient des résultats bien meilleurs dans d'autres secteurs «Agro»...

Dans le segment des matériels de récolte, nous faisons partie du trio de tête; ma réponse est donc oui. Côté tracteurs, nous estimons qu'il reste du potentiel à exploiter. Le marché de détail suisse du machinisme agricole est caractérisé par des petites structures, avec beaucoup d'exploitations familiales. Notre objectif dans les tracteurs est d'atteindre le «top 5».

En 2016, Fenaco a repris Dousset Matelin à Neuville-de-Poitou. Comment s'est faite cette acquisition?

Serco est importateur exclusif de «Claas» pour la Suisse et le Liechtenstein. Pour être durablement performant il lui faut une certaine envergure. Or, sur un petit pays comme la Suisse, le potentiel est limité. Claas offre donc à des partenaires sélectionnés la possibilité de se développer sur d'autres marchés. À l'époque nous avons étudié plusieurs dossiers. Dousset Matelin remplissait tous les critères, nous avons saisi cette chance. Le processus a été activement soutenu par Claas. Dousset Matelin a bien progressé. Nous venons d'étendre notre zone de chalandise vers l'ouest en acquérant Ballanger et AMA. Serco France double ainsi son chiffre d'affaires et rattrape la Suisse. De plus, nous avons trouvé avec Olivier Ballanger une solution idéale pour la direction opérationnelle locale.

Vous venez d'expliquer que votre présence à l'international s'est accrue. Cette orientation stratégique que vous baptisez «compétence internationale» va-t-elle se poursuivre et, si oui, dans quels pays?

Fenaco accorde une importance croissante à sa «compétence internationale» dans le domaine de la technique agricole, mais aussi sur d'autres marchés. Aussi avons-nous développé par étapes ces cinq à six dernières années nos activités hors de Suisse. Notre produit net 2020 à l'international avoisine les 300 millions de francs et nous employons près de 450 personnes en France, en Allemagne, au Luxembourg, en Tchéquie et en Roumanie. Nous avons deux objectifs: développer les transferts de savoirs et rendre les nouvelles technologies accessibles à l'agriculture suisse. Mais aussi accroître la dynamique et garantir la disponibilité de

la marchandise. Swiss Grana Group en est un bel exemple. Plus notre volume commercial croît, plus nous sommes à même de proposer aux agriculteurs suisses des prix intéressants et des conditions attrayantes pour les intrants importés dont ils ont besoin. Il faut cependant préciser ceci: Fenaco ne poursuit aucune stratégie d'internationalisation. Nous sommes et resterons une coopérative agricole suisse.

Lors de la reprise du groupe Dousset Matelin, on parlait beaucoup de synergies et de «smart farming» pour améliorer la compétitivité de l'agriculture suisse. Les objectifs dans ce domaine sont-ils atteints?

La collaboration entre le Français Dousset Matelin et nos entreprises suisses spécialisées en machinisme a donné un sérieux coup de pouce à l'introduction de techniques agricoles intelligentes, «smart farming» comme on dit, dans notre pays. Je pense ainsi à «Crop View», une application de Claas qui permet aux agriculteurs, grâce aux données satellitaires, de gérer leurs activités avec beaucoup plus de précision. Après avoir testé en France les possibilités dans ce domaine, nous les avons introduites en Suisse. Les effets positifs vont au-delà du «smart farming». On peut citer le marché de l'occasion, où la France a une longueur d'avance. Le lancement de «serco24.ch», premier centre de machines agricoles d'occasion en Suisse, est le résultat de cet échange d'expériences.

Cette reprise, ces rachats en fait, sont-ils une réussite pour Fenaco?

Oui. Ils ont permis à Dousset Matelin de progresser et de redevenir profitable. Le mouvement va se poursuivre, grâce aux synergies avec Ballanger et AMA.

Reste-t-il un potentiel d'optimisation?

Il y en a toujours. Exemple: nous sommes en train de regrouper les systèmes IT que nous avons en Suisse et en France.

En Suisse, Fenaco a aussi repris des commerces de machines qui s'ajoutent aux «historiques» Uamatec. Cela correspond-il à une stratégie? Et si oui, va-t-elle être poursuivie?

Notre objectif est de constituer en Suisse un vaste réseau de distribution, que nous étendons surtout en nouant des partenariats. Nous avons aussi nos propres succursales de distribution. Par le passé, des successions au sein d'entreprises ont

souvent été réglées par la vente de ces maisons. Nous allons continuer dans cette voie. Le dernier exemple en date est celui de Meier Machines à Marthalen.

Simultanément à l'ouverture d'un centre pour la protection durable des végétaux, Fenaco a lancé «Innovagri». Quels buts poursuivez-vous avec cette plate-forme vouée à l'innovation?

«Innovagri» va nous permettre de proposer aux agriculteurs suisses, aussi vite et simplement que possible, des méthodes novatrices de protection des plantes. L'acquisition de machines, d'appareils et d'instruments digitaux est généralement trop risquée, trop coûteuse pour une exploitation. Collectivement, nous pouvons quand même tester leur praticabilité à grande échelle et les rendre accessibles à un grand nombre d'agriculteurs et d'entrepreneurs.

Vous proposez trois technologies, Crop.zone, XPower et ARA, comme alternatives aux herbicides. Avez-vous des retours sur cette initiative menée auprès d'agriculteurs suisses?

Cette initiative n'en est qu'à ses débuts, mais elle suscite déjà un réel engouement. De plus, les premières machines sur le terrain donnent entière satisfaction.

Comment comptez-vous concrètement favoriser la percée de ces technologies? Peut-on, comme dans le cas d'un cercle de machines, louer ces équipements dans une Landi? Allez-vous d'emblée les mettre en concurrence avec des entreprises de travaux agricoles ou bien Fenaco va-t-elle carrément les commercialiser?

Nous exploitons «Innovagri» en partenariat avec les Landi de la façon suivante: la technologie, les droits de licence et les conseils techniques sont gérés par Agrolina, tandis que les Landi sont chargées de l'organisation et de l'utilisation sur place. Les exploitants agricoles ont la possibilité d'utiliser ces nouvelles technologies à la journée, pour les tester avant d'investir dans celles-ci, ou pour des besoins ponctuels. Les entreprises de travaux agricoles ne sont donc pas du tout concurrencées. Nous tenons, au contraire, à collaborer étroitement avec elles.

Fenaco se positionne en promoteur de la numérisation de l'agriculture. Quels sont vos projets dans ce domaine?

Barto, la solution numérique suisse pour une «gestion intelligente de la ferme», est l'un de nos grands projets. Fenaco a d'emblée compris que la réussite du lancement d'une plate-forme suisse de «smart farming» presuppose l'union de nombreuses forces. C'est pourquoi nous avons décidé, avec huit importants acteurs de la branche, de réaliser «Barto powered by 365FarmNet». Barto est en pourparlers avec des actionnaires potentiels. Notre objectif est de créer une plate-forme performante et ouverte à toutes et tous.

Nous sommes convaincus qu'avec l'initiative «Coopétition», nous pourrons ensemble faire avancer la numérisation de l'agriculture suisse. C'est pourquoi nous coopérons, pour la mise en place de cette plate-forme neutre quant à l'aspect concurrence, avec toutes les entreprises et organisations intéressées. Simultanément, nous nous faisons de l'autoconcourse sur cette même plate-forme avec des modules innovants et des offres attractives. Les deux premiers modules Fenaco ont été lancés l'an dernier: il s'agit de «MyDocs», une bibliothèque de documents numériques, et d'«Agrolina-Service», un conseiller phytosanitaire virtuel. Les prochaines applications sont déjà en phase de gestation.

En collaboration avec Agroscope et d'autres partenaires, Fenaco a lancé au printemps «Innosuisse», projet de lutte contre les adventices à l'aide de drones et de robots. Qu'attendez-vous de cette initiative? Concernant l'aspect technique, quelle différence y a-t-il entre ce système et, par exemple, le système «ARA»?

Ces deux systèmes ont pour objectif de combattre les mauvaises herbes avec la meilleure précision possible, ce qui devrait permettre de réduire jusqu'à 90% les besoins en «phytos». Simplement avec de l'eau chaude ou des procédés mécaniques ou électriques, peut-être pourra-t-on même totalement renoncer aux pesticides. Le projet «Innosuisse» comporte deux étapes: dans un premier temps, le système détecte l'adventice et mesure son étendue. On décide ensuite si elle doit être combattue et, si oui, avec quelle technologie. Alors que, dans le cas d'«ARA», les deux étapes sont combinées en un seul et même système. C'est là une solution rapide et efficiente mais moins flexible. Nous sommes en train de tester le modèle «Innosuisse» sur le rumex. Nous

étendrons ensuite cette application à d'autres végétaux envahissants.

Revenons à Barto: combien d'exploitations utilisent cette plate-forme?

Actuellement, 4000 utilisateurs sont enregistrés sur «Barto powered by 365FarmNet».

Le secteur de la technique agricole a émis des critiques sur Barto, du fait que derrière «365FarmNet», il y a le fabricant de machines Claas. D'autre part, certains agriculteurs craignent de devenir plus, voire trop dépendants de Fenaco. Que pensez-vous de ces craintes?

Il y a eu de telles peurs dès le début. Mais, comme je l'ai expliqué précédemment, elles sont injustifiées. La bonne approche réside selon moi dans la «Coopétition». Tout comme Barto, «365FarmNet» est indépendant. Avec John Deere et Case New Holland, en plus de Claas, deux autres leaders mondiaux du marché des machines agricoles collaborent avec «365FarmNet».

Comment comptez-vous dissiper ces appréhensions?



Martin Keller: «Les collaborations internationales dans le machinisme ont donné un sérieux coup de pouce à l'introduction de techniques agricoles intelligentes, «smart farming» comme on dit, dans notre pays.»

Les agriculteurs suisses sont des entrepreneurs. Ce sont donc eux qui décident chez qui ils vont acheter les produits dont ils ont besoin, eux aussi qui choisissent à qui ils vont vendre leur propre production.

Il en va de même dans le monde du numérique: c'est l'utilisateur qui sélectionne les modules Barto dont il a besoin et décide à qui il va transmettre ses données. Barto veille à la protection de ces dernières: il a obtenu en février le label de qualité «GoodPriv@cy». De plus, l'agriculteur garde le contrôle des données de sa ferme. La numérisation constitue à mes yeux une chance formidable pour notre agriculture de rester compétitive, tout en progressant sur la voie du développement durable et écologique. Ainsi, elle gagnera aussi en crédibilité auprès des consommatrices et consommateurs. Une numérisation ciblée permet de réduire grandement la charge administrative des exploitants. Il n'est en outre guère concevable que, dans un avenir proche, des exploitations agricoles puissent se passer de la planification et de la documentation numériques, ainsi que des techniques de mise en valeur de ces données. ■

ARION 450 SWISS

135 cv



CHF 89'900.-

T.T.C.

ARION 410 SWISS

90 cv



CHF 63'900.-

T.T.C.

ARION 630 SWISS

165 cv



CHF 119'900.-

T.T.C.

ARION 530 SWISS

145 cv



CHF 116'900.-

T.T.C.

SWISS 

Edition 2021

Garantie.

3 ans de garantie ou
1'500 heures.

Financement spécial 0%.

Profitez de nos possibilités de
financement bon marché.

Autres options possibles.

Valable jusqu'à épuisement des stocks ou
jusqu'à révocation.

Photo non contractuelle.



Serco Landtechnik SA
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

Contactez dès maintenant votre
partenaire CLAAS ou le responsable des
ventes régional

- Olivier Boucherie
Suisse romande | 079 887 03 62

CLAAS





Le secteur du machinisme agricole connaît actuellement des retards de livraison plus ou moins importants. Photo: Idd

Des problèmes de réapprovisionnement

Manque de matières premières, retards de livraison, prix plus élevés: telles sont les conséquences de la demande accrue en biens à l'échelle mondiale. Ces conséquences se répercutent aussi sur le machinisme agricole suisse.

Heinz Röthlisberger

L'essor économique est entravé à cause de la raréfaction des matières premières. Des communiqués de ce type se multiplient. «Je n'ai jamais vécu une telle situation», déclare Pius Bucher, membre de la direction de l'entreprise Krieger AG à Ruswil (LU) à ce propos. «La hausse spectaculaire des prix et la raréfaction des matériaux en un temps si court posent un défi considérable aussi bien à nous qu'aux agriculteurs qui souhaitent investir», explique-t-il. Bien des secteurs industriels et des pays semblent s'être remis de la pandémie de coronavirus et vident à présent les marchés. Résultat: en de nombreux endroits, le métal, le bois, le plastique ou l'électronique sont introuvables. Cela entraîne des difficultés d'approvisionnement et une hausse des prix des matières premières à l'échelle mondiale. Ainsi, l'indice CRB, qui recouvre 19 matières premières et sert d'indicateur de l'évolution des prix dans l'industrie, a atteint en mai son plus haut niveau depuis juin 2015 (voir schéma ci-contre).

Cette situation tendue affecte aussi le machinisme agricole. «L'industrie connaît depuis une année une situation de crise en raison d'arrêts de production parfois complets chez certains fournisseurs ou de retards dans les transports», avait relevé à fin

avril Christoph Gröblinghoff, président de la direction d'Agco/Fendt. Fendt avait dû à l'époque suspendre pendant sept jours ouvrables sa production sur deux sites parce qu'un important fournisseur de mouillages n'avait pas pu l'approvisionner.

Demande d'équipements neufs

Malgré les difficultés d'approvisionnement et la pénurie de matières premières, les af-

faires marchent bien dans le secteur des machines agricoles. La demande en équipements neufs est particulièrement élevée en ce moment. Ainsi, selon l'association européenne de l'industrie des machines agricoles (Cema), l'indice général du climat des affaires a atteint en Europe son plus haut niveau depuis 2008. Il était repassé dans le vert en octobre, pour la première fois depuis le milieu de l'année 2019. En mai 2021, l'indice culmine à +72 points sur une échelle de -100 à +100 (voir schéma de la page suivante).

La situation en Suisse

Comment se présente la situation du machinisme agricole en Suisse? *Technique Agricole* a posé la question à cinq responsables de groupements professionnels de l'Association suisse de la machine agricole (ASMA, voir encadré de la page suivante). Remarque: les réponses ont été résumées par l'ASMA.

Technique Agricole: Comment évaluez-vous la situation actuelle du réapprovisionnement en équipements de ferme, de traite et de travail du sol ainsi qu'en tracteurs neufs en Suisse dans le contexte de la pénurie mondiale de matières premières?

ASMA: D'une manière générale, la plupart des membres du comité de l'ASMA constatent des retards de livraison liés à l'importante demande mondiale. Ces retards varient selon les marchés, et leur durée tend à augmenter. Quelques membres du comité observent déjà une hausse des prix dans leur segment, d'autres s'attendent à ce que leurs fournisseurs adaptent prochainement leurs

Indice des prix des matières premières (CRB)



L'indice CRB, qui recouvre 19 positions de matières premières, a atteint en mai son plus haut niveau depuis juin 2015. Source: Indice CRB

Groupements professionnels de l'ASMA

Technique Agricole a interrogé pour ce sondage les membres suivants du comité de l'ASMA: Pius Bucher, Krieger AG («équipements de ferme»); Urs Schmid, DeLaval Schweiz («techniques de traite»); Jürg Schmid, Ott Landmaschinen AG («techniques de travail du sol»); Kurt Bachmann, Ad. Bachmann AG («tracteurs»), et Rolf Schaffner, Rapid Technik AG («machines agricoles motorisées»).

prix vers le haut. Seuls les équipements de traite semblent encore relativement épargnés par la pénurie de matières premières et ont toujours pu être livrés dans les délais, à quelques exceptions près.

Quelles sont les conséquences sur les prix?

Les prix des outils portés ont globalement augmenté de 12 %. Dans les équipements de ferme, des hausses ont été enregistrées pour les produits en béton (+5 %), les pièces en acier (+15 %), les CNS (+25 %) et les matières plastiques (+35 %).

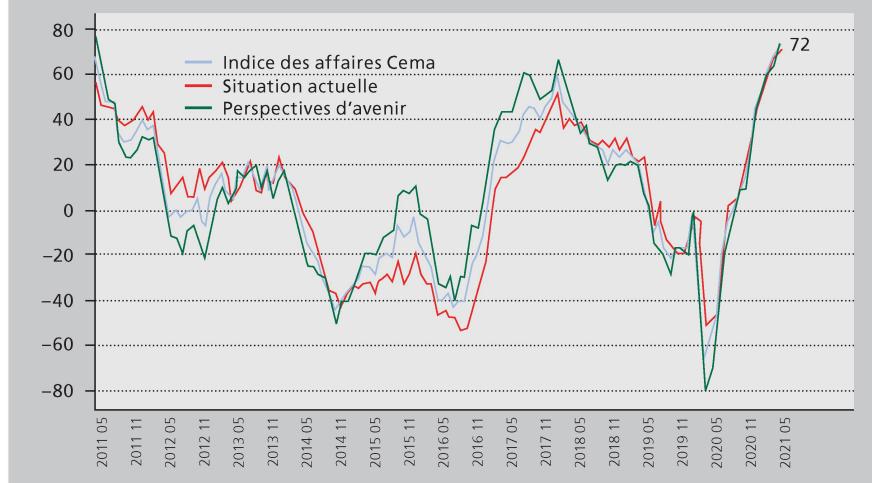
Y a-t-il eu des retards de livraison de la part des fabricants?

Des retards de livraison plus ou moins importants sont observés dans tous les domaines à l'exception des équipements de traite, où ils restent limités.

Quels sont les matériaux, pièces ou matières premières qui posent le plus de problèmes aux constructeurs?

Les problèmes d'approvisionnement observés par les membres du comité concernent principalement les composants électroniques, puces, capteurs, composants hydrauliques, pièces en plastique, pneus, acier, bois, sièges. S'agissant des outils portés, ces problèmes sont particulièrement

Indice du climat des affaires Cema



La demande en équipements agricoles a fortement augmenté dans toute l'Europe et atteint en mai son plus haut niveau depuis 2008. Source: Cema

marqués chez les produits bénéficiant d'aides à l'investissement de l'Union européenne (UE) en faveur de la protection du climat et des ressources (p.ex. pulvérisateurs, distributeurs d'engrais).

Comment se présente le marché des pièces de rechange? Quelles pièces peine-t-on actuellement à obtenir?

Les capacités de livraison de pièces de rechange sont très variables et tributaires du marché dans tous les segments. Certains membres du comité observent des retards de livraison dans ce domaine, d'autres ne sont pas ou que peu touchés. Les retards ne concernent pas des groupes de pièces détachées spécifiques. Si les retards constatés jusqu'à présent sont moins importants que sur le marché des outils neufs, c'est notamment parce que de nombreux fournisseurs et vendeurs disposaient encore de stocks suffisants.

Dans quelle mesure les délais de livraison des machines ont-ils augmenté?

té à la suite de la pandémie de coronavirus? Comment les agriculteurs réagissent-ils en cas de retard?

Suivant le fabricant et l'équipement, les délais de livraison ont doublé chez la plupart des membres du comité. Les retards peuvent aller de deux semaines à dix mois. Généralement, la clientèle se montre arrangeante et compréhensive. Certains membres du comité proposent si nécessaire des solutions provisoires à leurs

«Les retards peuvent aller de deux semaines à dix mois.»

clients. Jusqu'à présent, les membres du comité des secteurs «équipements de ferme» et «technique de traite» ont pu respecter les délais de livraison.

Comment évaluez-vous le marché suisse du machinisme agricole de ces cinq premiers mois de l'année 2021?

La demande est stable, voire en hausse par rapport à l'année passée dans tous les segments du marché, ce qui est réjouissant. Mais approvisionner les clients dans les délais malgré la pénurie de matières premières et les hausses de prix pourrait devenir un défi à l'avenir. Après les résultats réjouissants du début de l'année, quelques membres du comité observent à présent un léger fléchissement de la demande. Les votations sur les initiatives agricoles pourraient aussi expliquer cette stagnation.

Le bois, un problème majeur

Le bois est le produit qui pose le plus de problèmes sur le marché mondial des matières premières. Il est devenu jusqu'à 60 % plus cher qu'en janvier, suivant les groupes de marchandises. À cela s'ajoutent parfois de graves difficultés d'approvisionnement. La forte hausse de la demande est due au boom de la construction aux USA ainsi qu'aux besoins élevés de la Chine. Cette situation touche les transformateurs de bois,

les entreprises de la construction en bois, notamment d'étables et de granges pour l'agriculture. Il n'y a pas d'amélioration en vue pour l'instant. Malgré la situation tendue sur le marché international, les prix des bois ronds sont restés à un bas niveau en Suisse. «L'économie forestière suisse à l'heure actuelle n'a donc pas vraiment pu profiter de la demande croissante en Europe», souligne l'association ForêtSuisse.



Roland Bachmann (g.), directeur et président du conseil d'administration d'Ad. Bachmann AG, et Jürg Schmid, directeur de Ott Landmaschinen AG, se félicitent de collaborer à la distribution de la marque Kubota. Photo: Roman Engeler

Kubota démarre sa stratégie de gamme intégrale

Kubota commercialise désormais ses outils en livrée orange en Suisse. Dans l'interview qu'ils ont accordée à *Technique Agricole*, Roland Bachmann de la société homonyme (importateur des tracteurs Kubota) et Jürg Schmid d'Ott Landmaschinen (importateur de Kverneland) présentent la mise en œuvre de cette stratégie de gamme longue.

Roman Engeler

Technique Agricole: Le groupe Kverneland a été racheté voici près de dix ans. La société Kubota, auparavant active principalement dans le segment des tracteurs de faible à moyenne puissance, a fait son entrée sur le marché des outils. À l'époque, il était déjà prévu de distribuer le portefeuille de produits de Kverneland dans une robe

orange par l'intermédiaire du réseau Kubota. Pourquoi ce projet n'a-t-il pas été concrétisé en Suisse jusqu'ici?

Jürg Schmid: L'objectif de Kubota reposait sur une stratégie claire: ne pas commencer à distribuer les machines Kubota sur tous les marchés en même temps. Elles ont été lancées d'abord dans quelques pays clés, puis dans d'autres. La

Suisse a dès le départ été attribué à une troisième phase.

Kubota a-t-il fait pression pour débuter cette troisième phase en Suisse?

Roland Bachmann: Non, nous n'avons suivi aucune pression de la part du constructeur, mais savions que Kubota avait l'intention de mettre en œuvre sa stratégie

de gamme longue, de «fulliner», à un moment ou à un autre en Suisse. Le constructeur nous a toutefois laissé le temps de trouver une solution appropriée.

Ott Landmaschinen et Ad.Bachmann sont les deux importateurs suisses de Kubota. Sous quelles formes la stratégie de diffusion de la gamme longue a-t-elle été envisagée?

Jürg Schmid: Différentes variantes auraient en effet été envisageables. Cependant, nous avons profité de l'expérience sur d'autres marchés géographiques. Nous nous sommes rapidement mis d'accord sur la manière d'appliquer le concept en Suisse avec nos deux entreprises, afin de fournir le meilleur service possible au concessionnaire et au client final.

Pouvez-vous nous en dire plus sur la solution que vous avez choisie?

Jürg Schmid: Ott Landmaschinen et Ad.Bachmann collaborent dans le domaine de la vente de machines agricoles. Ott Landmaschinen détient l'expertise ainsi que les spécialistes de vente et s'occupe désormais aussi des machines de la marque «Kubota», depuis le conseil d'achat jusqu'à la fourniture de pièces détachées.

Roland Bachmann: Et nous gérons quant à nous, comme par le passé, le réseau de concessionnaires de tracteurs Kubota. En plus des tracteurs, ces distributeurs ont désormais la possibilité de vendre l'ensemble de la gamme Kubota.

Quand la nouvelle organisation sera-t-elle opérationnelle?

Roland Bachmann: Cette structure soutenue par une équipe de projet composée de représentants des deux entreprises sera opérationnelle à partir du 1^{er} juillet.

Quelles sont les synergies entre Ott Landmaschinen et Ad. Bachmann et comment les responsabilités sont-elles réparties entre les deux sociétés?

Roland Bachmann: L'objectif était dès le départ d'utiliser au mieux les compétences dans la distribution et la vente des assortiments Kubota/Kverneland. Comme je l'ai déjà évoqué, Ott Landmaschinen s'occupe de l'ensemble du processus de vente des outils: achat, distribution et fourniture de pièces de rechange. Ad.Bachmann, pour sa part, reste responsable des tracteurs et se charge désormais de l'ensemble du marketing de la marque «Kubota». En fin de compte, ce partage des tâches

tient aussi compte des ressources. Les deux entreprises peuvent confier le travail au personnel existant.

Qui distribuera les machines agricoles Kubota?

Roland Bachmann: Les outils Kubota seront vendues via le canal de distribution existant (tracteurs), qui comprend actuellement une quarantaine de concessionnaires en Suisse.

Les concessionnaires Kubota doivent-ils se séparer des marques qu'ils vendaient auparavant?

Roland Bachmann: Nous faisons naturellement en sorte d'offrir une valeur ajoutée aux concessionnaires pour qu'ils distribuent ces machines, notamment en encourageant l'identification à la marque «Kubota». Mais il y aura sûrement certains concessionnaires qui ne renonceront pas si vite à leur catalogue.

Comme on le sait, un et un ne font pas toujours deux en marketing. Les ventes existantes de Kverneland seront-elles en concurrence avec les marques Kubota et Vicon? Ou vous attendez-vous à une augmentation des ventes avec la nouvelle organisation?

Jürg Schmid: Nous prévoyons à moyen terme une augmentation des parts de

marché des trois marques. Il arrivera certainement ponctuellement qu'une machine Kverneland soit remplacée par une machine Kubota. Toutefois, d'après nos analyses, le réseau de concessionnaires de Kubota offre de bonnes conditions pour gagner des parts de marché.

Cette stratégie de gamme longue est-elle susceptible de doper les ventes de tracteurs?

Roland Bachmann: À mon avis, un concessionnaire distribuant l'intégralité du programme Kubota peut également tirer profit des ventes de tracteurs traditionnels.

Toute la gamme d'équipements Kverneland/Vicon sera-t-elle disponible en Suisse dans la livrée orange de Kubota?

Jürg Schmid: Nous proposerons principalement les machines compatibles avec les tracteurs Kubota. Comme on le sait, cette marque n'est pas (encore) présente dans le segment des puissances supérieures, c'est-à-dire au-dessus de 180 chevaux.

Y aura-t-il des promotions spéciales lors du démarrage des ventes?

Roland Bachmann: Il est prévu pour l'heure de présenter les machines à l'automne lors d'expositions itinérantes et/ou de démonstrations sur le terrain. Nous sommes en train de planifier les lieux en Suisse où ces événements auront lieu.



Ces faucheuses portées frontale et arrière figurent au catalogue du constructeur, bientôt disponible en Suisse. Photo: Idd