



AGROTEC
SUISSE

forum

Informations professionnelles pour les secteurs de la technique agricole
et de la maréchalerie

2-26

SwissSkills 2026:
Nouveau champion suisse
Livio Roth

Cavitation : de petites bulles –
un potentiel de dommages
considérable

Positionner stratégique
sa propre entreprise

Une journée de la
maréchalerie aux
multiples facettes



PROMRISK

wir versichern

AM Suisse Versicherungsbroker



MA BOUTIQUE EN LIGNE EST Â CÔTÉ!

Commandes auprès de votre revendeur



INSCRIVEZ-VOUS DÈS
MAINTENANT AUPRÈS DE
NOTRE PARTENAIRE GRANIT!

www.granit-parts.ch

Pneus | Roues | Essieux | Accessoires

Rutschmann Reifen AG



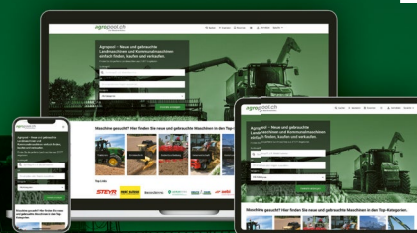
Service, compétence et fiabilité

• Agriculture • Industrie • Transformations

(demandes en français par e-mail uniquement)

Rutschmann Reifen AG | Telefon +41 (0)71 657 17 66
Schulstrasse 17 | www.rutschmann-reifen.ch
CH-8564 Wäldi TG | info@rutschmann-reifen.ch

agropool.ch
La bourse aux machines.



agropool.ch – Le marché suisse moderne pour les machines agricoles

Découvrez plus de 20 000 annonces dès maintenant sur agropool.ch



forum

2-2026

Éditorial

- 5 « Développer le métier de maréchal-ferrant pas à pas »

Technique agricole

- 6 Brèves
- 7 Cavitation : de petites bulles – un potentiel de dommages considérable
- 10 Prix de l'entrepreneuriat 2027 : posez votre candidature maintenant !
- 12 SwissSkills Championship 2026 : Un nouveau champion suisse couronné
- 14 Positionner stratégiquement sa propre entreprise et adapter sa communication en conséquence
- 16 Le marché européen des machines agricoles sous pression en 2025 : la Suisse reste stable et aborde 2026 avec un optimisme prudent
- 18 Entretien avec Sandro Amrhein sur la préparation aux WorldSkills
- 20 Réunion des présidents de la branche 2026
- 22 Focus sur les membres : Kleiner Landmaschinen AG
- 24 « Safety Bag » : équipement de protection individuelle pour personnes en formation

Maréchal-ferrants

- 25 Décisions de la CSDPO maréchal(e)-ferrant(e) CFC concernant le réexamen après 5 ans
- 26 Une journée de la maréchalerie 2026 aux multiples facettes

Information de l'association

- 28 Jubilés à Aarberg

Partenaire Agrotec Suisse

- 29 Paul Forrer AG
- 30 kmuOnline ag
- 31 Sources d'approvisionnement
- 35 Cours actuels
- 35 Agenda

Partenaires Agrotec Suisse

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Die grösste Online-Landmaschinenbörse der Schweiz

Schweizer Agrarmedien AG
Talstrasse 3, 3053 Münchenbuchsee
Tél. 031 958 33 33
info@agropool.ch, www.agropool.ch

agro-räder

Agro Räder AG
Rütmatstrasse 6, 6017 Ruswil
Tél. 041 926 66 11, Fax 041 495 26 66
info@agro-raeder.ch, www.agro-raeder.ch

AVIA

A. H. Meyer & Cie AG
Badenerstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tél. 044 498 15 15, Fax 044 498 18 20
info@avia.ch | www.avia.ch

AMS (Schweiz)

AMS (Schweiz) AG
Mühlefeldstrasse 38, 4702 Oensingen
Tél. 062 396 03 03
info@ams-schweiz.ch, www.ams-schweiz.ch

BIRCHMEIER
SMART UND SWISS SEIT 1876

Birchmeier Sprühtechnik AG
Im Stetterfeld 1, 5608 Stetten
Tél. 056 485 81 81, Fax 056 485 81 82
info@birchmeier.com, www.birchmeier.com

DeLaval

DeLaval AG
Münchrütstrasse 2, 6210 Sursee
Tél. 041 926 66 11
info.switzerland@delaval.com
www.delaval.com

paul forrer

Paul Forrer AG
Technische Vertretungen
Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon
Tél. 044 439 19 19, Fax 044 439 19 99
info@paul-forrer.ch, www.paul-forrer.ch

GRANIT
QUALITY PARTS

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH
Gewerbstrasse 329, 8451 Kleinandelfingen
Tél. 052 305 21 40, Fax 052 305 21 44
sales.ch@granit-parts.com
www.granit-parts.ch

Heizmann

Heizmann AG
Neumattstrasse 8, 5000 Aarau
Tél. 062 834 06 06, Fax 062 834 06 03
info@heizmann.ch, www.heizmann.ch

HOELZLE
FAHRZEUGELEKTRIK

HOELZLE AG
Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon
Tél. 044 928 34 34, Fax 044 928 34 35
info@hoelzle.ch, www.hoelzle.ch

HONDA

Honda Motor Europe Ltd., Slough, Succursale de Satigny/Genève
Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny
Tél. 022 989 05 00, Fax: 022 989 06 60,
www.honda.ch

hostettler motoren ag

hostettler motoren ag
Haldenmattstrasse 3, 6210 Sursee
Tél. 041 926 64 11, Fax 041 926 63 70
info@hma.ch, www.hma.ch

Husqvarna

Husqvarna Schweiz AG
Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil
Tél. 062 887 37 00, Fax 062 887 37 11
info@husqvarna.ch, www.husqvarna.ch

KÄRCHER

KÄRCHER AG
Industriestrasse 16, 8108 Dällikon
Tél. 0844 850 868, Fax 0844 850 865
info@ch.kaercher.com, www.kaercher.ch

KELLER KIRCHBERG

Ed. Keller AG
Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG
Tél. 071 932 10 50, Fax 071 932 10 51
www.keller-kirchberg.ch

KLAUS-HÄBERLIN AG
TECHNISCHE VERTRETUNGEN

Klaus-Häberlin AG
Industriestrasse 6, 8610 Uster
Tél. 043 399 20 40, Fax 043 399 20 41
info@klaus-haerberlin.ch
www.klaus-haerberlin.ch

Der Unternehmensegeist im Fokus
KMU NACHFOLGEZENTRUM

KMU Nachfolgezentrum AG
Herrengasse 34, 6430 Schwyz
Tél. 041 810 26 13
mail@kmu-nachfolgezentrum.ch
www.kmu-nachfolgezentrum.ch

KRAMP

KRAMP GmbH
Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tél. 034 420 84 44, Fax 034 420 84 45
info.ch@kramp.com, www.kramp.com

KSM
Krankenkasse Schweiz
Metallbaufirmen

KSM Krankenkasse Schweiz. Metallbaufirmen
Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg
Tél. 043 433 20 40, Fax 043 433 20 44
info@ksm-versicherung.ch
www.ksm-versicherung.ch

wechselstube.ch

kmuOnline ag
Aeschengraben 9, 4051 Basel
Tél. 061 406 97 97
team@wechselstube.ch
www.wechselstube.ch

kraenzle

Kränzle AG
Oberebenstrasse 21, 5620 Bremgarten
Tél. 056 201 44 88
info@kraenzleag.ch, www.kraenzle.com

MOLTEC

MOLTEC AG
Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier
Tél. 031 740 740 0, Fax 031 740 740 9
info@moltec.ch, www.moltec.ch

MOTOREX

MOTOREX AG
Bern-Zürich-Strasse 31, 4901 Langenthal
Tél. 062 919 75 75, Fax 062 919 75 95
info@motorex.com, www.motorex.com

NPZ GEN
Nationales Pferdezentrum Bern
Centre Equestre National Bern

Nationales Pferdezentrum Bern
Mingerstrasse 3, 3014 Bern
Tél. 031 336 13 13, Fax 031 336 13 14
info@npz.ch, www.npz.ch

NEW PROCESS

NEW-PROCESS AG
Talackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellhausen
Tél. 071 841 24 47, Fax 071 845 15 10
welcome@new-process.ch
www.new-process.ch

OCHSNER AG
FAHRZEUGZUBEHÖR EN GROS

Ochsner AG
Ruedelfingerstrass 13, 8460 Marthalen
Tél. 052 355 26 55
verkauf@ochsnerag.ch, www.ochsnerag.ch

optima SOLUTIONS

optima solutions GmbH
Chutzenstrasse 20, 3007 Bern
Tél. 031 511 88 88
office@opti-sol.ch, www.opti-sol.ch

Kress

POSITEC Switzerland AG
Gass 5, 5242 Lupfig
Tél. 056 201 02 30
switzerland@positecgroup.com
www.kress-robotik.com

PRILLINGER
BEST PARTS SERVICE

Prillinger Gesellschaft m.b.H.
Jurastrasse 9, 4566 Oekingen
Tél. +43 (0)7242 230/200
Fax +43 (0)7242 230/250
partner@prillinger.at, www.prillinger.at

PROMEIA
Assurances sociales

PROMEIA caisse de pension
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich
Tél. 044 738 53 53, Fax 044 738 54 64
info@promeia.ch, www.promeia.ch

PROMRISK
wir versichern

PROMRISK AG – Prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung
Rohrstrasse 36, Postfach,
8152 Glattbrugg, Tél. 044 851 55 66,
info@promrisk.ch, www.promrisk.ch,
www.verbandsloesungen.ch

reca

RECA AG
Stationsstrasse 48d, 8833 Samstagern
Tél. 044 745 75 75, Fax 044 745 75 00
info@reca.ch, www.reca.ch

SAHLI

Sahli AG
Landmaschinenteile und Landw. Geräte
Oberdorfstrasse 17, 8934 Knonau
Tél. 044 768 54 54, Fax 044 768 54 88
info@sahli-ag.ch, www.sahli-ag.ch

scharmüller
ANHÄNGEKUPLUNGEN

Scharmüller (Schweiz) AG
Horbenstrasse 7, 8308 Mesikon-Ilhau
Tél. 052 346 24 78, Fax 052 346 26 47
bestellung@scharmueler-schweiz.ch
www.scharmueler-schweiz.ch

Schweizer Bauer

Schweizer Bauer
Dammweg 9, 3001 Bern
Tél. 031 330 95 33
verlag@schweizerbauer.ch
www.schweizerbauer.ch

SLV/ASMA
SCHWEIZERISCHER LANDMASCHINEN-VERBAND
ASSOCIATION SUISSE DE LA MACHINE AGRICOLE

Museumstrasse 10, 3005 Bern
Tél. 031 368 08 60, Fax 031 368 08 61
info@slv-asma.ch, www.slv-asma.ch

STIHL

STIHL Vertriebs AG
Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf
Tél. 044 949 30 30, Fax 044 949 30 20
info@stihl.ch, www.stihl.ch

Technique Agricole Suisse

Technique Agricole Suisse
Auserdorfstrasse 31, 5223 Riniken
Tél. 056 462 32 00, Fax 056 462 32 01
zs@agrartechnik.ch, www.agrartechnik.ch

Milwaukee
Nothing but HEAVY DUTY

TTI-EMEA Switzerland
Techtronic Industries Switzerland AG
Kirchlindachstrasse 25, 3052 Zollikofen
Tél. 031 911 61 61, Fax 031 911 61 47
info.ch@tti-emea.com, www.tti-group.com

Partenaires Agrotec Suisse avec fabricants, négociants et fournisseurs dans les domaines machines agricoles, machines municipales, appareils à moteur, construction de véhicules et équipement de forge/ferrage.

Documentation détaillée:

AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg, T 032 391 99 44
agrotecsuisse@amsuisse.ch, www.agrotecsuisse.ch

Devenir membre partenaire





Peter Wäfler
Président Farrierte Suisse
Membre comité Agrotec Suisse

Développer le métier de maréchal-ferrant pas à pas

Chers membres,
Chères lectrices, chers lecteurs,

Les maréchaux-ferrants et maréchaux-ferrantes se demandent aussi régulièrement comment optimiser la formation professionnelle et la rendre encore plus attrayante. Nous avons organisé un atelier passionnant sur ce thème avec des formateurs professionnels et des personnes en formation en novembre 2025. L'événement relatif au réexamen après 5 ans a été animé par Eveline Krähenbühl de la Haute école fédérale en formation professionnelle (HEFP). De nombreuses idées intéressantes et créatives formulées lors de l'atelier ont été intégrées au rapport d'examen final, qui a fait l'objet de discussions détaillées fin février au sein de la CSDPQ maréchal(e)-ferrant(e) CFC. J'ai également pu assister à cette réunion et donner mon avis sur la nécessité d'une révision totale ou partielle de la profession de maréchal(e)-ferrant(e) CFC. La question s'est finalement soldée par un « non » mûrement réfléchi. Notre profession n'a pas fondamentalement changé ces dernières années. La question des ressources a ici également joué un rôle. Nous allons néanmoins suivre activement plusieurs thèmes de l'atelier et du rapport d'examen afin d'accroître encore l'attractivité de notre formation professionnelle.

Notre traditionnelle Journée de la maréchalerie à Berne s'inscrit également au chapitre de la formation initiale et continue. Le 21 février, les nombreux participants et participantes présents dans l'aula de la caserne de Berne ont pu assister à des conférences de haut vol sur les thèmes de l'éthique dans le sport équestre, du ferrage de chevaux atteints de maladies neurologiques et de la prévention sanitaire. Les thèmes ont été approfondis l'après-midi dans le cadre de travaux à différents postes. Une fois de plus, notre événement consacré à la formation continue a permis de nombreuses rencontres personnelles et autres discussions intéressantes. Vous trouverez une rétrospective de ce temps fort de l'année dans la branche suisse de la maréchalerie à la page « Une journée de la maréchalerie 2026 aux multiples facettes » à la page 26 de ce **forum**. Je profite de l'occasion pour remercier encore une fois chaleureusement toutes les personnes qui ont contribué au succès de cet événement.

Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter à tous une lecture passionnante de ce nouveau numéro de **forum**, dans lequel vous trouverez cette fois encore beaucoup d'informations intéressantes et inspirantes.

Cordialement,
Peter Wäfler



Brèves

Changement à la tête de GVS

Coup de théâtre au sein de la Fédération des coopératives agricoles de Schaffhouse (GVS): Le président du conseil d'administration, Cyril Tappolet, remet son poste à disposition avec effet immédiat, et le directeur général, Markus Angst, quittera ses fonctions le 1^{er} juillet 2026. Selon un communiqué de presse de l'entreprise, le développement de celle-ci n'a pas atteint l'ampleur escomptée. La présidence du conseil d'administration sera assurée à titre intérimaire par Roland Ochsner, tandis que les activités opérationnelles seront dirigées par Sacha Cerini. ■

Naïo et Kioti Europe souhaitent développer ensemble une nouvelle plateforme robotique

Kioti Europe, filiale du constructeur sud-coréen de tracteurs Daedong, et Naïo, spécialiste français de la robotique agricole, ont conclu un nouvel accord de coopération dans le domaine de la robotique agricole. Les deux entreprises ont pour objectif de développer une nouvelle plateforme de robots agricoles d'ici fin 2026. ■

Rencontre de tracteurs anciens à Guntmadingen

Du 8 au 10 août, une grande rencontre destinée aux amateurs de machines agricoles anciennes et de machines à vapeur aura de nouveau lieu à Guntmadingen (SH). Plus de 500 tracteurs et machines à vapeur de toutes sortes seront exposés. ■



© Tam66, Pixabay

AGCO et SDF-Group collaborent

Le groupe de machines agricoles AGCO (Fendt, Massey Ferguson, Valtra) prévoit de collaborer à l'avenir avec la société mère de Deutz-Fahr, le groupe SDF. Les deux entreprises ont conclu un partenariat afin de créer une nouvelle gamme de tracteurs d'une puissance allant jusqu'à 85 cv. La production devrait être assurée par SDF. ■



© Massey Ferguson

Le groupe Aebi Schmidt enregistre un afflux important de commandes

Le groupe Aebi Schmidt a clôturé l'exercice 2025 avec une hausse de 22% de ses prises de commandes. Le chiffre d'affaires annuel a augmenté de 2% pour s'établir à 1,9 milliard de dollars américains. L'actionnaire principal, Peter Spuhler, a annoncé son intention de se retirer du conseil d'administration d'Aebi Schmidt après 20 ans de service. Le PDG Barend Fruithof devrait devenir le nouveau président du conseil d'administration. ■

Kubota investit dans Kilter

Kubota investit dans la start-up norvégienne de technologie agricole Kilter AS, spécialisée dans les solutions autonomes de pulvérisation localisée pour le désherbage dans les cultures spécialisées. Ce financement devrait permettre à Kilter de poursuivre son expansion internationale et de continuer à développer sa technologie de pointe. ■

Le Can-Am Outlander est désormais disponible en version électrique

Can-Am a présenté un nouveau quad électrique, l'Outlander Electric 2026. Ce nouveau modèle Can-Am est équipé du groupe motopropulseur Rotax E-Power, qui développe 47 cv et 72 Nm de couple et offre une autonomie pouvant atteindre 80 kilomètres. Il utilise le même bloc d'alimentation modulaire que celui utilisé par la société mère BRP dans ses motos électriques et ses motoneiges. ■



Amazone enregistre une hausse de son chiffre d'affaires

Le groupe Amazone a clôturé l'exercice 2025 avec un chiffre d'affaires total d'environ 850 millions d'euros, enregistrant ainsi une croissance de 11,4% par rapport à l'année précédente. Selon le constructeur, ce résultat est nettement supérieur à la moyenne du secteur. La croissance supérieure à la moyenne enregistrée sur plusieurs marchés internationaux a été particulièrement réjouissante. ■

Démarrage de la production du Claas Axion 9 Cmatic à Le Mans

En février 2026, Claas a lancé la production en série des nouveaux gros tracteurs Axion 9 Cmatic dans son usine française de Le Mans. Depuis le rachat de la division tracteurs de Renault en 2003, plus de 200 000 tracteurs Claas ont quitté l'usine de Le Mans. ■

Cavitation : de petites bulles – un potentiel de dommages considérable

La cavitation est un phénomène physique souvent sous-estimé qui peut causer des dommages considérables dans les moteurs à combustion et les circuits hydrauliques des machines agricoles. Elle se produit lorsqu'une chute de pression entraîne la formation de minuscules bulles de vapeur dans un milieu liquide – par exemple, un fluide hydraulique ou un liquide de refroidissement – qui implosent lors d'une nouvelle augmentation de pression. L'énergie ainsi libérée est suffisamment puissante pour perforer les surfaces métalliques. La cavitation peut causer des dommages considérables.

Comment se forme la cavitation ?

La cavitation se produit lorsqu'un liquide est soumis à une chute de pression soudaine ou à une augmentation excessive de la vitesse d'écoulement. De minuscules bulles de vapeur se forment dans le fluide; elles éclatent lors d'une nouvelle augmentation de pression, libérant ainsi des ondes de choc, des températures et des pressions extrêmement élevées. Ces contraintes mécaniques déforment le matériau de la surface adjacente et entraînent, au fil du temps, le détachement de particules de plus en plus grosses – c'est ce qu'on appelle la corrosion par cavitation.

Les causes les plus fréquentes de la cavitation sont les objets se déplaçant rapidement dans un fluide, comme par exemple les roues de pompes, les turbines hydrauliques ou les hélices. D'autres causes sont soit l'augmentation de la température du fluide pompé, soit la baisse de la pression du côté admission de la pompe engendrée par des conduites d'aspiration trop petites en fonction des débits volumétriques calculés. La cavitation détruit non seulement les surfaces, mais génère également du bruit. Les détonations ou cliquetis produits lors de l'implosion trahissaient autrefois la présence des sous-marins, ce qui permettait de les localiser à l'aide d'un sonar. Ce n'est qu'avec le développement d'hélices à faible cavitation et l'adaptation de la vitesse en fonction de la profondeur d'immersion que le problème a pu être résolu.

Les systèmes de refroidissement des moteurs à combustion interne et les circuits hydrauliques à haute pression sont souvent affectés par la cavitation. Dans les moteurs à combustion interne, ce phénomène peut notamment se produire au niveau des chemises de cylindre « humides » et dans les culasses.

Cavitation au niveau des chemises de cylindre « humides »

Les chemises de cylindre « humides » sont directement baignées par le liquide de refroidissement. Lorsque le piston se déplace de haut en bas dans le cylindre, il change de côté d'appui vers le point mort haut et vers le point mort bas. Ce changement peut entraîner des vibrations qui génèrent à leur tour les bulles de vapeur mentionnées dans le liquide de refroidissement. Si la pression dans le circuit de refroidissement augmente ensuite, les bulles implosent et arrachent de minuscules particules de la surface extérieure de la chemise. Si la surface est suffisamment endommagée, du liquide de refroidissement peut s'infiltrer à cet endroit dans la chambre de combustion. Dans le pire des cas, cela provoque un « coup de bélier » qui entraîne une destruction totale du moteur. Les moteurs fonctionnant à des températures de liquide de refroidissement basses, comprises entre 50°C et 70°C, sont particulièrement sensibles à la cavitation. Ce n'est qu'à partir d'environ 80°C qu'une surpression suffisante s'accumule dans le système de refroidissement fermé, ce qui empêche la formation de bulles de vapeur. Dans ce contexte, il est également très important que le bouchon de remplissage du radiateur ou du vase d'expansion soient parfaitement étanches. L'antigel joue également un rôle d'importance en augmentant le point d'ébullition du liquide de refroidissement et en réduisant ainsi le risque de formation de bulles de vapeur.

Cavitation dans le circuit de refroidissement

Dans le circuit de refroidissement, la cavitation se produit en cas de vitesse d'écoulement trop élevée, d'obstruction partielle, de présence d'air dans le



Cavitation au niveau des chemises de cylindre « humides »

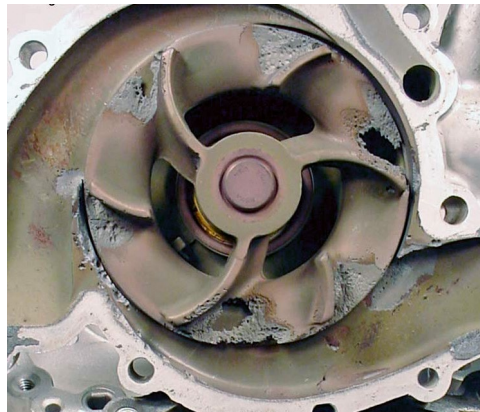


circuit ou de mauvais choix de liquide de refroidissement. Elle se produit également lorsque la température du liquide de refroidissement augmente et/ou que la pression diminue. La mise sous pression du circuit de refroidissement est donc très importante. En particulier, la pression à l'entrée de la pompe à eau ne doit jamais être inférieure à la pression minimale indiquée. Un mauvais circuit de dégazage, un mauvais dimensionnement/emplacement du vase d'expansion ou un bouchon de vase d'expansion endommagé peuvent également entraîner de la cavitation. La composition chimique du liquide de refroidissement utilisé joue également un rôle important dans la prévention de la cavitation. Le risque de cavitation est plus élevé lorsque la teneur en glycol est faible. Certains additifs présents dans le liquide de refroidissement protègent également les surfaces métalliques contre la cavitation.

Cavitation dans les circuits hydrauliques des machines agricoles

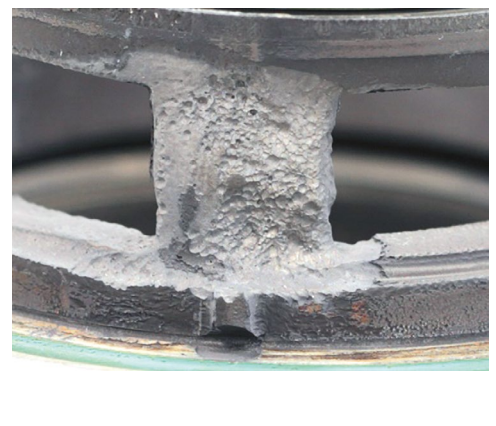
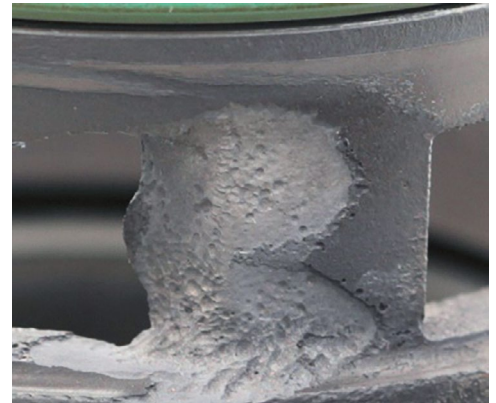
Les circuits hydrauliques des machines agricoles fonctionnent souvent à des pressions élevées et avec des débits importants. Les pompes hydrauliques aspirent l'huile du réservoir et la compriment pour alimenter les différents composants du système (distributeurs, vérins, moteurs hydrauliques). Dans ces conditions, toute chute de pression locale dans le circuit peut entraîner l'apparition de cavitation. Ce phénomène se produit principalement du côté aspiration de la pompe, lorsque la pression chute en dessous de la pression de vapeur de l'huile hydraulique et que des bulles de vapeur se forment dans le liquide. Lorsque ces bulles atteignent des zones de pression plus élevée, elles implosent, provoquant les dommages décrits.

Cavitation dans le boîtier du thermostat, exemple 2



Cavitation dans le circuit de refroidissement, exemples 1-4

Cavitation dans le boîtier du thermostat, exemple 1



Plusieurs facteurs peuvent favoriser l'apparition de la cavitation dans un circuit hydraulique agricole :

- Puissance d'aspiration insuffisante de la pré-pompe ou filtres d'aspiration bouchés
- Tamis encrassé
- Conduite d'aspiration trop longue ou de diamètre insuffisant
- Pincement ou obstruction partielle du tuyau
- Dimensionnement incorrect du circuit
- Pertes de charge excessives
- Mauvais positionnement du réservoir
- Hauteur d'aspiration trop élevée
- Huile hydraulique inadaptée ou encrassée
- Viscosité trop faible
- Présence d'air dissous
- Contamination par des particules ou de l'eau
- Mélange d'huiles incompatibles pouvant neutraliser certains additifs
- Température excessive de l'huile, qui réduit la viscosité et favorise la formation de bulles de vapeur.

La cavitation peut affecter plusieurs éléments du circuit hydraulique :

Pompes

Les pompes à engrenages, à pistons ou à palettes sont particulièrement sensibles, car la cavitation se produit généralement à leur entrée. L'implosion répétée des bulles entraîne l'érosion des surfaces internes, l'endommagement des engrenages ou des pistons, une augmentation du jeu interne et une perte progressive du rendement volumétrique.

Vannes hydrauliques

Dans les blocs de vannes, les variations rapides de pression et les passages étroits peuvent créer localement des zones de dépression qui favorisent la cavitation. Cela peut entraîner une usure prématurée des tiroirs et endommager les surfaces d'étanchéité, ce qui perturbe la régulation du débit.

Vérins hydrauliques

Bien que plus rares, certains phénomènes de cavitation peuvent également se produire dans les vérins hydrauliques en cas de mouvements rapides ou d'alimentation en huile insuffisante. Cela peut provoquer des chocs hydrauliques et des vibrations, et endommager les surfaces internes.

Conséquences négatives pouvant aller jusqu'à des pannes

La cavitation dans un circuit hydraulique peut avoir plusieurs effets néfastes :

- Usure accélérée des pompes hydrauliques
- Endommagement des vannes et des composants de régulation
- Formation de particules métalliques qui contaminent le circuit
- Chute de pression et perte de puissance du système
- Bruits inhabituels (souvent décrits comme des grincements ou des craquements)
- Échauffement excessif de l'huile hydraulique

À long terme, ces dommages peuvent entraîner des pannes importantes et des coûts de réparation élevés.

Signes de cavitation dans un circuit hydraulique

Certains symptômes peuvent alerter les utilisateurs ou les techniciens :

- Bruits inhabituels provenant de la pompe hydraulique
- Vibrations inhabituelles dans le circuit
- Perte de puissance des fonctions hydrauliques
- Échauffement rapide de l'huile
- Formation de mousse ou entrée d'air dans le réservoir

Une détection précoce permet d'éviter des dommages plus graves aux composants du système.

Liste de contrôle : comment éviter la cavitation

Pour les moteurs à combustion :

- N'utiliser que des liquides homologués
- Respecter les intervalles de vidange des liquides de refroidissement et des huiles
- Ne pas mélanger les liquides
- Vérifier la pompe à eau
- Purger correctement
- Vérifier que le radiateur et le vase d'expansion sont hermétiquement fermés.

Pour les circuits hydrauliques :

- Contrôler le niveau et la qualité de l'huile
- Changer régulièrement les filtres
- Vérifier l'état des flexibles
- Purger le système après toute intervention
- Respecter les dimensions des conduites d'aspiration

- Rechercher l'origine des bruits suspects.

Conclusion

La cavitation est un phénomène souvent invisible au début, mais qui peut entraîner de graves dommages dans les moteurs à combustion et les circuits hydrauliques des machines agricoles. Dans le secteur agricole, où les machines sont soumises à des charges variables, à de fortes variations de température et à des conditions d'exploitation exigeantes, le risque de cavitation est particulièrement élevé. Sans surveillance et entretien appropriés, ce phénomène peut rapidement entraîner des pannes coûteuses, des arrêts de production et des réparations importantes. La prévention repose avant tout sur un entretien minutieux : utilisation de fluides conformes aux spécifications du fabricant, contrôle régulier de leur état, remplacement des filtres, vérification du bon fonctionnement des systèmes de refroidissement et des circuits hydrauliques. ■

Damien Jaquet



**Prix de l'entrepreneuriat 2027 :
posez votre candidature
maintenant !**

En janvier 2027, le Centre de la culture et des congrès de Lucerne (KKL) accueillera à nouveau la Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole, qui se concentrera sur la pérennité des entreprises suisses de technique agricole. Le Prix de l'entrepreneuriat en technique agricole doté de 10 000 francs sera décerné lors de ce rendez-vous prestigieux de la branche suisse de la technique agricole. Toutes les entreprises soumises à la CCNT AM Suisse – secteur technique agricole – peuvent dès à présent poser leur candidature.

Focalisation sur la pérennité

La prochaine Journée de l'entrepreneuriat sera placée sous le signe de la pérennité en janvier 2027. Comment préparer mon entreprise pour l'avenir? Quels sont les jalons stratégiques nécessaires aujourd'hui pour faire face à la concurrence de demain? Comment la numérisation et l'IA modifient-elles le marché? Que dois-je faire pour que la pénurie de main-d'œuvre qualifiée ne devienne pas un obstacle insurmontable au développement de mon entreprise? La Journée de l'entrepreneuriat 2027 apportera des réponses passionnantes à ces questions et à bien d'autres.

Ouverture de la procédure de candidature pour le Prix de l'entrepreneuriat 2027

La remise du Prix de l'entrepreneuriat en technique agricole, doté de 10 000

francs suisses, constituera à nouveau le point d'orgue de l'événement. La pérennité sera bien évidemment aussi au cœur de ce rendez-vous. Il s'agit ici de récompenser une entreprise qui a amélioré de manière avérée et conti-

« Le processus de candidature fournit déjà aux entrepreneuses et entrepreneurs de nouvelles informations précieuses sur leur entreprise. »

Werner Berger, Chef du domaine Économie et communication, Agrotec Suisse

nue sa pérennité grâce à des jalons stratégiques judicieux, à des investissements prévoyants dans le personnel et l'infrastructure, à des structures adaptées et, surtout, à une base financière solide.

Posez votre candidature maintenant!

Votre entreprise est-elle concernée par ce qui précède? Alors déposez dès maintenant votre candidature au Prix de l'entrepreneuriat 2027 en téléchargeant le formulaire de candidature à l'aide du code QR et en le retournant à l'adresse e-mail indiquée dans le formulaire d'ici **le 7 septembre 2026** au plus tard. Important: toutes les informations fournies dans le formulaire de candidature sont strictement confidentielles et ne seront utilisées que dans le cadre de la nomination au Prix de l'entrepreneuriat 2027. ■

Téléchargez le formulaire de candidature et retournez-nous votre candidature d'ici le 7 septembre 2026 au plus tard!





Un nouveau champion suisse couronné

Livio Roth mécanicien en machines de chantier originaire d'Allenwinden, est le nouveau champion suisse. Les championnats SwissSkills des mécaniciens en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur se sont déroulés fin mars au centre de formation d'Aarberg. Pendant deux jours, 20 jeunes professionnels venus de Suisse alémanique, de Suisse romande et du Tessin se sont affrontés et ont démontré leur savoir-faire.

Au cours des championnats des 31 mars et 1^{er} avril 2026, les candidats ont dû se soumettre à différentes épreuves pratiques tout en étant observés de près et évalués par des experts chevronnés.

Peu avant le coup d'envoi

Quatorze mécaniciens en machines agricoles et six mécaniciens en machines de chantier ont participé aux championnats des métiers de cette année. Leur objectif commun était clair: remporter le titre de **champion suisse 2026**. Malgré la nervosité perceptible, une atmosphère concentrée mais conviviale régnait le matin du premier jour de compétition. Beaucoup ont profité des dernières mi-

nutes avant le début pour échanger avec d'autres participants ou revoir leurs documents.

Pour les experts en revanche, la compétition avait déjà commencé avant le coup d'envoi officiel. Toutes les machines et tous les outils de travail ont dû être mis à disposition et soigneusement contrôlés au préalable afin de garantir des conditions de compétition optimales et équitables.

Connaissances techniques et sang-froid requis

Au cours des deux journées de compétition, la concentration des candidats aux différents postes d'épreuve a été maximale. Dans les domaines

des entraînements mécaniques, des moteurs, de l'électrique et de l'hydraulique, ils ont dû faire preuve de leurs connaissances techniques et de leurs compétences pratiques. Les tâches devaient être accomplies dans un délai imparti, un défi qui exigeait non seulement de l'habileté manuelle, mais aussi du calme et de la concentration. Lors de la recherche de pannes sur des machines complexes, une réflexion globale était, notamment, décisive pour analyser et résoudre efficacement les problèmes.

Un nouveau champion suisse du canton de Zoug

Dès tous les examens terminés, les candidats ont pu enfin souffler et pro-

fiter d'une courte pause pendant que les experts évaluaient les résultats et établissaient le classement.

Après s'être habillés pour l'occasion, les candidats se sont retrouvés le soir au restaurant Römerhof à Bühl pour la cérémonie de proclamation des résultats. C'est dans une ambiance festive que le nouveau champion suisse a été couronné.

1^{ère} place :

Livio Roth d'Allenwinden, ZG (entreprise formatrice: Avesco AG, Baar)

2^{ème} place :

Lukas Gasser d'Oberstetten, SG (entreprise formatrice: Huppenkothen Baumaschinen AG, Oberbüren)

3^{ème} place :

Andreas Fritz Ruch de Lützelflüh-Goldbach, BE (entreprise formatrice: Jordi Land- und Kommunaltechnik AG, Bingenenthal)

Tous les participants, ainsi que leurs familles et amis, ont été invités à un apéritif et à un dîner commun après la remise des prix. Ce fut l'occasion de célébrer comme il se doit les performances de ces jeunes professionnels.

*Regula Baumgartner,
F+W Communications*



Le champion suisse 2026 Livio Roth

Trois questions pour le nouveau champion suisse

1. Qu'est-ce que tu ressens en tant que nouveau champion suisse ?

Je suis très heureux, fier et satisfait. Je dois avouer que j'ai été un peu surpris et que cela me semble encore étrange. Je suis quelqu'un de positif et j'étais très détendu pendant la compétition, mais je ne m'y attendais pas du tout.

2. Si tu devais décrire la compétition en trois mots, quels seraient-ils ?

Une expérience incroyable ! L'ambiance était sympa, tout était super bien organisé et on pouvait se concentrer sur son travail. Top !

3. Qu'est-ce qui te plaît particulièrement dans ton métier ?

Je suis fasciné par la technique, par le fonctionnement des machines et par le travail qu'elles peuvent faire à notre place. On peut aider les gens qui ont un problème avec leur machine et ainsi les rendre heureux.



Positionner stratégiquement sa propre entreprise et adapter sa communication en conséquence

Connaître les atouts de sa PME, les transformer en stratégie et communiquer correctement vers l'extérieur sont autant de points décisifs pour avoir du succès sur le marché. Mais comment trouver sa propre place dans un environnement concurrentiel? Comment faire de sa PME une marque forte? Et comment faire en sorte que la clientèle potentielle et le personnel connaissent cette marque et les atouts de l'entreprise?

Les entreprises de technique agricole se définissent avant tout par leurs connaissances techniques et leur savoir-faire artisanal. Le marketing et la publicité sont souvent plutôt secondaires. Dans la branche conservatrice de la technique agricole, les recommandations personnelles comptent plus que les sites Internet tendance ou les publications Instagram créatives. Et pourquoi épuiser ses ressources en personnel et financières pour réaliser des actions marketing et une modernisation de l'image de l'entreprise, alors que l'atelier tourne à plein régime et que les ventes sont satisfaisantes? Il y a pourtant de bonnes raisons. Par exemple:

- parce qu'un nouveau concurrent dynamique fait son apparition,
- parce que la concession de longue date de la marque fait soudain l'objet de négociations ou que l'importateur modifie sa stratégie de distribution,
- parce que la pénurie de main-d'œuvre qualifiée continue de s'accroître et que les jeunes préfèrent travailler dans une entreprise moderne avec une image dynamique,
- parce que les banques ne financent une solution de succession que si elles sont convaincues de la pérennité et de la présence sur le marché d'une entreprise.

Dans de telles situations, les entreprises de technique agricole avec un positionnement clair bénéficient d'une meilleure situation de départ. Elles représentent une marque que les constructeurs/importateurs, les clients, les fournisseurs et les collaborateurs potentiels associent à certains points forts et elles se démarquent ainsi de la concurrence.

Définir ses points forts et déterminer un positionnement

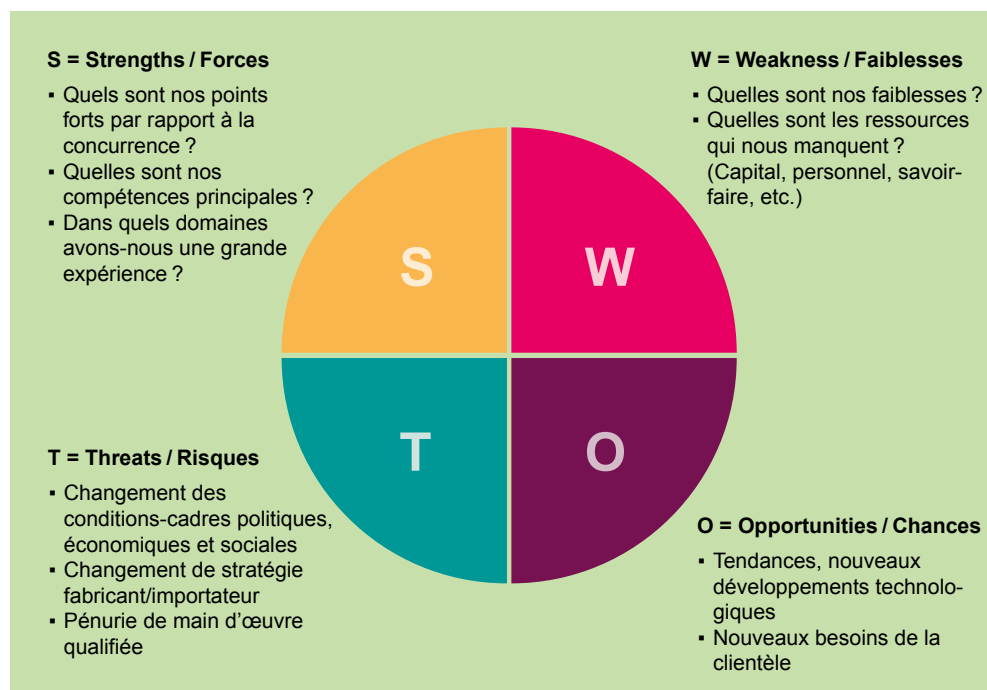
Une stratégie d'entreprise, de préférence consignée par écrit, est nécessaire pour affiner son positionnement et pouvoir communiquer vers l'extérieur. Celle-ci doit contenir les éléments suivants:

- Une analyse du marché et du potentiel de marché existant
- Une analyse de la concurrence
- Une définition précise des groupes cibles, c'est-à-dire des clients que l'on souhaite aborder en premier lieu
- Une analyse **SWOT** de l'entreprise
- Les objectifs de l'entreprise
- Un catalogue concret de mesures pour la mise en œuvre des objectifs avec un calendrier

Une telle stratégie permet de déduire les points forts de l'entreprise et donc son positionnement. Celui-ci indique comment l'entreprise souhaite être perçue par tous les groupes cibles et constitue la base de l'image de l'entreprise et de toutes les activités de marketing. Une enquête auprès de la clientèle et de la concurrence, l'analyse des commentaires en ligne ou un brainstorming au sein de l'entreprise peuvent fournir des informations précieuses.

La différenciation ne fonctionne pas uniquement par l'offre

La différenciation, c'est-à-dire l'action de se distinguer de la concurrence, est importante. Il convient ici de se distancer d'une approche qui ne se concentre que sur les produits et les services. Le fait qu'une entreprise vend les tracteurs du constructeur A et que sa concurrente du village voisin vend des tracteurs du constructeur B constitue bien évidemment un élément de différenciation. Mais pour une marque et un positionnement propres, il est beaucoup plus décisif de savoir comment se distinguer en termes de personnalité, de culture, de valeurs et d'attitude. Ces aspects doivent par conséquent être mis en avant dans la communication.



Pourquoi est-il important de se positionner clairement ?

Sur le marché, de nombreuses PME doivent se mesurer à des concurrents plus importants et plus solides sur le plan financier. Il est particulièrement important qu'elles aient un profil clair. Il est utile de faire du nom de l'entreprise une marque forte et d'être par exemple perçu sur le marché comme un spécialiste de certaines tâches. Un profil fort associé à certaines compétences évite à l'entreprise de devoir vendre avec le seul argument du prix en raison de l'absence de différenciation. Enfin, le positionnement constitue la base de toutes les mesures de communication, du logo de l'entreprise à la manière de décrocher le téléphone en passant par son libellé, son site Internet et sa présence sur les réseaux sociaux. Une marque forte, communiquée de manière uniforme sur tous les canaux, est vectrice de confiance et de crédibilité, et renforce la fidélisation de la clientèle. L'impact du positionnement et de la marque à l'interne est aussi souvent sous-estimé. Ceux-ci transmettent la culture et les valeurs au personnel et renforcent l'identification avec l'entreprise.

Vouloir s'adresser à tout le monde implique de risquer de ne toucher personne

Pour un positionnement clair, le groupe cible doit être formulé de la manière la plus précise possible. À quel segment de clientèle faut-il s'adresser en premier lieu et avec quels messages ? Ces derniers ne doivent pas être interchangeable. Si les messages de son propre site Internet peuvent également figurer à l'identique sur les sites de la concurrence, le positionnement n'a pas été défini. Une autre erreur fréquente est l'absence de remise en question du positionnement défini : en effet, ce qui était juste il y a 10 ans n'est plus forcément valable aujourd'hui. Il vaut la peine de vérifier le positionnement à intervalles réguliers et de voir s'il correspond encore aux besoins actuels de la clientèle.

Rendre la marque et les points forts perceptibles

Une perception positive de la marque est un puzzle avec plusieurs pièces :

• Logo et slogan

La présentation visuelle de l'entre-

prise est-elle moderne ou semble-t-elle dépassée ? En complément, un slogan (claim) tel que « Les professionnels de la technique de récolte » ou « La puissance en montagne » peut aider à exprimer le positionnement/la spécialisation de l'entreprise.

• Bâtiment de l'entreprise

Le bâtiment de l'entreprise est-il en bon état et les inscriptions semblent-elles professionnelles (voir premier point) ? Un site d'entreprise propre et bien rangé témoigne d'un travail propre et de processus professionnels. Les machines et appareils usagés rouillés doivent être rangés à l'abri des regards ou éliminés.

• Réception et shop

Outre le site lui-même, la réception est la carte de visite de l'entreprise. Est-elle claire et accueillante ? Les clientes et les clients la trouvent-ils immédiatement (signalisation) ? Y a-t-il quelqu'un à la réception ? Le shop a-t-il l'air moderne et bien rangé ?

• Contact client

Pour un premier contact téléphonique, rien n'est moins professionnel qu'un téléphone qui sonne sans fin et qui finit par raccrocher avec le message « Le participant n'est actuellement pas joignable ». Même en promettant un rappel, le client aura une première impression mitigée. Il en va de même pour les demandes par e-mail auxquelles il n'est pas répondu dans les 24 heures.

• Marketing de contenu

Le marketing de contenu via son propre site Internet et les réseaux sociaux est la méthode la plus efficace pour communiquer ses points forts et positionner l'entreprise en tant que spécialiste de certaines tâches. De courtes vidéos ou des textes permettent non seulement de présenter de nouveaux produits et services, mais aussi de transmettre des conseils et des astuces pour le quotidien professionnel des clientes et clients. « Comment reconnaître un problème dans le système hydraulique de mon tracteur ? », « Comment régler correctement la lame ? ». De tels articles sur le blog de l'entreprise permettent de transmettre des compétences et des connaissances spécialisées. Autres contenus possibles pour le site Internet et les réseaux sociaux :

- Présenter les membres de l'équipe avec leurs histoires et leurs connaissances spécialisées
- Donner la parole aux clients (témoignages)
- Donner un aperçu de l'entreprise, p. ex. du travail à l'atelier
- Communiquer des aspects de la culture d'entreprise et parler p. ex. d'un engagement social commun ou d'une sortie d'équipe
- Impliquer son propre apprenti pour les candidatures aux places d'apprentissage vacantes

Important: le marketing de contenu ne doit pas se faire sans plan. Un plan rédactionnel permet de définir quelles plateformes doivent être alimentées avec quels contenus et à quelle cadence.

• Marketing par e-mail

Le marketing par e-mail est un moyen simple de rester en contact avec les clients existants et de renforcer la fidélisation de la clientèle. Des newsletters régulières permettent d'informer les clients et les personnes intéressées sur les produits, les prestations et les promotions actuelles. Important: les newsletters et les e-mails publicitaires ne peuvent être envoyés qu'à des personnes avec lesquelles il existe déjà une relation commerciale. Dans le cas contraire, un consentement/une inscription explicite (opt-in) est nécessaire.

• Événements et présences lors de salons

Qu'il s'agisse d'une journée portes ouvertes ou d'une participation à un salon régional des arts et métiers, les événements sont une excellente occasion de mettre en scène sa propre entreprise avec ses valeurs de marque et ses atouts. Les salons professionnels ou les stands organisés dans les écoles permettent de discuter avec des apprenties et apprentis potentiels.

Conclusion

Plus la concurrence est forte et plus le marché devient confus et imprévisible, plus il est important d'avoir une stratégie d'entreprise claire dans laquelle sont consignés ses propres forces et, partant, le positionnement qui en découle. Le positionnement indique comment sa propre entreprise doit être perçue par le groupe cible visé et constitue la base des mesures de marketing et de communication. ■

Emanuel Scheidegger

Évolution de la branche

Le marché européen des machines agricoles sous pression en 2025 : la Suisse reste stable et aborde 2026 avec un optimisme prudent

Le marché européen des machines agricoles a connu une année 2025 difficile. Si l'on tablait encore sur une stabilisation en cours d'année, la branche a enregistré un recul global. Fin 2025, l'indice CLIMMAR était de **-0,39** point, atteignant presque le même niveau qu'il y a dix ans. Alors que les premières légères tendances à la reprise se dessinent pour 2026, la Suisse reste stable en comparaison européenne.

Des attentes non satisfaites

Au début de l'année 2025, de nombreux marchés espéraient que le creux de la vague serait franchi. Certains indicateurs ont laissé entrevoir une légère reprise en cours d'année. Rétrospectivement, la situation est toutefois différente: la branche a affiché un recul global.

L'indice CLIMMAR, composé de l'évolution du chiffre d'affaires dans les domaines des machines neuves et d'occasion, de l'atelier, du stock de pièces détachées et des investissements, était de **-0,39** point fin 2025. Il atteint ainsi presque le même niveau qu'il y a dix ans et met en évidence une situation de marché toujours difficile.

Une légère amélioration se dessine

Une légère amélioration se dessine pour le premier semestre 2026. L'indice CLIMMAR est actuellement attendu à **+0,04** point.

Cette évolution laisse présager une possible stabilisation, mais à un faible niveau. Un renversement clair de la tendance n'est pas encore perceptible à l'heure actuelle.

Un marché suisse robuste avec des perspectives prudemment positives

En comparaison européenne, la Suisse reste stable. En 2025, le chiffre d'affaires total a évolué à un niveau similaire à celui de 2024. Du point de vue suisse, une légère amélioration est attendue pour 2026, notamment grâce à des domaines de service stables et à une structure de marché solide. La Suisse confirme ainsi une fois de plus sa position de marché relativement résiliente au sein de l'Europe.

Nouvelles immatriculations de tracteurs : nette baisse en Europe

La situation des nouvelles immatri-

culations de tracteurs est nuancée: au total, **96323 tracteurs ont été immatriculés** en 2025 dans les 13 pays qui ont participé à la statistique CLIMMAR (Autriche, Belgique, Suisse, République tchèque, Allemagne, Danemark, Finlande, France, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Pologne et Suède). Ce chiffre fait état d'un recul d'environ **8% par rapport à l'année précédente**.

Évolution sur les différents marchés

L'évolution des immatriculations de tracteurs en 2025 présente un tableau mitigé en Europe, la majorité des marchés affichant un recul.

Des baisses particulièrement importantes ont été enregistrées en Finlande (-29%) et au Danemark (-26%). Plusieurs marchés importants ont également connu une évolution négative, notamment la France (-14%), l'Allemagne (-11%), les Pays-Bas (-13%) et l'Autriche (-11%). Des baisses modérées ont été observées en Pologne et en Suède (-3%) ainsi qu'en République tchèque (-6%).

À l'inverse, certains marchés ont connu une croissance: l'Italie a enregistré la plus forte progression (+14%), suivie de la Hongrie (+9%). La Suisse a elle aussi affiché une évolution légèrement positive (+3%).

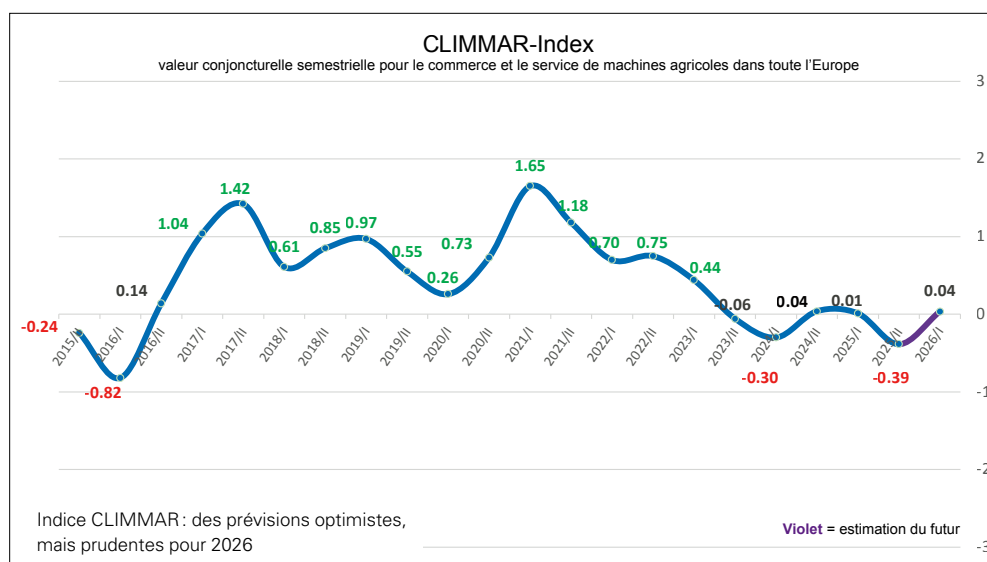
Volume du marché en Europe

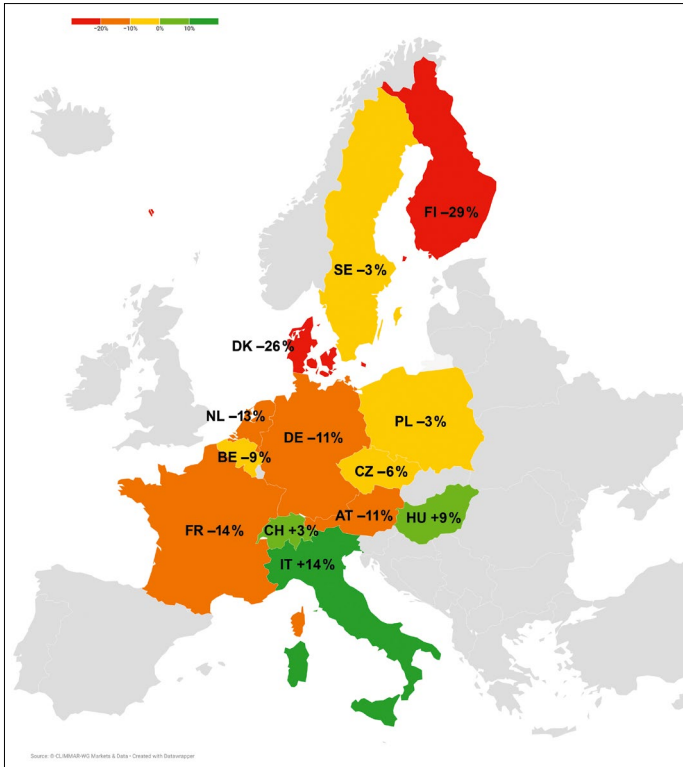
Les principaux marchés de tracteurs au sein des pays CLIMMAR considérés en 2025 étaient la France (33251 nouvelles immatriculations), l'Allemagne (20497) et l'Italie (17552).

Viennent ensuite la Pologne avec quelque 8600 immatriculations et l'Autriche avec près de 4000 unités. Avec 1624 tracteurs, la Suisse se situe dans la moyenne des marchés analysés et confirme sa position stable sur le marché.

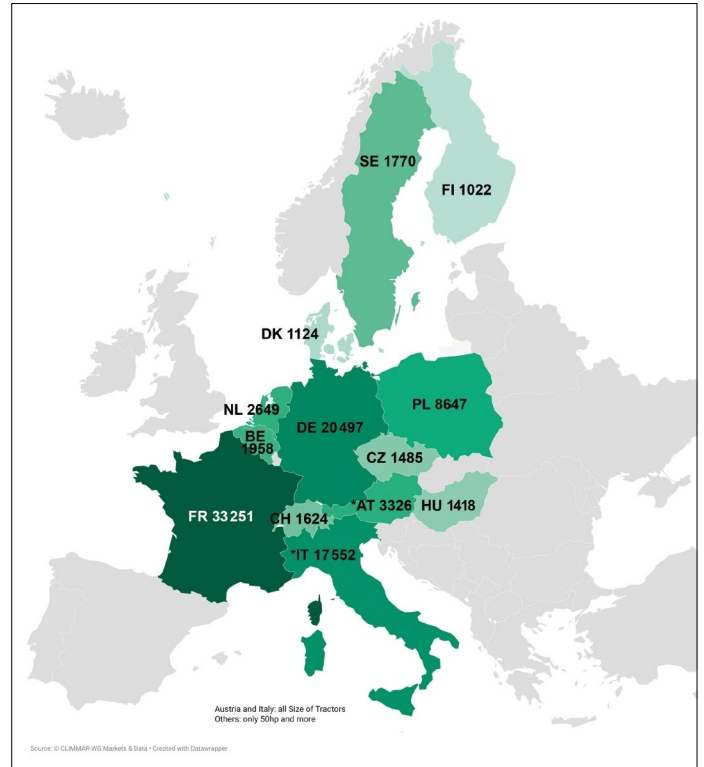
Constructeurs : stabilité à la tête du marché européen

En ce qui concerne les parts de marché des constructeurs, la situation est stable au sommet du classement: Fendt (13936 tracteurs) et John Deere





Évolution du marché des tracteurs en 2025 par rapport à 2024



Marché des tracteurs dans les pays CLIMMAR

(13762) restent en tête du marché, suivis de New Holland (10477). Viennent ensuite Deutz-Fahr, Claas, Massey Ferguson, Case IH, Valtra, Kubota et Solis.

Le changement structurel stabilise en partie la branche

La combinaison du recul des nouvelles immatriculations et de la stabilisation du chiffre d'affaires global témoigne de la mutation structurelle que connaît le commerce de la technique agricole. Alors que l'activité des machines neuves reste sous pression,

les prestations de service, l'activité des ateliers et les pièces de rechange se stabilisent. Ces domaines continuent de gagner en importance pour le développement économique des entreprises.

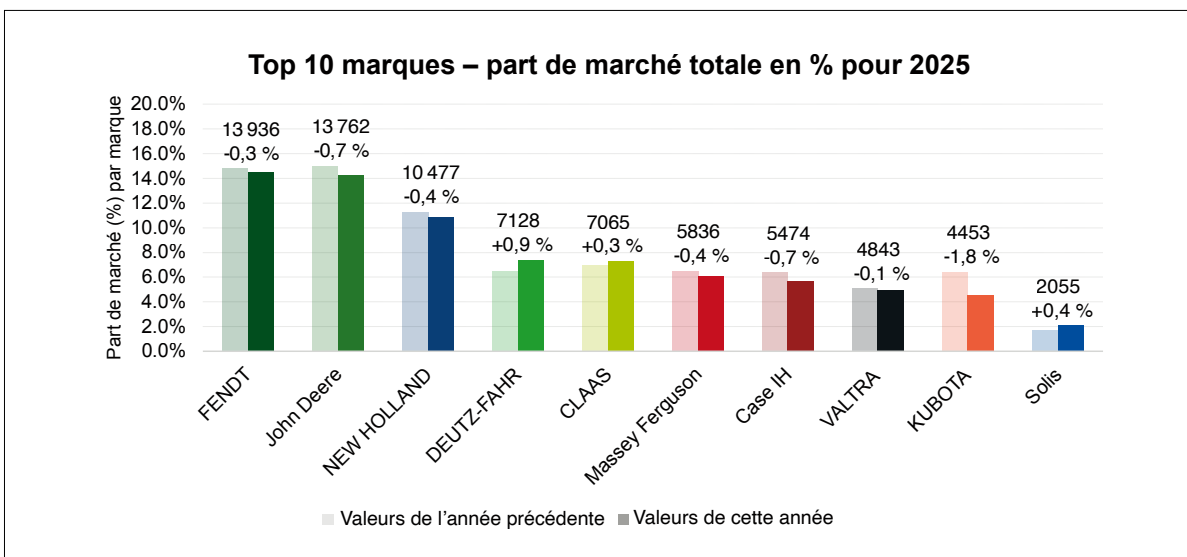
Conclusion

Le rapport CLIMMAR 2025 dresse un tableau clair: la branche n'a pas encore atteint le renversement de tendance attendu en 2025. Au lieu de cela, une année de marché difficile a été confirmée rétrospectivement,

avec une évolution en recul. Dans le même temps, les premiers indicateurs laissent entrevoir une stabilisation prudente en 2026.

Dans ce contexte, la Suisse se positionne comme un marché plus stable avec des perspectives modérées et confirme son rôle de partie relativement robuste du marché européen de la technique agricole.

Thomas Teuscher



Part de marché des 10 plus grandes marques de tracteurs dans les pays CLIMMAR

Entretien avec Sandro Amrhein sur la préparation aux WorldSkills

« Je me réjouis de me mesurer aux meilleurs du monde. »

Sandro Amrhein, 21 ans et originaire de Balterswil (TG), participera aux WorldSkills de Shanghai en septembre pour la Suisse, dans la catégorie « Heavy Vehicle Technology ».

Où en est-il dans les préparatifs et de quoi se réjouit-il le plus ?



Une équipe bien rodée : Sandro Amrhein et son entraîneur Martin Schär

Sandro Amrhein

Profession	Mécanicien en machines de chantier CFC
Date de naissance	28.6.2004
Entreprise formatrice	Kuhn Suisse SA, Lommis (TG)
Loisirs	Tir, gymnastique, jeunesse rurale, gestion d'une section jeunesse, bricolage à titre privé

Sandro, en quoi ton quotidien a-t-il changé depuis les SwissSkills 2025 ?

Sandro Amrhein (SA) : « J'ai fait mon service militaire depuis les SwissSkills. Après qu'il a été décidé que je pouvais participer aux WorldSkills, j'ai surtout suivi des cours de formation continue de techno-diagnosticien après mon service militaire. Aujourd'hui, c'est-à-dire depuis la mi-février, je travaille à peu près normalement. »

Où en es-tu dans les préparatifs pour les WorldSkills de Shanghai ?

SA : « J'ai pu participer à plusieurs cours de techno-diagnosticien, ce qui m'a déjà permis d'apprendre certaines bases du métier, mais j'ai encore des lacunes et je vais devoir continuer à me préparer intensivement jusqu'en septembre. »

Que peux-tu nous dire sur les activités de préparation communes au sein de l'équipe suisse des WorldSkills ?

SA : « J'ai pu participer au premier week-end en équipe et c'était très intéressant. J'ai rencontré beaucoup de nouvelles personnes qui ont

toutes le même objectif, à savoir décrocher une médaille aux WorldSkills. Le week-end était très bien organisé et on nous a expliqué de manière claire et simple quel soutien était prévu pour que nous puissions donner le meilleur de nous-mêmes au bon moment. On a aussi remarqué que l'équipe appréciait beaucoup de travailler avec les jeunes professionnels des différentes branches. »

Comment te prépares-tu mentalement à la compétition ?

SA : « Je vais bénéficier du soutien d'un coach mental qui m'aidera à me préparer de manière optimale sur le plan psychologique à la compétition, afin que je puisse donner le maximum, même sous pression. »

Quel rôle ton entraîneur Martin Schär joue-t-il dans la préparation ?

SA : « Martin Schär a joué un rôle important pour moi avant même la préparation aux WorldSkills, car il a également été mon formateur pendant mon apprentissage chez Kuhn Suisse SA. Il fait en sorte que je puisse participer aux cours de techno-diagnosticien. Dans le cadre



Le mécanicien en machines de chantier Sandro Amrhein (21 ans) se prépare actuellement intensivement aux WorldSkills 2026 à Shanghai

du travail en entreprise, on m'attribue des tâches que je dois accomplir de manière autonome et j'ai également des exercices à faire à la maison.»

Reçois-tu un soutien particulier de ton employeur et/ou d'Agrotec Suisse ?

SA : « Chez Kuhn Suisse SA, je peux utiliser une partie de mon temps de travail pour apprendre et me jauger. Dans le même temps, je remarque aussi que toute l'équipe est derrière moi et me soutient. Agrotec Suisse me permet de suivre les cours de techno-diagnosticien sans bureaucratie ni frais supplémentaires. »

À quels défis particuliers faut-il s'attendre à Shanghai ?

SA : « Je vais sûrement subir une forte pression, car je sais que tous les participants sont les meilleurs de leur pays. Dans le même temps, je vais découvrir des machines que je ne connaissais pas encore et je vais devoir me familiariser avec de nouvelles documentations. »

Abordes-tu ces questions lors de l'entraînement ?

SA : « Avec Martin Schär, je me suis entraîné de manière ciblée à l'utilisation des documentations techniques de marques tierces. Mais nous ne savons pas encore à quelles marques je vais vraiment avoir affaire en compétition. »

De quoi te réjouis-tu le plus à Shanghai ?

SA : « Je me réjouis de vivre quelque chose d'unique et je sais aussi que nous y formerons une équipe où tout le monde se soutient mutuellement. C'est formidable de pouvoir me mesurer aux meilleurs de tous ces pays et j'espère bien sûr y livrer ma meilleure performance et être récompensé. »

Entretien : Emanuel Scheidegger



Réunion des présidents de la branche 2026

Nombre d'apprentis réjouissant, finances stables et ristourne exceptionnelle aux membres

Le vendredi 27 mars 2026, les présidents des associations professionnelles régionales se sont réunis à Olten. Le comité directeur d'Agrotec Suisse a informé sur ses activités durant l'année associative 2025 et a présenté les projets en cours.



Dans sa rétrospective de l'année, le responsable de l'association professionnelle Thomas Teuscher est revenu sur la Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole du 16 janvier 2025, qui a rencontré un grand succès, ainsi que sur la passation réussie de la présidence de Jörg Studer à Andreas Baumgartner. Lors des examens professionnels et des examens professionnels supérieurs d'Agrotec Suisse, 82 candidats ont participé l'année dernière. La formation continue à orientation technique de techno-diagnosticien est très demandée. Un point fort notable a notamment été la médaille

d'or remportée par Andrin Dobler aux EuroSkills à Herning. Ce succès atteste du haut niveau de notre formation professionnelle.

Finances stables

Jean-Louis Henchoz a informé sur les finances. L'association professionnelle Agrotec Suisse peut se prévaloir d'un très bon exercice. Le bénéfice est supérieur au budget. Cela s'explique principalement par le fait que certains projets ont nécessité moins de ressources que prévu et que certains coûts ont été plus faibles. En raison de ce résultat financier réjouissant, le

comité propose une ristourne unique de 30 % aux membres.

Succession de Pius Buchmann

Le président Andreas Baumgartner a rappelé les élections lors de la prochaine assemblée de l'Association professionnelle du 26 juin à Bad Ragaz. Pius Buchmann se retirera du comité directeur d'Agrotec Suisse après les trois périodes de mandat réglementaires. Gaël Krebs, originaire de Fribourg, a pu être proposé comme successeur potentiel. Ce mécanicien en machines agricoles de 37 ans est aujourd'hui directeur régional des

filiales de GVS Agrar AG en Suisse romande et s'engage déjà pour la formation professionnelle. Le comité directeur recommande son élection.

Suite de la révision des professions

Dans le projet «go4future», les bases du développement de la formation professionnelle ont été posées l'année dernière. Après la votation sur la révision partielle des professions existantes, l'accent est désormais sur la mise en œuvre. Depuis le début de l'année 2026, un groupe de travail élabore l'initialisation du projet avec des structures et des processus définis. En étroite concertation avec les organes concernés, une organisation solide et largement soutenue se met ainsi en place.

Au cours des prochains mois, l'accent sera mis sur la finalisation des préparatifs du projet afin de pouvoir ensuite lancer rapidement la mise en œuvre opérationnelle de la révision partielle. Grâce à l'implication systématique de toutes les parties prenantes ainsi qu'à une assurance qualité accompagnante, il est garanti qu'une solution orientée vers l'avenir et axée sur la pratique verra le jour pour la branche.

La Journée de l'entrepreneuriat 2027 se concrétise

En remplacement de Werner Berger, excusé, Thomas Teuscher a informé sur la Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole 2027, qui mettra l'accent sur le thème «Avenir des entreprises de technique agricole». Le point fort sera à nouveau la remise du prix de l'entrepreneur. Les présidents de la branche ont été appelés à motiver des candidats potentiels à participer. Deux conférenciers de haut niveau ont déjà pu être engagés pour cette manifestation. Le programme comprendra des ateliers sur les thèmes du développement de la stratégie, de l'intelligence artificielle dans les entreprises de technique agricole et des indicateurs clés dans le service après-vente.

Nouvelles présences sur les réseaux sociaux de «go4mechanic»

Pour la campagne de promotion de la relève «go4mechanic», des présences modernes ont été mises en place sur Facebook et Instagram avec l'aide d'un partenaire externe. Le nombre d'apprentis a évolué de manière très réjouissante: en août 2025,

1930 contrats d'apprentissage ont été recensés, soit une augmentation de 238 contrats par rapport à août 2015. Sur le long terme, le nombre d'apprentis dans nos branches n'a jamais été aussi élevé.

Technique : fiches techniques orientées vers la pratique

Dans le domaine technique, plusieurs fiches techniques orientées vers la pratique ont été élaborées l'année dernière. Un projet de mise à jour de la formation continue pour les spécialistes de l'entretien des freins et des systèmes de préhension a également été lancé. Parallèlement, des démarches ont été entreprises auprès des autorités afin d'obtenir la suppression de l'article 134 de l'OE-TV. Cet article limite actuellement la charge utile des tracteurs avec plateforme de chargement dans les applications industrielles et désavantage nos membres. Hansruedi Schär a en outre abordé la situation concernant la mesure des particules et la mesure de l'opacité dans le cadre du contrôle des gaz d'échappement.

Maréchaux-ferrants : pas de révision de la profession, mais des optimisations

Peter Wäfler a informé pour les maréchaux-ferrants: la 6^e rencontre des formateurs du 28 novembre 2025 a également servi à l'examen quinquennal de la formation initiale. Une soixantaine de personnes de la branche ont été interrogées sur la formation actuelle. L'événement a été modéré et analysé par l'HEFP. Le 25 février 2026, la CDPQ a décidé de ne pas procéder à une révision. Néanmoins, des travaux visant à améliorer la formation initiale seront entrepris avec un accompagnement pédagogique. Du 21 au 23 septembre 2026 aura lieu la 2^e session des examens professionnels. Lors de l'OFFA à Saint-Gall, une compétition pour les apprentis sera à nouveau organisée dans le cadre des SwissSkills Championships; en outre, la profession de maréchal-ferrant sera également présente à la BEA.

Centre de formation : le nouveau bâtiment sera achevé dans les délais

Jörg Zimmermann a donné un aperçu de l'actualité du Centre de formation d'Aarberg. Le nombre d'élèves a évolué en 2025 conformément aux attentes et le taux d'occupation était

bon. L'activité scolaire a pu être menée dans le cadre prévu et s'est soldée par un léger bénéfice. Pour la première fois, la préparation à l'examen professionnel 2028 peut débiter avec une classe complète en français et deux classes complètes en allemand. Le projet d'extension du campus CFA est en bonne voie; la construction devrait être achevée fin août 2026 dans les délais et dans le cadre du budget fixé.



Exposé d'impulsion : recruter des membres pour le comité

Sur mandat d'Agrotec Fribourg, le Dr Michael Zurkinden a animé un atelier sur le thème «Comment recruter des personnes de milice pour des fonctions au sein des comités des associations professionnelles régionales?».

Une enquête réalisée sur place a montré que le temps nécessaire et le manque d'intérêt rendent particulièrement difficile le recrutement de membres bénévoles. D'autres facteurs tels qu'un manque d'identification, des rôles peu clairs ou des tensions interpersonnelles peuvent également jouer un rôle, tandis que les aspects financiers sont moins déterminants.

La motivation pour un engagement est avant tout de nature idéale. Les éléments centraux sont l'échange, le sens et la volonté d'apporter une contribution à sa branche et à l'association.

En pratique, le Dr Zurkinden recommande d'approcher de manière ciblée des candidates et candidats potentiels, de susciter activement leur intérêt et de rendre visible l'utilité concrète de l'activité. Il peut en outre être utile d'inviter sans engagement des personnes intéressées à participer à une séance. Des structures claires, des tâches définies et une gestion consciente du temps contribuent également à rendre le travail bénévole dans les associations professionnelles régionales plus attractif.

Daniel Roth

Prochaines dates importantes

Assemblée de l'association professionnelle au printemps

le 26 juin 2026 à Bad Ragaz

Assemblée de l'Association professionnelle en automne

le 6 novembre 2026 à Aarberg

Réunion des présidents de la branche 2027

le 2 avril 2027 à Olten

Assemblée de l'association professionnelle au printemps

le 18 juin 2027 à Soleure

Assemblée de l'Association professionnelle en automne

le 5 novembre 2027 (lieu à confirmer)

Kleiner Landmaschinen AG, Dinhard (ZH)

Une entreprise modèle dans la région de Winterthour

Kleiner Landmaschinen AG propose ses produits et services depuis 1981 à Dinhard, dans le canton de Zurich, à la frontière avec le canton de Thurgovie. Andreas Hürlimann a succédé à Walter Kleiner, le fondateur de l'entreprise, et dirige aujourd'hui cette société anonyme familiale, qui a emménagé il y a quelques années dans un nouveau bâtiment moderne sur le site d'une ancienne scierie.



www.kleiner-landmaschinen.ch

FICHE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE

Histoire

- Fondation en 1980
- 12 apprentis formés à ce jour

Offre

- Vente de tracteurs et de machines agricoles, service et réparations
- Vente d'appareils forestiers et de jardinage, service et réparations
- Réparations de machines de chantier
- Location de tracteurs
- Grand stock de pièces de rechange
- Banc d'essai
- Service de piquet 24h/24 en saison
- Service de tuyaux hydrauliques
- Constructions métalliques et travaux de serrurerie

Après un apprentissage chez un distributeur régional d'engins de chantier et de machines agricoles ainsi que quelques années en tant que serrurier industriel, Walter Kleiner se met à son compte au début des années 1980. Il commence ainsi à réparer des camions et plus tard des tracteurs dans le garage double de ses parents à Dinhard, dans le canton de Zurich. En 1981, l'importateur de l'époque lui propose une représentation régionale des tracteurs Fiat. En 1989, il peut installer dans le village un véritable atelier, qui atteint rapidement les limites de ses capacités quelques années plus tard. Enfin, Andreas Hürlimann rejoint l'entreprise en 2010 et en reprend les rênes en 2015 jusqu'à aujourd'hui. Afin de résoudre les problèmes de place, un nouveau bâtiment d'exploitation est construit avec de nombreuses prestations propres à partir de 2021 sur le site d'une ancienne scierie. Ce

dernier est inauguré en grande pompe en 2022. Heidi Schwarz, compagne d'Andreas Hürlimann et mère de leurs enfants Emma et Tim, se souvient: « Lors du déménagement de l'entreprise, plusieurs clients et amis nous ont aidés à transporter les machines lourdes et tout l'entrepôt de matériel de l'ancien au nouveau site. Nous avons pu nous procurer de nombreux équipements de stockage et étagères d'occasion, et Walter Kleiner s'est chargé lui-même de presque tous les travaux de construction métallique et de serrurerie. C'était un formidable travail d'équipe, notamment grâce à la réflexion de toutes les personnes impliquées et à une bonne planification. »

Une solide équipe de douze personnes
Actuellement, la petite équipe est composée de huit membres du personnel et quatre personnes en for-



Le grand atelier lumineux dans le nouveau bâtiment d'exploitation occupé en 2022

mation. Reto Frei, mécanicien en machines agricoles et spécialiste des transmissions, travaille dans l'entreprise depuis 27 ans déjà et son ancien propriétaire, Walter Kleiner, soutient sporadiquement l'équipe, en particulier pour les travaux métalliques. « Le casier numéro 1 du vestiaire est toujours celui de Walter, même s'il décide de prendre réellement sa retraite », lâche Heidi Schwarz en riant et en soulignant ainsi l'étroite cohésion de l'équipe et l'ambiance familiale au sein de l'entreprise. Andreas Hürlimann, propriétaire et directeur de la société, ne cache pas qu'il est difficile, même pour son entreprise moderne, de trouver et de garder les bonnes personnes : « Après leur formation, certains s'orientent vers d'autres branches, notamment l'agriculture, où ils peuvent conduire des tracteurs. Mais nous constatons aussi qu'ils reviennent après quelques années. »

Focalisation sur les tracteurs et les valets de ferme

Kleiner Landmaschinen AG vend et gère des tracteurs de la marque New Holland. La société est également connue en tant que spécialiste en valets de ferme. « Chez nous, ce n'est pas le nom de la marque qui est au

premier plan, mais les exigences de la clientèle envers ses machines et appareils », souligne Andreas Hürlimann. Outre les tracteurs New Holland et les valets de ferme Weidemann, des produits Lemken et Kuhn sont aussi proposés dans les domaines du travail du sol, des surfaces herbagères et de la protection phytosanitaire. La technique du lisier et de l'engrais est couverte par les solutions de Joskin et Rauch. Des remorques Zaslav, des épandeurs Jeantil et des rouleaux du fabricant danois DALBO complètent l'assortiment agricole. Dans le domaine de la technique forestière, la petite équipe propose des machines et des appareils du fabricant slovène Krpan. Pour l'aménagement paysager et l'entretien de sites, le programme comporte des appareils de Stihl et Nilfisk, qui sont présentés dans une grande boutique située à l'entrée.

Présence dans l'agriculture numérique

Dans la boutique, un grand rayon avec du matériel pour l'agriculture de précision attire l'attention. Kleiner Landmaschinen AG peut compter sur Roman Hürlimann, le frère d'Andreas, et Florian Müller, chef d'atelier : ces deux spécialistes de la numérisation et de l'électronique aident les agri-

culteurs à utiliser des technologies telles que Glonass, GPS, Section Control ou ISOBUS. En collaboration avec New Holland et Trimble, l'équipe propose également des services de conseil et d'assistance pour les logiciels PLM destinés à la planification des champs et à la gestion des exploitations agricoles ou pour tout ce qui concerne les stations météorologiques, les commandes de machines et les capteurs de besoins des plantes.

Le défi des possibilités de facturation

« Nous avons actuellement plus qu'assez de travail à l'atelier et je suis aussi satisfait de la vente », déclare Andreas Hürlimann. Il partage ce secteur avec son frère Roman. « Roman connaît bien les marques Kuhn et Trimble, je m'occupe de New Holland, Weidemann, Lemken et de tous les autres produits », déclare le propriétaire au sujet de la répartition du travail au sein de la famille. Et que pourrait-on encore améliorer à son avis ? « Il y a certainement encore une marge de progression en ce qui concerne les heures facturables. Nous ne facturons pas toujours nos dépenses comme nous le devrions. Les entreprises de technique agricole sont plus réticentes à cet égard que les garages automobiles par exemple. Lorsque je regarde les factures de service de ma voiture particulière, je me demande comment mes clients réagiraient face à de tels montants. Nous avons des structures de coûts similaires avec les appareils de diagnostic, la formation, l'infrastructure d'atelier, etc. »

Une ambiance familiale appréciée

L'ambiance familiale qui règne dans l'établissement n'est pas le fruit du hasard. Heidi Schwarz, la « cheffe », veille à ce que l'ambiance de travail soit agréable en proposant des casiers de vestiaire décorés individuellement, mais aussi des dix-heures et des réunions après le travail. Les anciens membres du personnel, les clients et les fournisseurs sont par ailleurs toujours accueillis avec un café. « Mais nous faisons attention à ne surtout pas négliger le travail », expliquent Heidi Schwarz et Andreas Hürlimann en riant. ■

Emanuel Scheidegger

Le propriétaire et directeur Andreas Hürlimann (à gauche) et le chef d'atelier Florian Müller



Journée portes ouvertes les 29 et 30 août 2026

L'entreprise Kleiner Landmaschinen convie ses clients, ses partenaires et les personnes intéressées les **29 et 30 août 2026**. Une exposition des derniers tracteurs et outils portés ainsi que des visites passionnantes de l'entreprise et de l'atelier moderne attendent les visiteurs.

La convivialité et le plaisir des papilles ne seront bien évidemment pas en reste !



« Safety Bag » : équipement de protection individuelle pour personnes en formation

Rien de tel pour commencer une formation en toute sécurité ! Avant le début de leur formation, donnez à vos nouveaux apprentis un équipement de protection individuelle, toujours à portée de main dans le très pratique « Safety Bag ».

Cette année encore, l'association professionnelle Agrotec Suisse collabore avec l'entreprise Kramp pour proposer le « Safety Bag », un sac à dos tendance contenant les éléments suivants :

- Lunettes de protection solides
- Casque antibruit pliable
- Bouchons d'oreille
- Gants de travail
- Gants de soudeur

Couvrir tous les travaux importants

Cet équipement de protection individuelle permet de couvrir les principaux travaux en atelier. Les lunettes de protection offrent confort et protection lors de travaux d'enlèvement de copeaux ou de ponçage avec une meuleuse d'angle par exemple. Le casque antibruit pliable protège l'ouïe lors de travaux bruyants. S'il n'est pas possible de l'utiliser, par exemple en raison du port d'un casque de soudage, les bouchons d'oreille assureront la protection requise.

Des gants de travail de haute qualité assurent une bonne prise en main et protègent les mains de la saleté et des blessures légères. Les gants de soudage évitent les brûlures par projection d'étincelles, scories et contact avec du métal brûlant. Lors du soudage, l'arc électrique produit un rayonnement UV intense qui peut entraîner des lésions cutanées similaires à celles d'un coup de soleil. Ici aussi, les gants de soudage assurent une fonction protectrice de la peau.

Ce sac à dos tendance est un compagnon pratique qui peut également être utilisé comme sac d'école.

Renouer avec le succès de la première action « Safety Bag »

Le « Safety Bag » est disponible en exclusivité pour toutes les entreprises soumises à la CCNT au prix spécial de CHF 25.- l'unité seulement (hors TVA). Cette action est soutenue par la Commission paritaire nationale pour

les métiers du métal (CPNM). Les partenaires sociaux soutiennent l'engagement en faveur d'une plus grande sécurité sur le lieu de travail.

L'offre débute le 15 avril 2026 et se termine le 30 septembre 2026.

L'envoi sera échelonné sur cinq dates :

- Fin mai 2026
- Fin juin 2026
- Fin juillet 2026
- Fin août 2026
- Mi-octobre 2026

Les commandes seront traitées en fonction de la date de réception et les envois effectués à la date de livraison suivante.

Gerhard Howald

Formulaire de commande



1 ^{re} année		2 ^e année		3 ^e année	
Objectifs évaluateurs	Tax	Objectifs évaluateurs	Tax	Objectifs évaluateurs	Tax
Évaluer les bases de l'équitation (approche, présentation du cheval, techniques équestres, monté, attelage).	2	Physiologie et biomécanique	4	Hippologie	6
Expliquer la signification du cheval dans la société actuelle et en tirer les conclusions pour le travail du maréchal-ferrant. Se comporter avec les chevaux de manière adaptée à la situation.	3	Connaissances du cheval	2	Physiologie et biomécanique	4
Examiner les techniques et moyens de contention pour le maintien de chevaux difficiles.	1	Traitements	6	Connaissances du cheval	2
Basés relatives à l'entreprise	3	Loisirs	2	Détention et psychisme	6
Savoirs des affaires	3	Sport	2	Connaissances du cheval	2
Intégrité	5	Chevaux de trait	4	Affections générales	2
Outils	3	Basés relatives à l'entreprise	3	Affections du squelette	3
Machines	3	Savoirs des affaires	3	Affections des parties molles	1
Environnement	6	Intégrité	5	Affections spécifiques du pied	2
	3	Outils	3	Examen en cas de boiterie	3
	3		3	Traitements	2
	3		3	Autres possibilités de diagnostic	2
	3		3	Autres	2
	3		3	Prévention/ Prophylaxie	2
	3		3	Basés	2
	3		3	Chevaux difficiles	2
	3		3	Basés relatives à l'entreprise	2
	3		3	Planification du travail	2
	3		3	Autonomie	2

Décisions de la CSDPQ maréchal(e)-ferrant(e) CFC concernant le réexamen après 5 ans

La CSDPQ maréchal(e)-ferrant(e) CFC a décidé de renoncer à une révision de la profession de maréchal(e)-ferrant(e) CFC. Néanmoins, de nombreux thèmes de formation doivent être poursuivis et mis en œuvre d'ici à l'été 2027 en collaboration avec des représentants de la milice.

Les nombreux retours constructifs et créatifs du 6^e événement des formateurs professionnels des maréchaux-ferrants du 28 novembre 2025 ont fourni à Eveline Krähenbühl (Haute école fédérale en formation professionnelle, HEFP) une base pour l'élaboration d'un rapport d'examen. Les contributions de l'atelier ont été intégrées dans le rapport sans jugement de valeur et complétées par les retours des cantons et de la Confédération.

Les membres de la commission ont pris connaissance des documents et ont pu se forger une opinion sur la base de leur participation personnelle à l'événement et des retours contenus dans le rapport. Lors d'une réunion qui s'est tenue le 25 février 2026 à Olten, la CSDPQ maréchal(e)-ferrant(e) CFC

a notamment abordé les questions suivantes.

- Le travail du maréchal-ferrant a-t-il fondamentalement changé ces dernières années ?
- L'association dispose-t-elle actuellement des ressources nécessaires pour une révision totale ?
- Après une révision (+/-4 ans), gagnons-nous de nouvelles entreprises formatrices pour la profession ?

Peter Wäfler a été invité à la réunion en tant que président de la commission des maréchaux-ferrants et y a apporté son point de vue. Thomas Teuscher, directeur d'Agrotec Suisse et également présent en tant qu'invité, a fait part des contributions et des expériences tirées du projet go4future.

Développement actif de la profession même sans révision

La commission a pris la décision de ne pas procéder à une révision. Il ne s'agit pas là de rester immobile, car les thèmes suivants doivent notamment faire l'objet d'un traitement actif :

- Établissement du programme pédagogique pour la formation à l'école professionnelle (en tenant compte des classes de petite taille)
- Examen et proposition d'offres de

soutien pour les entreprises formatrices

- Harmonisation des contenus scolaires avec les cours interentreprises
- Vérification des exigences d'examen en termes de forgeage d'outils et de construction

Ces travaux et adaptations doivent être mis en œuvre avec les représentants de la milice d'ici à l'été 2027. L'accompagnement pédagogique par Eveline Krähenbühl est approuvé et prévu.

La décision de la CSDPQ maréchal(e)-ferrant(e) CFC est désormais transmise à l'instance supérieure au sein de l'association et sera discutée par la commission de la formation professionnelle (CFP) d'Agrotec Suisse. Hans Meier présentera cette affaire à la commission et motivera la décision.

Forgeons notre chance et menons la profession de maréchal-ferrant avec constance et des adaptations judicieuses vers un avenir couronné de succès, pour le bien du cheval et des maréchaux-ferrants !

Christian Krieg

Une journée de la maréchalerie 2026 aux multiples facettes

Le samedi 21 février 2026, Farriartec Suisse a accueilli la traditionnelle Journée de la maréchalerie dans l'aula de la caserne de Berne et au Centre équestre national (CEN) voisin. L'événement de formation continue a fourni des informations passionnantes sur les thèmes de l'acceptation sociale du sport équestre, du ferrage de chevaux atteints de maladies neurologiques et de la prévention de la santé pour les maréchaux-ferrants et maréchaux-ferrantes.



La salle polyvalente avec équipement de traduction.

Le sport équestre sous un angle critique



Le Dr Stéphane Montavon, vétérinaire en chef de l'Armée suisse jusqu'en 2025 et lui-même sportif équestre de longue date, s'est penché sur la question de savoir dans quelle mesure le sport équestre a perdu et continue de perdre de son acceptation sociale. Autrefois considéré comme un lien har-

monieux entre l'humain et l'animal, il est aujourd'hui de plus en plus critiqué. La société est davantage sensibilisée aux questions éthiques et au thème du bien-être animal. Cela modifie la « Social License to Operate », c'est-à-dire l'acceptation d'une activité par la société qui ne repose pas sur des lois ou des prescriptions, mais sur la confiance, le consentement et la tolérance. Les images d'accidents lors de compétitions et de méthodes d'entraînement problématiques sont diffusées sur les réseaux sociaux et suscitent de vives réactions.

Afin de ne pas mettre en péril l'accord tacite entre le monde équestre et le grand public, il est nécessaire d'amé-

liorer les méthodes d'entraînement et de limiter les pratiques controversées. La transparence et une communication ouverte sont des facteurs clés pour regagner la confiance perdue. Les associations, cavaliers, organisateurs et groupes professionnels de la filière équine ont la responsabilité d'expliquer leurs pratiques et de démontrer leurs efforts pour le bien-être animal et la transparence.

Défis pour la maréchalerie : chevaux atteints de troubles neurologiques

Le Dr David Aebischer, vétérinaire équin à la clinique Arede de Bex, a abordé dans son exposé les ferrures de chevaux souffrant d'un trouble

neurologique. La maladie neurologique modifie le contrôle moteur et le tonus musculaire du cheval et rend le ferrage plus difficile, avec des risques de blessures pour l'humain comme pour l'animal.



Le shivering se caractérise par des tremblements typiques dans le bassin et une hyperextension des membres postérieurs. Cette maladie dégénérative du cervelet est incurable. Chez les chevaux concernés, la sollicitation musculaire et articulaire doit être réduite à un minimum lors du ferrage. Un travail rapide mais calme et des mouvements doux sont décisifs.

L'ataxie (syndrome de Wobbler) est caractérisée par un trouble de la coordination motrice qui trouve son origine dans le rachis cervical. Les animaux concernés ont une démarche raccourcie, trébuchent, sont instables en position debout et peuvent même tomber. Pour la maréchalerie, la règle la plus importante chez de tels patients est la suivante: ne pas sédater ! La ferrure doit favoriser la stabilité de la posture et la sécurité, les fers avec beaucoup de mécanique ou de semelles sont interdits. Il faut travailler près du sol et le revêtement de la place de ferrage doit avoir des caractéristiques antidérapantes.

Le troisième trouble décrit par le vétérinaire est le harper. Il se manifeste par une hyperflexion du jarret, provoquée par un déséquilibre entre les muscles fléchisseurs et extenseurs des postérieurs. Les chevaux touchés ont tendance à présenter des réactions involontaires, en particulier dans les situations de stress. Il y a un risque de blessure au niveau du jarret. Dans ce cas, le Dr David Aebischer recommande une sédation et un ferrage qui soutiendra notamment les talons. Il a souligné que les maréchaux-ferrants et maréchaux-ferrants ont un rôle clé à jouer dans l'observation et l'accom-

pagnement à long terme des chevaux atteints de maladies neurologiques.

«Votre corps est votre capital !»



«Votre corps est votre capital !», tels ont été les mots du coach sportif Rico Stalder à l'assemblée plénière. Il a rappelé la forte sollicitation physique des professionnels et montré comment le temps ronge le corps humain. À partir de 30 ans, on note une perte de tissu musculaire. À partir de 45 ans, le métabolisme ralentit également. La baisse de la capacité physique entraîne une fatigue plus rapide et des temps de récupération plus longs, augmente le risque de douleurs et de blessures et peut, en l'absence de contre-mesures, conduire dans le pire des cas à une interruption prématurée de l'activité professionnelle. La seule contre-mesure efficace est un entraînement régulier. À titre d'illustration, le coach sportif a présenté des clichés médicaux des muscles de la cuisse de personnes entraînées âgées de 40 et 70 ans, qui ne diffèrent quasiment pas, alors qu'une personne non entraînée de 70 ans ne dispose plus que d'une fraction de la masse musculaire initiale.

Informations sur les tests des ferrures Orion

Le Dr Pierre-Alain Glatt a donné des informations sur les résultats intermédiaires d'une étude sur les ferrures Orion, lancée en 2025 au sein du CEN. L'intervenant joue un rôle de conseiller pour le fabricant. Le système Orion permet de réaliser et de livrer un fer sur mesure à partir d'un alliage d'aluminium avec une surface anodisée sur la base d'une photo du sabot paré. Les premiers résultats de l'étude montrent que le sabot des jeunes chevaux ne change que de manière imperceptible au cours d'une année.

Travail posté l'après-midi

Peter Wäfler, Michel Meister et Christian Krieg ont donné des informations de

l'association. L'après-midi, les thèmes de la matinée ont été approfondis sur deux postes. Des vidéos ont montré en détail le ferrage de chevaux présentant un shivering et un harper. Au deuxième poste, le coach sportif Rico Stalder a fait une démonstration d'exercices de musculation et d'étirement et a répondu aux questions sur la prévention de la santé et l'entraînement. Sponsors et partenaires ont présenté leurs derniers produits sur la place du marché. La Journée de la maréchalerie 2026 s'est achevée par la traditionnelle tombola avec des prix attrayants offerts par les sponsors. ■

Christian Krieg



Robert Kindt lors du tirage au sort d'un gagnant.

Remerciements de Michel Meister à Matthias Burkhalter, membre de l'ARGE HBT de juin 2014 à février 2026.



Jubilés à Aarberg

Nous vous félicitons !

L'équipe d'AM Suisse à Aarberg s'engage quotidiennement pour défendre les intérêts des membres de l'association. Nous félicitons les collaboratrices et collaborateurs suivants à Aarberg pour leurs jubilés et nous nous réjouissons, de pouvoir compter sur leur savoir-faire et leur expérience dans les années à venir !

25 ans

Tanja Seiler

Assistante direction CFA
Est entrée en fonction le 1.2.2001



5 ans

Peter Wizemann

Maitre professionnel en
technique agricole
Est entré en fonction le 4.1.2021



15 ans

Petra Fraschina

Secrétaire de l'école et des cours
Est entrée en fonction le 1.4.2011



5 ans

Irene Meier

Service d'entretien
Est entré en fonction le 1.10.2021



5 ans

Beat Rubin

Maitre professionnel en
technique agricole
Est entré en fonction le 1.11.2021



COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Super Feet - Super Digest - Super Relax - Super Boost

Optimise la santé de votre cheval

- pour des sabots forts et sains
- favorise la croissance et améliore la qualité de la corne.

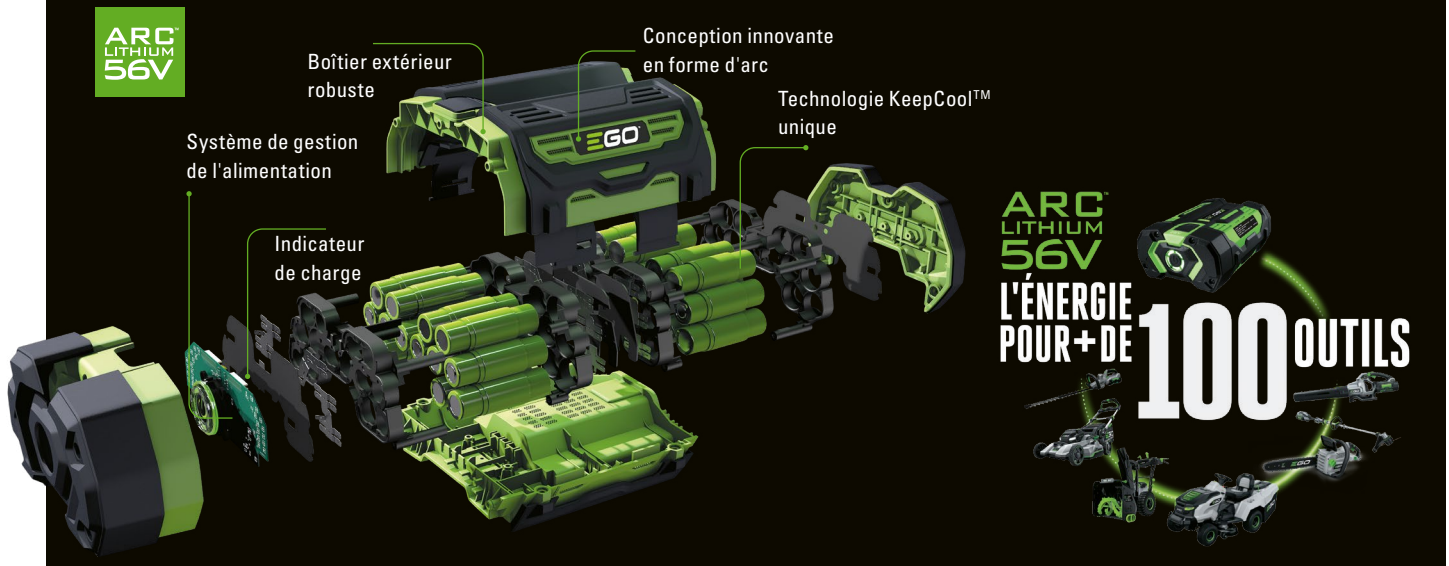


www.et-hoofcare.ch

Plus que des volts

LA TECHNOLOGIE DE BATTERIE DE POINTE DERRIÈRE LES OUTILS EGO POWER+

EGO
POWER+ AKKU



Avec l'électrification des travaux d'entretien paysager, la performance des systèmes de batteries complets devient un enjeu central. Chez le fabricant EGO, l'accent n'est pas uniquement mis sur la capacité des cellules, mais sur l'interaction entre le concept de tension, l'architecture, la gestion thermique et l'intégration du système. Ces éléments déterminent dans quelle mesure la technologie sur batterie répond aux exigences des applications professionnelles.

56 volts : un compromis technique optimal

La performance d'une batterie dépend du rapport entre tension et intensité. Une tension plus élevée ne garantit pas à elle seule de meilleures performances. L'essentiel réside dans un équilibre maîtrisé entre densité de puissance, poids et efficacité. Le système 56 volts utilisé par EGO offre une puissance élevée tout en conservant un poids modéré. Alors que les systèmes 40 volts peuvent atteindre leurs limites pour des applications exigeantes, les solutions 80 volts s'avèrent souvent plus lourdes.

Architecture ARC-Lithium et gestion thermique

Une caractéristique centrale des batteries EGO 56V ARC-Lithium™ réside dans leur forme arquée. Cel-

le-ci augmente la surface d'échange thermique et améliore la dissipation de la chaleur par rapport aux agencements compacts traditionnels. De plus, les batteries sont installées à l'extérieur des machines, ce qui favorise la circulation de l'air. La stabilité des performances repose sur une gestion thermique à trois niveaux : mécanique grâce à une conception optimisée et une ventilation améliorée ; chimique grâce au matériau à changement de phase KeepCool™, qui absorbe la chaleur et stabilise la température des cellules ; électronique enfin, avec des capteurs et microprocesseurs surveillant chaque cellule et régulant les cycles de charge et de décharge.

Technologie multi-batteries pour les fortes puissances

Pour les équipements à forte demande énergétique, EGO mise sur la technologie Peak Power™. Plusieurs batteries sont utilisées simultanément et leur puissance est gérée de manière intelligente et automatique. Le système analyse en permanence l'état de charge et régule la décharge afin de fournir des pics de puissance tout en équilibrant l'utilisation des modules. Cela permet d'exploiter efficacement les applications énergivores.

Infrastructure de recharge évolutive pour les professionnels

Le système est complété par des solutions de recharge évolutives. Le **Pro X Power Hub** agit comme **unité centrale de recharge** pour les flottes de batteries importantes et permet de recharger simultanément de grandes quantités d'accumulateurs – jusqu'à plusieurs centaines d'ampères-heures durant la nuit. Son fonctionnement sur des prises standard facilite la transition vers l'électrique pour les professionnels.

Conseil, service et réseau de distribution solide

Outre une technologie performante, des conseils compétents et un service fiable sont essentiels. En tant qu'entreprise commerciale technique, Paul Forrer AG assure le lien entre la technologie des fabricants et la pratique des utilisateurs, en collaboration étroite avec un réseau de revendeurs spécialisés. Ensemble, nous accompagnons les utilisateurs finaux dans le choix des systèmes d'outils et de batteries adaptés, la planification des infrastructures de recharge ainsi que pour le service et l'approvisionnement en pièces de rechange. Les professionnels peuvent ainsi compter sur des solutions adaptées à la pratique, économiques et fiables sur le long terme.

Tous les informations sur :
www.egopowerplus.ch

paul forrer

Paul Forrer AG

Industriestrasse 27 · 8962 Bergdietikon
info@paul-forrer.ch · www.paul-forrer.ch



25 ans de wechselstube.ch : la plateforme originale proposant les meilleurs taux de change

WECHSELSTUBE.CH

wechselstube.ch regroupe les demandes de nombreuses entreprises et obtient ainsi de meilleures conditions.



Depuis un quart de siècle, wechselstube.ch est la plateforme leader dans le domaine du commerce numérique de devises. Grâce à ses taux de change avantageux et à ses outils innovants, elle aide les PME suisses à réaliser des économies grâce à des opérations de change intelligentes et à gagner en sécurité dans leurs calculs.

Une transaction est effectuée toutes les 3 minutes via wechselstube.ch. Les PME qui font du commerce avec l'étranger bénéficient tout particulièrement des conditions uniques offertes par cette plateforme numérique. Wechselstube.ch permet d'accéder aux liquidités des marchés mondiaux des devises afin de changer des devises étrangères à des taux

avantageux et fixes et d'effectuer des paiements en devises étrangères.

L'idée fondatrice

Pendant longtemps, les PME ont dû se contenter de taux de change moins avantageux, car les banques privilégient les gros clients. « Nous avons identifié une niche sur ce marché », explique Allan Abt, PDG de wechselstube.ch. « Notre plateforme en ligne rend le change de devises plus efficace et moins coûteux pour les PME suisses et les particuliers ayant un employeur suisse. »

Jusqu'à 84 % moins cher

Le grand avantage: wechselstube.ch regroupe les demandes de nombreuses entreprises et obtient ainsi de meilleures conditions, jusqu'à 84% moins chères que celles proposées par la banque habituelle. « De plus, nos clients peuvent déterminer eux-mêmes quand un cours leur est favorable et fixer les transactions en conséquence. Ainsi, les PME bénéficient chaque année d'économies considérables grâce à nous », explique le directeur général.

Les services en un coup d'œil

Le marché des devises évolue à chaque seconde et la gestion des taux de change volatils peut rapidement devenir complexe. Wechselstube.ch offre aux entreprises un aperçu actuel du marché ainsi que toutes les informations dont elles ont besoin pour gérer les devises et les taux de change.

- Meilleurs taux de change grâce au regroupement des opérations de change de nombreuses PME
- Fixation et flexibilité: les clients peuvent fixer immédiatement les cours d'achat et de vente lorsque le taux est le plus avantageux, ce qui leur permet d'augmenter la sécurité de leurs calculs.
- Pas de frais cachés: wechselstube.ch ne prélève aucun frais et les virements internationaux sont gratuits.
- Alerte sur les taux de change et prévisions: les clients peuvent être automatiquement informés lorsqu'un taux donné leur est favorable.
- Sécurité et sérieux: en tant que membre de l'OAR PolyReg, la plateforme est soumise à des règles de sécurité strictes, notamment à la loi sur le blanchiment d'argent (LBA).

Grâce à leur longue expérience, les experts proposent également aux PME des solutions sur mesure pour chaque secteur d'activité.

moneycab (pd/mc)

Si simple. Si rapide.



1. Fixez le taux de change.

Inscrivez-vous gratuitement chez nous, indiquez le montant et la devise de la facture de votre fournisseur. Le taux de change est alors fixé. Vous savez immédiatement quel montant vous allez payer.



2. Effectuez le virement.

Transférez le montant via e-banking.



3. Paiement immédiat.

Nous changeons votre argent au taux fixé à l'avance et le transférons sur le compte de votre choix dans le monde entier. Votre argent est disponible sur place en quelques heures.



Liste des sources d'approvisionnement

Nous prions nos membres de bien vouloir, lors de leurs achats, de tenir compte des entreprises mentionnées.

Acc. de machines agricoles et armatures	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tél. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Accessoires électriques	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch HOELZLE AG , Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon, Tél. 044 928 34 34, www.hoelzle.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Ochsner AG , Ruedelfingerstrass 13, 8460 Marthalen, Tél. 052 355 26 55, www.ochsnerag.ch
Accessoires hydrauliques	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tél. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tél. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tél. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch
Accessoires machines de construction	HOELZLE AG , Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon, Tél. 044 928 34 34, www.hoelzle.ch
Appareils à moteur et de jardinage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tél. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Appareils de nettoyage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tél. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Kränzle AG , Oberebenestrasse 21, 5620 Bremgarten, Tél. 056 201 44 88, www.kraenzle.com
Articles de tuyauterie	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tél. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tél. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie	Krankenkasse KSM , Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg, Tél. 043 433 20 40, www.ksm-versicherung.ch
Assurances d'association AM Suisse	PROMRISK AG , Prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung, Rohrstrasse 36, 8152 Glattbrugg, Tél. 044 851 55 66, www.promrisk.ch , www.verbandsloesungen.ch
Assurances sociales	PROMEA caisse de pension , Baslerstrasse 60, 8048 Zurich, Tél. 044 738 53 53, www.promea.ch
Batteries	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Câble tirer-pousser	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Chaînes	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Change de devises	kmuOnline ag , Aeschengraben 9, 4051 Basel, Tél. 061 406 97 97, www.wechselstube.ch

Commandes	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Conseils techniques spécialisés	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tél. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch
Découpage au laser (Tôle)	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tél. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch
Démarrreur + Technique alternateur	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Dispositifs d'attelage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Scharmüller (Schweiz) AG , Horbenerstrasse 7, 8308 Mesikon, Tél. 052 346 24 78, www.scharmueller-schweiz.ch
Engins de levage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Équipement à haute-voltage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
Équipements pour véhicules	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Logiciels/Ordinateurs	AMS (Schweiz) AG , Mühlefeldstrasse 38, 4702 Oensingen, Tél. 062 396 03 03, www.ams-schweiz.ch optima solutions GmbH , Chutzenstrasse 20, 3007 Bern, Tél. 031 511 88 88, www.opti-sol.ch
Machines d'entretien des espaces verts	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Husqvarna Schweiz AG , Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil, Tél. 062 887 37 00, www.husqvarna.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tél. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com POSITEC Switzerland AG , Gass 5, 5242 Lupfig, Tél. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com
Machines de forestières et de jardin	Birchmeier Sprühtechnik AG , Im Stetterfeld 1, 5608 Stetten, Tél. 056 485 81 81, www.birchmeier.com GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Husqvarna Schweiz AG , Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil, Tél. 062 887 37 00, www.husqvarna.ch Kärcher AG , Industriestrasse 16, 8108 Dällikon, Tél. 0844 850 868, www.kaercher.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com POSITEC Switzerland AG , Gass 5, 5242 Lupfig, Tél. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com STIHL Vertriebs AG , Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf, Tél. 044 949 30 30, www.stihl.ch
Machines-outils	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Médias	Schweizer Agrarmedien AG , Talstrasse 3, 3053 Münchenbuchsee, Tél. 031 958 33 33, www.agropool.ch Schweizer Bauer , Dammweg 9, 3001 Bern, Tél. 031 330 95 33, www.schweizerbauer.ch Technique Agricole Suisse , Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken, Tél. 056 462 32 00, www.agrartechnik.ch
Moteurs et pièces de rechange	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Honda Motor Europe Ltd. , Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny, Tél. 022 989 05 00, www.honda.ch Klaus-Häberlin AG , Industriestrasse 6, 8610 Uster, Tél. 043 399 20 40, www.klaus-haerberlin.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch POSITEC Switzerland AG , Gass 5, 5242 Lupfig, Tél. 056 201 02 30, www.kress-robotik.com

Nettoyeur haute pression	Kränzle AG , Oberebenenstrasse 21, 5620 Bremgarten, Tél. 056 201 44 88, www.kraenzle.com
Outils	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tél. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Pièce de rechange pour élévateur	MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Pièces d'usure	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Pièces de rechange	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch Prillinger Gesellschaft m.b.H. , Jurastrasse 9, 4566 Oekinggen, Tél. +43 (0)7242 230/200, www.prillinger.at
Pièces de rechange pour tracteurs	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Pneumatique	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tél. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Pneus, roues	Agro-Räder AG , Rüt mattstrasse 6, 6017 Ruswil, Tél. 041 495 11 58, www.agro-raeder.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Rutschmann & Co. , Schulstrasse 17, 8564 Wäldi, Tél. 071 657 17 66, www.rutschmann-reifen.ch
Prestations de finances	kmuOnline ag , Aeschengraben 9, 4051 Basel, Tél. 061 406 97 97, www.wechselstube.ch
Produits abrasifs	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Roulements à billes, paliers à rouleaux	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tél. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Système de freinage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Technique d'entraînement	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tél. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch Sahli AG , Oberdorfstrasse 17, 8934 Knonau, Tél. 044 768 54 54, www.sahli-ag.ch
Technique de graissage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Motorex AG , Bern-Zürich-Strasse 31, 4900 Langenthal, Tél. 062 919 75 75, www.motorex.com NEW-PROCESS AG , Talackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellenhausen, Tél. 071 841 24 47, www.new-process.ch
Technique de soudure	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com

Technique de peinture au pistolet	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Technique de traite Installation de ferme	DeLaval AG, Münchrütistrasse 2, 6210 Sursee, Tél. 041 926 66 11, www.delaval.com GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Technique d'entraînement électrique, moteurs DC	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH, Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com

Inscriptions standardisées sur la liste des fournisseurs
CHF 360.- par année (6 parutions)
Commandes: AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg,
 Tél. 032 391 99 44, agrotecsuisse@amsuisse.ch

*Votre solution
de prévoyance
toujours
parfaitement
adaptée.*

Solutions de prévoyance répondant aux besoins de votre branche pour vous et votre personnel, conditions de cotisations attrayantes, gestion simple.

T 044 738 53 53 | www.promea-pk.ch

PROMEAA 
Caisse de pension

COURS ACTUELS

B 25	Schweisskurs mit Schweizerprüfung EN 9606-1	5.5.2026
B 25.6	Cours de soudeur avec examen de soudeur EN 9606-1	6.5.2026
B 25.1	Schweisserprüfung EN 9606-1	7.5.2026
B 25.7	Examen de soudeur EN 9606-1	8.5.2026
B 8.7	Cours de base en climatisation et diagnostics avec examen professionnel	19.–21.8.2026
B 7.6	Électricité et électronique des véhicules	25.–26.8.2026
B 8.1	Klimaanlagen Grundlagen und Diagnosekurs, inkl. Fachprüfung	25.–27.8.2026

Délai d'inscription: 4 semaines avant le cours



Pour plus d'informations:
www.agrotecsuisse.ch/fr/formation/programme-des-cours/

AGENDA

Salon professionnel Facility-Services.ch, Winterthur	7.–8.5.2026
Procédure de test « Compass », Aarberg	27.5.2026
Swiss Public, Berne	16.–19.6.2026
spoga+gafa, Cologne (Allemagne)	22.–24.6.2026
ÖGA, Oeschberg/Koppigen	24.–26.6.2026
Assemblée professionnelle Agrotec Suisse, Bad Ragaz	26.6.2026
AM Suisse Assemblée des délégués, Bad Ragaz	26.–27.6.2026
WorldSkills 2026, Shanghai (Chine)	22.–27.9.2026
Procédure de test « Compass », Aarberg	28.10.2026
Assemblée professionnelle Agrotec Suisse, Aarberg	6.11.2026
AM Suisse Conseil de l'Union, Aarberg	6.11.2026
AGRAMA 2026, Berne	26.–30.11.2026
Journée de l'entrepreneuriat Agrotec Suisse	14.1.2027
SwissSkills 2027, Berne	15.–19.9.2027
EuroSkills 2027, Düsseldorf (Allemagne)	22.–26.9.2027



Pour plus d'informations:
<https://www.amsuisse.ch/fr/actualites/manifestations/>

Impressum



forum

Information professionnelle pour
la technique agricole et la maréchalerie

Mode de parution: 6 éditions par année

Editeur

Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse
AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg
www.agrotecsuisse.ch

Direction de l'édition du forum

Thomas Teuscher, t.teuscher@amsuisse.ch

Rédaction

Emanuel Scheidegger, e.scheidegger@amsuisse.ch

Photo page de couverture

Championnat du monde des chevaux islandais, cavalière
Lisa Staubli de l'équipe nationale suisse avec Viðja frá Feti
© Photo: Barbara Camenzind, Pferdewoche

Régie d'annonces / Mise en page

Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse
AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg
Tel. 032 391 99 44, forum@amsuisse.ch

Impression et expédition

Mattenbach Zürich AG, Binzstrasse 9, 8045 Zurich
Tél. 044 986 35 00, zuerich@mattenbach.ch

Archives

Vous trouverez sur www.forum-online.ch, une archive
complète de la revue de l'association professionnelle
«forum» depuis 2008.

imprimé en
suisse



L'AM Suisse est
membre de CLIMMAR.

PERFORMANCE SANS COMPROMIS

FARMER LINE CLEAN | CARE | LUBE

