AGROTEC SUISSE

Tirage spécial

forum

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

5-26



Sandro Amrhein est couronné champion du monde !

Sécheresse : défi et moteur pour la technique agricole

Campus CFA : Formation, restauration et hébergement au même endroit

La prévoyance commence bien avant le départ à la retraite

La mesure des particules arrive à la campagne.

L'appareil mobile certifié METAS qui se déplace jusqu'aux machines, et non l'inverse.

Nouvelle obligation dès 2026/2027



Appareil de mesure des particules
PNC-nano

Utilisation mobile
mesure directement sur place, pas uniquement à l'atelier

Certification METAS en option
précision de mesure selon une norme reconnue

Fonctionnement sur secteur ou sur batterie
prêt à l'emploi partout, même sans raccordement électrique

Mesure documentée
Documentation sur simple pression d'un bouton

Réservez dès maintenant une démonstration gratuite du PNC-nano sur place:

Tél. 061 511 23 25 ou beratung@geoelectric.ch

pnc-nano.ch

Équipements de garage
Werkstatt-Technik
Geo\electric

Geoelectric AG
Gewerbestrasse 6
4105 Biel-Benken







forum
5-2026

	Éditorial
5	« Une étape importante pour le Centre de formation d'Aarberg »
	Technique agricole
6	Brèves
7	Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole 2027 : des entreprises de technique agricole tournées vers l'avenir
8	WorldSkills 2026 – Sandro Amrhein est couronné champion du monde !
10	Campus CFA : Formation, restauration et hébergement au même endroit
13	Vos avantages avec AM Suisse et Agrotec Suisse
14	Double interview de la présidente de l'EIMA et du président de l'AGRAMA
16	Chargeurs frontaux : la fin de la présomption de conformité change la donne
18	Former implique d'assumer ses responsabilités
20	Résultats de l'enquête auprès des apprenti(e)s 2026
22	Augmentation du tarif horaire à l'atelier : comment le dire à ma clientèle ?
24	Impression 3D : du modèle numérique au composant fini
26	Sécheresse : défi et moteur pour la technique agricole
28	Examen de maîtrise 2026 – les diplômés célèbrent au lac de Greifen
30	Focus sur les membres : Bieri Landmaschinen GmbH
	Maréchal-ferrants
33	Journée de la maréchalerie 2027
34	La prévoyance commence bien avant le départ à la retraite
	Partenaire Agrotec Suisse
36	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH
37	Ochsner AG
39	Sources d'approvisionnement
43	Cours actuels
43	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 AG
Rütmattstrasse 6, 6017 Ruswil
Tél. 041 926 66 11, Fax 041 495 26 66
info@agro-raeder.ch, www.agro-raeder.ch

A. H. Meyer & Cie AG
Badenerstrasse 329, 8003 Zürich
Tél. 044 498 15 15, Fax 044 498 18 20
info@avia.ch | www.avia.ch

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

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

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 PARTS Agritec Griesser GmbH
Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tél. 052 305 21 40, Fax 052 305 21 44
sales.ch@granit-parts.com
www.granit-parts.ch

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

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

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

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

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

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
Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon
Tél. 043 399 20 40, Fax 043 399 20 41
info@klaus-haeberlin.ch
www.klaus-haeberlin.ch

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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 (Schweiz) AG
Horbenerstrasse 7, 8308 Mesikon-Illnau
Tél. 052 346 24 78, Fax 052 346 26 47
bestellung@scharmueller-schweiz.ch
www.scharmueller-schweiz.ch

SCHENK Solution AG
Fännring 1, 6403 Küssnacht
Tél. 041 854 88 88
info@schenk-solution.ch
www.schenk-solution.ch

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

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

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
Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken
Tél. 056 462 32 00, Fax 056 462 32 01
zs@agrartechnik.ch, www.agrartechnik.ch

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.ttigroup.com

VSBM
Tägerhardring 8, 5436 Würenlos
Tél. 056 552 06 87
info@vsbm.ch, www.vsbm.ch

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

STIFTUNG
BILDUNGSZENTRUM
AM SUISSE

Une étape importante pour le Centre de formation d'Aarberg

Chers membres,
Chères lectrices, chers lecteurs,

La Fondation Centre de formation AM Suisse a pour objectif de soutenir durablement la formation initiale et continue dans les branches de la technique agricole, de la construction métallique et de la maréchalerie. À cette fin, elle met à la disposition de l'association patronale et professionnelle AM Suisse l'infrastructure de formation nécessaire au niveau national et crée les conditions nécessaires à une formation professionnelle tournée vers l'avenir.
Le Centre de formation d'Aarberg peut se targuer d'une longue tradition : l'école a été fondée en 1968 et n'a cessé de se développer depuis. Aujourd'hui, le CFA est un établissement de formation d'importance nationale. Sa situation géographique proche de la frontière linguistique relie les participantes et participants aux cours des deux régions linguistiques et favorise les échanges entre la Suisse alémanique et la Suisse romande. Ce rôle fédérateur caractérise le centre de formation depuis sa création.
La dernière étape d'extension a marqué un nouveau chapitre important de l'histoire du CFA. En septembre 2026, la fondation a remis la nouvelle infrastructure de restauration et d'hébergement à AM Suisse pour la mise en service. Ainsi, les participantes et participants aux cours, les responsables de la formation professionnelle et les collaborateurs d'AM Suisse disposent sur place d'un lieu d'hébergement et de restauration adapté à leurs besoins.
Les jeunes en formation ont occupé le premier plan lors de la planification du projet. Beaucoup d'apprenties et apprentis viennent à Aarberg dès l'âge de 15 ans pour leur premier cours interentreprises. La fondation attache une grande importance aux bâtiments et aux espaces qui permettent, d'une part, un apprentissage et un travail efficaces et, d'autre part, un habitat sain, des moments de repos et des échanges entre les personnes participant aux cours. Un apprentissage réussi a lieu non seulement en classe, mais aussi là où naît le sentiment de communauté et où les jeunes peuvent s'épanouir.
Les investissements de ces dernières années créent les conditions nécessaires pour assurer un avenir prospère au Centre de formation d'Aarberg. En tant que président du conseil de fondation, je suis heureux et reconnaissant d'avoir pu réaliser cet important projet en partenariat avec AM Suisse et de le lui remettre pour la mise en service. Je souhaite à AM Suisse beaucoup de succès dans l'exploitation de ce centre de formation, dans l'intérêt des personnes en formation, des branches et des entreprises spécialisées.

Bruno Andrey
Président de la Fondation Centre de formation AM Suisse

Brèves

ANTENA, la nouvelle mélangeuse semi-autonome de Kuhn

Avec ANTENA Intense 2.CL, KUHN présente une nouvelle gamme de mélangeuses automotrices semi-autonomes. Le système est équipé du système de commande Librafeed, développé par KUHN, qui combine fonctions de pesage et hydrauliques. Il est prévu de proposer les nouvelles mélangeuses avec des grands récipients de 19, 22, 25 et 27 m³.


© Kuhn

Bucher reprend la distribution de Caterra

À partir du 1er octobre 2026, le Precision Center de Bucher Landtechnik reprendra la distribution du robot laser « Honeybee », développé en Suisse par Caterra Robotics. Celui-ci lutte contre les mauvaises herbes de manière autonome à l'aide de la reconnaissance d'images par technologie laser et est utilisé dans la culture maraîchère. Bucher Landtechnik assurera à l'avenir le conseil, la distribution et le service après-vente en Suisse.


© Caterra

Pöttinger enregistre une hausse de son chiffre d'affaires

Au cours de l'exercice 2025/2026, Pöttinger a réalisé un chiffre d'affaires de 485 millions d'euros, soit une croissance de 5 %. Selon l'entreprise autrichienne, la technique de gestion des prairies a tout particulièrement connu une évolution positive. Pöttinger dispose de sites de production en Autriche, en Allemagne, en République tchèque et en Italie.

Iveco au seuil de sa reprise par le groupe Tata

Le 16 octobre 2026, les actionnaires d'Iveco décideront lors d'une assemblée générale extraordinaire du rachat par le groupe indien Tata. Le conseil d'administration d'Iveco recommande aux actionnaires d'accepter l'offre. Après la reprise, le siège opérationnel principal devrait rester à Turin.

John Deere s'attend à une reprise du marché

Selon les estimations de John C. May, CEO et président du comité directeur de John Deere, le plancher des ventes sera atteint en 2026. Au troisième trimestre, le constructeur américain a affiché une hausse du bénéfice net de 7 % (1,38 milliard de dollars) et a pu augmenter son chiffre d'affaires de 5 % (12,61 milliards de dollars).

Indice européen des machines agricoles en légère hausse

L'indice général du climat des affaires pour l'industrie européenne des machines agricoles s'est légèrement amélioré en milieu d'année, mais il est resté en territoire négatif.

Robert Aebi ne participera pas à l'Agrama 2026

Robert Aebi Landtechnik ne participera pas à l'Agrama de cette année. Selon le directeur Armin Segmüller, il s'agit, au vu de la situation actuelle tendue, d'utiliser les ressources pour l'agriculture suisse « au plus près des agriculteurs suisses ». Le communiqué de presse précise que le fait de renoncer à l'Agrama 2026 ne doit pas être interprété comme un désintérêt pour le salon.

Le tracteur électrique de 160 ch de Seederal

L'entreprise française Seederal Technologies a présenté un tracteur entièrement électrique de 160 ch. La pièce maîtresse est une batterie développée par l'entreprise elle-même et fabriquée en France, spécialement conçue pour de longues périodes d'utilisation dans l'agriculture. Elle est censée atteindre une durée d'utilisation de 8 à 12 heures. Le temps de charge indiqué par Seederal est de 2 heures. Le tracteur est doté d'essieux à entraînement électrique au lieu d'une boîte de vitesses traditionnelle.

« Agrifire » : lutter contre les incendies de végétation avec les tracteurs

L'Agrifire Pro 4.500 de Kenbri Fire Fighting, de Numansdorp (NL), transforme les tracteurs de série en systèmes d'extinction d'incendie performants. Le système comprend un réservoir d'eau de 4500 litres et une pompe à incendie entraînée par la prise de force ayant un débit de 1500 litres par minute.


© Kenbri Fire Fighting

Augmentation du chiffre d'affaires de CNH Industrial

Au deuxième trimestre 2026, CNH Industrial a augmenté son chiffre d'affaires de 2 %, atteignant 4,8 milliards de dollars et dépassant ainsi les prévisions. Dans le secteur agricole, le chiffre d'affaires est resté stable (3,3 milliards de dollars), tandis que dans le secteur de la construction, il a augmenté de 12 %, pour atteindre 866 millions de dollars. Gerrit Marx, CEO, entrevoit les premiers signes d'une stabilisation du marché de la technique agricole.

Chiffre d'affaires et bénéfice en hausse pour Manitou au premier semestre

Le fabricant français de chargeurs télescopiques a nettement augmenté son chiffre d'affaires et son bénéfice au premier semestre 2026. Son chiffre d'affaires d'environ 1,43 milliard d'euros correspond à une hausse de 12 % par rapport à la même période de l'année précédente. Le bénéfice net est passé de 33 à 51 millions d'euros. Le principal moteur de croissance a été l'Europe.

Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole 2027 : des entreprises de technique agricole tournées vers l'avenir

Comment les réseaux de concessionnaires évoluent-ils ? Comment les entreprises de technique agricole restent-elles rentables lorsque les marges diminuent, que les spécialistes manquent et que les nouvelles technologies transforment le quotidien ? Telles sont les questions au cœur de la Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole d'Agrotec Suisse, qui aura lieu le 14 janvier 2027 au KKL de Lucerne. Deux keynotes, trois ateliers pratiques et une table ronde donneront des impulsions pour l'avenir de sa propre entreprise et favoriseront les échanges au sein de la branche. La remise du Prix de l'Entrepreneur Agrotec Suisse clôturera la journée.

De nombreux propriétaires d'entreprises de technique agricole sont à la fois entrepreneurs, vendeurs, chefs d'atelier, responsables du personnel et personnes chargées de résoudre les problèmes. Alors que la rentabilité est sous pression, les questions d'avenir passent souvent au second plan : où l'entreprise doit-elle se positionner ? Comment retenir les collaborateurs ? Et quels chiffres permettent de savoir si la voie choisie est économiquement viable ?
La deuxième Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole sera placée sous le thème central **« Entreprises de technique agricole tournées vers l'avenir »** et s'adresse aux propriétaires, directeurs, cadres, concessionnaires et importateurs.

Deux keynotes ouvriront la Journée de l'entrepreneuriat sous des angles différents, mais étroitement liés. Nicolaus Hottendorff connaît le commerce international de la technique agricole grâce à une longue expérience de direction. Consultant indépendant, il a été directeur de CLAAS Bordesholm, entreprise distinguée sous sa direction par l'Award «Top Retailer Landtechnik 2023». Dans sa keynote, il abordera l'évolution du commerce de la technique agricole du point de vue des fabricants : quelles exigences attendent les partenaires de distribution, et quels facteurs sont décisifs pour une rentabilité durable ?

Wolfgang Jenewein compte parmi les experts en leadership les plus reconnus de l'espace germanophone. Professeur, auteur et executive coach, il montrera dans sa keynote consacrée au Positive Leadership comment les cadres créent la confiance, donnent une orientation et mobilisent les collaborateurs autour d'objectifs communs. Dans un contexte de pénurie de spécialistes, il est particulièrement important de développer les collaborateurs et de les fidéliser à long terme. Des exemples issus de l'économie et du sport d'élite illustreront comment une culture de direction positive renforce la motivation, l'engagement et la réussite de l'entreprise.

Les trois ateliers parallèles aborderont des questions concrètes du quotidien de l'entreprise. Les participantes et participants choisiront leur atelier lors de l'inscription. Les trois offres partent de situations pratiques et fourniront des pistes pouvant être approfondies dans sa propre entreprise.

L'atelier 1 sera consacré au développement de la stratégie. Il mettra l'accent sur le choix conscient de ce qu'une entreprise veut faire – et de ce qu'elle ne veut pas faire. Quelles en sont les conséquences ? À qui et comment la stratégie est-elle communiquée ? Une orientation claire donne des repères et facilite les décisions au quotidien.
L'atelier 2 traitera de l'intelligence artificielle dans l'entreprise de technique agricole. Où peut-elle soutenir la direction, l'administration ou les processus d'exploitation ? Quels défis convient-il de prendre en compte ? Et quelles données, quels processus et quelles structures sont nécessaires pour que les applications apportent une utilité fiable ?

L'atelier 3 montrera comment piloter une entreprise de technique agricole à l'aide de quelques indicateurs compréhensibles. L'accent sera mis sur la rentabilité de l'atelier, un tarif horaire couvrant les coûts et la question des valeurs qui doivent être connues régulièrement. Une méthode simple aidera à évaluer sa propre entreprise et à identifier les besoins d'action.

La table ronde réunira les principales réflexions. La journée se terminera par la remise du Prix de l'Entrepreneur Agrotec Suisse, doté de 10 000 francs, puis par l'apéritif de réseautage. Mélanie Freymond animera la journée ; tous les contenus seront interprétés simultanément de l'allemand vers le français.

Celles et ceux qui ne veulent pas laisser l'avenir de leur entreprise au hasard trouveront à Lucerne des repères, des connaissances pratiques et la possibilité d'échanger directement avec des collègues de la branche. Inscrivez-vous dès maintenant !

Thomas Teuscher

Formulaire d'inscription



© KKL Luzern



Sandro Amrhein est couronné champion du monde !

Les meilleurs professionnels du monde se sont retrouvés à Shanghai du 22 au 27 septembre 2026 à l'occasion des WorldSkills. Parmi eux figurait Sandro Amrhein, mécanicien en machines de chantier originaire de Balterswil, dans le canton de Thurgovie. Au cours des quatre journées de compétition intenses, il s'est mesuré à des professionnels du monde entier. Le verdict est sans appel : Amrhein est champion du monde et ramène chez lui une médaille d'or.

Quatre jours, quatre disciplines

Cette participation à Shanghai a été une grande aventure pour Sandro Amrhein et son expert Martin Schär. Le long voyage en avion vers une culture totalement différente, les rencontres avec des professionnels du monde entier, les nouvelles odeurs et les langues étrangères. Les statistiques des WorldSkills sont impressionnantes : au total, 1400 concurrentes et concurrents venus de 60 pays ont participé à la compétition et se sont affrontés sur une superficie de 360 000 m² – cela correspond à environ 50 terrains de football.

La participation de Sandro Amrhein à ce concours a également marqué l'aboutissement d'une période de préparation intensive de plusieurs mois. Après le coup d'envoi des championnats du monde donné le 22 septembre, le jeune Thurgovien a démontré son savoir-faire dans plusieurs domaines : l'hydraulique, l'électronique, les moteurs et les transmissions mécaniques. Il lui a, non seulement, fallu faire preuve de solides connaissances techniques, d'habileté manuelle, mais aussi d'une méthode de travail structurée. La description précise des épreuves ainsi que les machines sur lesquelles il a dû travailler sont restées secrètes jusqu'au début de la compétition. Les épreuves devaient être réalisées dans un temps imparti, sans que la précision soit affectée. Amrhein a relevé ces défis avec brio et a remporté l'or.

« Je suis ravi d'avoir remporté cette médaille d'or. Après ces journées de compétition intenses, c'est tout simplement incroyable. J'ai pu acquérir énormément d'expérience et comparer mon savoir-faire à celui des meilleurs professionnels du monde. Je le referais sans hésiter », déclare le tout nouveau champion du monde.

Une équipe bien rodée

Martin Schär a joué un rôle important dans ce succès, car, en ayant accompagné Sandro Amrhein dès son apprentissage, il le connaissait donc bien avant sa préparation aux WorldSkills. Après avoir été son maître d'apprentissage, il est devenu l'entraîneur qui l'a soutenu tout au long de son parcours vers Shanghai.

« Au cours des derniers mois, Sandro a travaillé sans relâche et avec beaucoup de discipline pour atteindre cet objectif. Je suis très heureux que ce travail acharné ait porté ses fruits. Je suis fier de son évolution et d'avoir pu l'accompagner en tant qu'entraîneur », déclare Martin Schär.

La formation professionnelle suisse sur la scène internationale

Les WorldSkills de Shanghai n'ont pas seulement permis à Amrhein de mesurer son propre niveau. Cette comparaison internationale a également mis en évidence le niveau requis pour les jeunes professionnels et les exigences auxquelles une formation moderne doit répondre. Sandro Amrhein mettra à profit l'expérience acquise à Shanghai pour la suite de son parcours professionnel. ■

Regula Baumgartner, F+W Communications
Photos : ©SwissSkills/Michael Zanghellini, Tatjana Schnalzger

Interview mit Sandro Amrhein

L'interview a été réalisée dans l'avion, juste avant que Sandro ne quitte Shanghai pour Hong Kong. Après la cérémonie de remise des prix, Sandro a remercié son employeur, Kuhn Suisse SA, son expert Martin Schär pour la bonne préparation tout au long de l'année, ses amis, sa famille et tout particulièrement sa petite amie. Ce titre de champion du monde n'aurait pas été possible sans leur soutien.

Toutes nos félicitations pour ce titre de champion du monde ! Quels sont les souvenirs qui t'ont particulièrement marqué ?
« L'une des plus belles expériences que l'on puisse vivre. Cette période passée aux WorldSkills a été très éprouvante, mais aussi très intéressante et riche en nouvelles expériences. J'ai particulièrement apprécié la possibilité de rencontrer des gens du monde entier. Le fait d'avoir remporté le titre de champion du monde est bien sûr la cerise sur le gâteau. »

Tu ne connaissais pas les épreuves à l'avance. Quel regard portes-tu sur elles maintenant ?
« Les épreuves étaient vraiment exigeantes. J'ai eu quelques difficultés, surtout le premier jour. L'équipe suisse sur place a su bien me soutenir, ce qui m'a permis de repartir à fond pour l'épreuve suivante. Je trouve que les épreuves étaient extrêmement intéressantes et variées. »

Comment évaluerais-tu ta performance lors de la compétition ?
« J'étais satisfait de ma performance. Comme tout le monde, j'ai bien sûr connu quelques difficultés où je n'ai pas trouvé la solution du premier coup. Mais c'est normal et je suis très content de ce que j'ai réalisé. Cette expérience a également été très enrichissante sur le plan personnel. »

Comment se présente la suite pour toi ?
« Les choses vont s'enchaîner très vite pour moi. Dès mon retour en Suisse, je vais commencer ma formation continue pour devenir techno-diagnosticien. »

A qui aimerais-tu dédier cette médaille d'or ?
« Sans hésiter, à ma petite amie ! Je vais bientôt devenir papa d'un fils ou d'une fille, et je me réjouis énormément. »







Le poste le plus difficile du premier jour : L'épreuve d'hydraulique a demandé beaucoup à Sandro.



Campus CFA

Formation, restauration et hébergement au même endroit

La vision « Formation, restauration et hébergement au même endroit » est devenue réalité. Depuis le 21 septembre, des hôtes sont nourris et logés dans la nouvelle extension du Centre de formation d'Aarberg. Paul Andrist, directeur du Centre de formation d'Aarberg, et Yves Ducrest, responsable du domaine spécialisé Restauration/Intendance, ont vécu des semaines et des mois intenses, au cours desquels l'infrastructure de restauration, d'hébergement et de formation du nouveau bâtiment a été optimisée et du personnel recruté.



La nouvelle cantine du Campus BZA sert chaque jour des repas frais aux participants aux cours, aux hôtes et aux collaborateurs.

Paul, pourquoi y a-t-il aujourd'hui un bâtiment ultramoderne pour la restauration et l'hébergement à la Chräjeninsel ?
Paul Andrist (PA) : « Notre centre de formation s'est énormément développé ces dernières années. Pour la technique agricole, nous accueillons désormais près de 50 % des personnes suivant la formation initiale dans toute la Suisse. Alors que le nombre de participantes et participants augmentait, l'offre de restauration à Aarberg baissait. Nous devions également parfois faire preuve de créativité dans le domaine de l'hébergement. C'est pourquoi nous avons développé la vision ‹Formation, restauration et hébergement au même endroit›. Nous avons réussi à rallier nos membres à cette idée, qui est à présent devenue réalité. »

Yves, tu es responsable du domaine spécialisé Restauration/Intendance sur le campus désormais agrandi. Qui es-tu et que fais-tu ?
Yves Ducrest (YD) : « J'occupe cette fonction chez AM Suisse depuis le 1er mai 2026 et j'ai été fortement impliqué durant la phase pré-opérationnelle. En étroite concertation avec Paul Andrist, j'ai veillé au bon fonctionnement de la cuisine et de l'hébergement pour les premiers participants et participantes qui sont venus manger et dormir chez nous. Cela allait du choix du mobilier de cuisine, des fournisseurs de denrées alimentaires, de la vaisselle et du linge de lit au recrutement et à la planification du personnel. J'ai d'abord fait une formation de boulanger-pâtissier, mais je travaille dans la restauration depuis plus de 25 ans et j'ai dirigé dernièrement une entreprise employant 55 personnes. »

Quelle est la taille de ton équipe ?
YD : « Nous sommes neuf personnes au total dans l'équipe et avons une planification flexible du personnel, ce qui signifie que les collaboratrices et collaborateurs qui préparent les chambres le matin distribuent aussi les repas à midi. Nous avons engagé Tobias Brumec, un chef cuisinier très expérimenté. De plus, nous avons un deuxième cuisinier qualifié dans l'équipe et je mets moi aussi la main à la pâte en cuisine en cas de besoin. »

Et tout fonctionne-t-il comme prévu jusqu'à présent ?
YD : « Jusqu'à présent, oui ! Au cours des dernières semaines avant l'ouverture, nous avons préparé des menus tests afin d'entraîner la collaboration au sein de l'équipe, de perfectionner les processus et de tester tous les appareils de cuisine en conditions réelles. Le premier plat proposé aux hôtes était des macaronis du chalet, un de mes favoris personnels … »

Paul, quel a été ton rôle lors de la phase intensive de préparation ?
PA : « Sur le plan opérationnel, c'est surtout Yves qui était impliqué, tandis que j'ai joué un rôle important dans la phase de planification. Pour la planification de l'ensemble de l'espace de restauration, soit la cuisine et la grande cafétéria de 145 places assises, nous avons fait appel à une entreprise de conseil et de planification spécialisée. Autrement, nous n'aurions pas pu mener à bien un projet d'une telle envergure et d'une telle complexité, ne disposant que d'une expérience limitée. »

À propos du budget, comment les frais sont-ils répartis lorsque les participantes et participants aux cours mangent et dorment chez vous ?
PA : « Le repas de midi, avec l'eau minérale, est toujours compris dans le prix du cours. Pour les nuitées, nous proposons la demi-pension, c'est-à-dire l'hébergement, le petit-déjeuner et le repas du soir. »

Chez les jeunes, le repos nocturne et l'alcool sont souvent problématiques. Comment gérez-vous cela ?
PA : « Les expériences faites par le passé ont montré que les interdictions totales ne fonctionnent pas. Nous communiquons très clairement aux participantes et participants que, si le travail débute à 7 h 30, le taux d'alcool doit être de 0,0 ‰, et que cela est contrôlé en cas de doute. Mais cela relève de la responsabilité individuelle. Dans le nouveau bâtiment, il y a aussi un logement pour une personne encadrante, qui est toujours présente pour aider en cas de questions ou de problèmes et veiller au respect du règlement intérieur. »

Que proposez-vous à vos hôtes à part la restauration et l'hébergement ?
PA : « Une salle de fitness équipée d'appareils ultramodernes sera aménagée au troisième étage au cours des prochaines semaines et des espaces communs se trouvent à chaque étage. »

(Suite à la page suivante)



L'espace de restauration, lumineux et spacieux, offre suffisamment de places assises.

Les chambres doubles modernes permettent de passer la nuit directement sur le campus.



Le CFA au fil du temps

1963
L'Association suisse des maîtres forgerons et charrons a besoin d'un lieu de formation et opte pour le site d'Aarberg.

1968
Inauguration du centre de formation « Schweizerische Fachschule für das Schmiede-, Landmaschinen-, Metall- und Holzgewerbe » (école technique suisse pour l'industrie des forges, des machines agricoles, du métal et du bois, SLMH) le 29 juin 1968 à Aarberg. Création d'une fondation en tant qu'organe responsable.

1972
Mise en service d'un hébergement avec espaces de séjour à la Nidaustrasse 31–33.

1972–1983
Fusion de l'Association suisse des maîtres forgerons et charrons avec l'Association des serruriers-constructeurs pour former l'Union Suisse du Métal. Le nombre d'apprentis mécaniciens en machines agricoles passe de 600 à plus de 1000. Élargissement de l'offre de cours.

1983–1997
Inauguration d'une extension à l'Aareweg 19. Des offres pour la Suisse romande sont intégrées au programme de cours.

2000–2002
Achat de la parcelle à la Chräjeninsel 2 à la commune d'Aarberg. Le 7 février 2001, premier coup de pioche pour un nouveau bâtiment, qui est inauguré le 7 septembre 2002. Des cours d'introduction pour les cantons de Vaud et de Genève ainsi que pour la partie francophone du canton du Valais sont intégrés.

2006
Besoins en espace à nouveau accrus. Le Conseil de fondation approuve un crédit pour la construction d'un nouvel atelier, y compris l'achat d'un terrain.

2012 – 2014
La majorité de l'assemblée de l'Association professionnelle construction métallique dit oui au Centre de formation continue à Aarberg. Début d'une nouvelle étape d'extension à la Chräjeninsel. Lancement d'une classe pilote en construction métallique. Capacités insuffisantes pour la technique agricole.

2016–2018
Premier coup de pioche le 11 octobre 2016 pour la construction d'un nouveau bâtiment de formation de deux étages avec des salles de théorie et des bureaux ainsi que deux ateliers, inauguration le 23 juin 2018.

2023–2025
Présentation du nouveau campus du CFA avec la vision « Formation, restauration et hébergement au même endroit » et garantie du financement par la fondation. Premier coup de pioche pour l'extension le 3 mars 2025.

2026
Mise en service de la nouvelle extension avec restaurant et logements le 21 septembre 2026. ■

Yves, retournons en cuisine. Qu'y aura-t-il typiquement au menu ?
YD : « Nous choyons nos hôtes avec une cuisine raffinée et variée. L'accent est mis sur des menus classiques et copieux. Les portions sont calculées de manière à ce que personne ne quitte la cafétéria en ayant encore faim. Nous proposons une salade ou une soupe en entrée et, bien entendu, un délicieux dessert de temps à autre. Dans le système ERP, les intolérances ou allergies individuelles des hôtes sont saisies lors de la première inscription et restent enregistrées pour les cours ultérieurs. »

L'espace d'hébergement comprend 44 chambres doubles. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet ?
PA : « Un habitat et un sommeil sains sont très importants pour nous. L'enveloppe du bâtiment combinée bois/métal assure un climat intérieur agréable et les fenêtres peuvent s'ouvrir. Chaque chambre dispose de deux lits, de deux bureaux éclairés et d'une salle de bain moderne séparée par une porte. »

Et combien cela a-t-il coûté ?
PA : « Au total, nous avons présenté aux membres un budget d'investissement net de 14,6 millions de francs, plus ou moins 10 %. Nous sommes convaincus que nous nous en tiendrons à ce budget, voire resterons légèrement en deçà. Le financement a été assuré par la fondation du Centre de formation d'Aarberg et aucune cotisation de membre des associations Agrotec Suisse et Metaltec Suisse n'a été utilisée pour ce projet. » ■

Cet entretien a été mené par Emanuel Scheidegger



Paul Andrist (à droite), directeur du Centre de formation d'Aarberg (CFA), et Yves Ducrest, responsable de domaine spécialisé, ont un objectif commun : un démarrage parfait des activités de restauration et d'hébergement sur le campus du CFA.



Plus forts ensemble : vos avantages avec AM Suisse et Agrotec Suisse

Les défis auxquels sont confrontées les entreprises de la technique agricole, de la construction métallique et des domaines connexes ne cessent de croître, et personne ne peut les relever seul, qu'ils concernent la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, les questions juridiques ou la pression économique. C'est précisément là qu'AM Suisse intervient : en tant qu'association faîtière, elle réunit les forces de plus de 1800 membres et offre un soutien concret dont tous les membres d'Agrotec Suisse bénéficient automatiquement.

AM Suisse se préoccupe notamment de la formation, car la force d'une branche dépend de sa relève. Grâce à son centre de formation moderne, à des offres de cours attrayantes et à des formations continues axées sur la pratique, l'association garantit une excellente formation du personnel qualifié à des conditions préférentielles pour ses membres. La relève n'est d'ailleurs pas la seule à en profiter : les entreprises peuvent également utiliser elles-mêmes l'infrastructure pour leurs propres événements et ainsi tirer directement parti de la plus-value résultant de leur affiliation.

Prestations exclusives d'information et de conseil

Outre la formation, l'accent est mis sur l'information et le conseil. Les membres reçoivent des renseignements spécialisés exclusifs dans les domaines de la technique, de l'économie et du droit. Ils peuvent compter sur un conseil professionnel en cas de doute, qu'il s'agisse de questions juridiques, de problèmes dans le travail quotidien ou de sujets techniques. Ce savoir-faire, regroupé au sein de commissions et d'associations professionnelles, confère une nette longueur d'avance aux membres.

Une communauté forte

Être membre, c'est faire partie d'une communauté forte. AM Suisse propose non seulement des services, mais aussi la possibilité de contribuer à façonner activement sa propre branche. Les membres prennent part à l'amélioration durable des conditions-cadres dans les domaines de la formation, de la politique, de l'économie ou du partenariat social. Dans le même temps, ils profitent d'événements, de conférences et de rencontres de réseau aussi passionnants qu'instructifs, qui leur permettent de nouer des contacts et de donner de nouvelles impulsions.

Pour un partenariat social efficace

Le partenariat social consolidé constitue un atout majeur. AM Suisse veille à ce que la paix du travail soit préservée en **s'assurant que les cotisations des membres couvrent tous les frais d'exécution liés aux conventions collectives nationales de travail, au fonds de formation professionnelle et aux cautions.** Cette garantie apporte la sécurité de la planification et crée des conditions équitables, pour les employeurs comme pour les employés.
L'importance des relations publiques ne doit pas non plus être sous-estimée. AM Suisse défend ses branches avec des campagnes ciblées en faveur de la relève et de leur image, accroît leur visibilité et contribue à promouvoir le développement économique de ses entreprises membres.

Conditions spéciales et réductions attrayantes

Le large éventail de prestations est complété par de nombreux accords de coopération avec des partenaires forts. Des conditions attrayantes pour les assurances et les flottes de véhicules aux cours de change de premier ordre en passant par des solutions de communication, les avantages dont les membres bénéficient vont bien au-delà du quotidien de l'association. ■



Flyer

Avons-nous éveillé votre intérêt ?
Le dépliant ci-joint vous présente d'autres avantages spécifiques à la branche de la technique agricole.

Souhaitez-vous devenir membre ?
Dans ce cas, remplissez dès aujourd'hui le formulaire d'adhésion sur notre site Internet.

Formulaire d'adhésion

Avez-vous encore des questions ?
Notre Service aux membres se tient à votre disposition, soit par e-mail *(mitgliederdienst@amsuisse.ch)* soit par téléphone (044 285 77 11).

Double interview de la présidente de l'EIMA et du président de l'AGRAMA

Madame Maschio, Monsieur Bernhard : vous êtes responsables de l'organisation et de la réalisation de l'EIMA et de l'AGRAMA, deux salons phares. Comment vous sentez-vous si peu avant le début de « vos » salons ?
Maria Teresa Maschio (MTM) : « Nous sommes très optimistes et accueillons cette année près de 1800 exposants de plus de 150 pays à Bologne. Je suis fière d'avoir participé à l'organisation de ce salon, qui revêt une très grande importance nationale mais jouit aussi d'un rayonnement international. Même si cela a nécessité beaucoup de travail … »
Daniel Bernhard (DB) : « Dans les semaines qui précèdent un salon, la tension monte sensiblement : après une préparation intensive, on se réjouit de voir les halles ouvrir leurs portes, la branche se réunir et les échanges directs commencer. C'est justement ce dialogue personnel qui rend les salons si précieux. »

Vous occupez les deux également une fonction dirigeante, respectivement chez un fabricant du secteur de la technique agricole et chez un grand importateur. Quels sont vos plus grands défis actuellement ?
DB : « Outre les défis climatiques, notre branche et notre clientèle sont surtout préoccupés par l'évolution géopolitique en ce moment. Celle-ci entraîne des incertitudes, de la volatilité sur les marchés et des fluctuations, en particulier pour les engrais chimiques et les carburants. Ces facteurs ont un impact direct sur la prévisibilité et la disposition à investir. En tant qu'entrepreneur et manager, le défi consiste donc à rester fiable malgré ces incertitudes, à donner des repères et à développer avec nos partenaires des solutions viables pour l'avenir. »
MTM : « La branche de la technique agricole est confrontée à de nouveaux défis. Les conditions météorologiques imprévisibles obligent les agricultrices et agriculteurs à travailler de plus en plus souvent dans des délais très serrés. En tant que fabricant, nous devons en tenir compte. Les progrès technologiques et la numérisation modifient profondément la technique agricole et exigent des investissements considérables de la part des fabricants. Mais je constate aussi un écart entre ce qui est techniquement possible et les besoins ou le niveau de connaissances des utilisatrices et utilisateurs. La formation des utilisatrices et utilisateurs sera donc encore plus importante à l'avenir. Par ailleurs, la numérisation rend notre branche, mais aussi l'agriculture en général, plus intéressante pour les jeunes technophiles. »

La technique agricole traverse actuellement une phase plutôt difficile. Quelles sont vos prévisions pour les prochains mois ?
MTM : « Je n'ose pas faire de prévisions. Mais ce n'est certainement pas une période facile pour la branche. Il est donc d'autant plus important de se tourner vers l'avenir et d'investir dans celui-ci. En tant que fabricant, nous devons être plus innovants et plus productifs que la concurrence. Au sein de l'association, nous considérons que notre mission principale est d'assurer et de renforcer la compétitivité et la durabilité de nos plus de 360 membres, y compris au niveau international. Par la formation, la mise à disposition de chiffres du marché et les conseils stratégiques, mais aussi par le lobbying politique et la mise en réseau des différentes parties prenantes dans le monde agricole. Dans un pays comme l'Italie, ce dernier point peut s'avérer très difficile … »
DB : « En Suisse aussi, les investissements dans la technique agricole ont diminué au cours des trois à quatre dernières années. La retenue est perceptible et les exploitations examinent aujourd'hui leurs investissements avec plus de rigueur qu'auparavant. Néanmoins, nous envisageons l'avenir de manière globalement positive. Par le passé, l'agriculture a régulièrement dû faire face à de grands défis et a toujours démontré une grande capacité d'adaptation. Pour les mois à venir, nous tablons sur une reprise prudente à un niveau plus bas. »

Revenons aux salons : les entreprises ont-elles manifesté de l'intérêt pour vos salons ?
DB : « Cette année encore, l'intérêt des exposants est très réjouissant. Nous affichons complet, ce qui montre que le salon reste très important pour la branche. Un importateur s'est retiré à la dernière minute, mais nous pouvons nous réjouir de la présence de toutes les marques de machines et de tracteurs courantes en Suisse. Cela permet de garantir aux visiteuses et visiteurs une vue d'ensemble complète de l'offre actuelle et des principaux acteurs du marché suisse de la technique agricole. »
MTM : « Cette année, nous avons enregistré une surréservation dès le mois de janvier. Plus de 150 entreprises sont actuellement encore sur liste d'attente. Les entreprises participantes croient fermement en la fonction et en l'impact du salon en tant que lieu de rencontre et d'échanges personnels. Le rôle du salon a évolué ces dernières années. Quand j'étais petite, j'accompagnais mon père à des salons, et il n'était pas rare de conclure des affaires directement sur le stand et d'y payer des machines (en espèces !). Aujourd'hui, l'accent est clairement mis sur les contacts sociaux, mais aussi sur la présentation des machines et des services, qui sont de plus en plus complexes. »

Pouvez-vous nous en dire plus sur le concept de vos salons ?
MTM : « Le slogan de l'édition de cette année est ‹ Design Agricultural Future ›. Nous voulons montrer aux visiteuses et visiteurs de l'EIMA à quoi ressemble l'agriculture de demain et la rendre tangible. À cet effet, il y aura plusieurs champs thématiques, comme EIMA Campus, EIMA Componenti, EIMA Green, EIMA Energy, EIMA Idrotech (irrigation) et EIMA Digital. En complément, de nombreuses conférences et tables rondes seront organisées afin d'échanger connaissances et opinions. »
DB : « Chez nous, les véhicules et les machines, notamment les nouveautés, occupent une place centrale. Nous sommes tous très impatients de voir comment la Neue Festhalle de Bernexpo sera intégrée à l'exposition et quelles nouvelles possibilités en découleront pour les exposants comme pour les visiteuses et visiteurs. Nous voulons présenter la diversité de la technique agricole en Suisse dans un cadre attrayant et convivial et donner un aperçu des dernières évolutions techniques. »

À l'ère de la numérisation, quelle est, selon vous, la raison d'être d'un salon traditionnel ?
DB : « La numérisation revêt une très grande importance dans notre branche et pour nos produits. Elle modifie les processus, les canaux d'information et la manière dont on s'informe sur les offres et les technologies. Parallèlement, le nombre élevé de visiteuses et visiteurs

Maria Teresa Maschio est présidente de FederUnacoma, l'association nationale des fabricants italiens de machines agricoles. Avec son frère, elle dirige l'entreprise familiale Mascar S.p.a. à Vicence, dans le nord de l'Italie, qui produit des semoirs, des presses à balles, des enrubanneuses et des planteuses-repiqueuses mécaniques.



Daniel Bernhard est président de l'Association suisse de la machine agricole (ASMA) et CEO de Bucher Landtechnik AG. Son entreprise est surtout connue pour être l'importateur général suisse des tracteurs des marques New Holland, Case IH et Steyr.



et la forte demande de surfaces d'exposition montrent qu'un salon traditionnel comme l'Agrama conserve clairement sa raison d'être. Les échanges personnels, la découverte des machines sur place et les discussions directes avec les constructeurs, les importateurs et les collègues ne peuvent pas être remplacés par le numérique. »

MTM : « Je crois que le contact humain est et reste un élément fondamental. Les progrès technologiques et la numérisation apportent de nombreux avantages. Mais aujourd'hui encore, il est essentiel de pouvoir se rencontrer en personne, prendre un produit dans ses mains ou serrer la main de partenaires commerciaux. La numérisation et les salons traditionnels ne s'opposent pas ; ils se complètent mutuellement. »

Les constructeurs asiatiques étaient fortement représentés à l'Agritechnica de l'année dernière à Hanovre. Qu'en est-il de vos salons ?

MTM : « En Italie, la part de marché des produits de technique agricole chinois est passée de 3 à 19 % au cours des trois dernières années. On assiste à un changement de mentalité chez les agricultrices et agriculteurs italiens, qui sont aujourd'hui plus disposés à essayer de tels produits. J'ai un avis mitigé sur ce sujet. En tant que présidente de l'EIMA, je suis favorable à la diversité internationale et à une offre de salons aussi vaste que possible. En tant que fabricante italienne et européenne, je suis également favorable à la concurrence, mais je souhaite que tout le monde soit sur un pied d'égalité. Le service après-vente que les constructeurs proposent à leur clientèle sera un facteur déterminant de leur succès. »

DB : « En Suisse aussi, les constructeurs asiatiques font désormais partie du paysage familier. Si les entreprises chinoises sont relativement peu représentées à l'Agrama, cela peut s'expliquer par le fait que, conformément à nos conditions d'exposition, seules les entreprises assurant non seulement la distribution, mais aussi le service après-vente et l'approvisionnement en pièces de rechange en Suisse sont autorisées à exposer. L'évolution de la qualité, du service après-vente, de l'approvisionnement en pièces de rechange et des structures de distribution sera déterminante à cet égard. »

Pourquoi devrait-on se rendre à l'EIMA entre le 10 et le 14 novembre et à l'Agrama entre le 26 et le 30 novembre 2026 ?

MTM : « Pour les personnes qui travaillent dans l'agriculture ou dans des secteurs apparentés, l'EIMA est un incontournable ! On y découvre l'avenir de l'agriculture dans une ambiance unique, propice à la communication et à l'établissement de relations d'affaires. Benvenuti a Bologna ! »

DB : « Parce que l'Agrama est le rendez-vous ultime de la branche suisse de la technique agricole, qu'il propose des nouveautés produits très intéressantes et qu'il permet de faire des rencontres passionnantes, de mener d'excellentes discussions et d'échanger directement avec la clientèle, les partenaires, les exposants et les collègues. Willkommen in Bern ! »

Cet entretien a été mené par Emanuel Scheidegger

Chargeurs frontaux : la fin de la présomption de conformité change la donne



Un moment d'inattention, une manœuvre un peu brusque, et une charge peut basculer du chargeur frontal en direction de la cabine. Depuis 2024, ce risque n'est plus seulement une question de prudence. Il fait désormais l'objet d'une attention particulière dans l'évaluation de conformité des chargeurs frontaux et peut engager la responsabilité des fabricants, garages et exploitants.

Le chargeur frontal fait partie du quotidien de la ferme : manutention de balles, de fourrage, de matériaux divers. Mais cet outil, en apparence anodin, est aussi à l'origine de plusieurs accidents graves ou mortels, lorsqu'une charge retombe sur le conducteur pendant la manipulation.
C'est précisément ce risque de sécurité qui a conduit la Commission européenne à retirer partiellement la présomption de conformité associée à la norme SN EN 12525, à l'aide de la décision d'exécution (UE) 2024/1256, entrée en vigueur le **26 avril 2024**. Elle est également pertinente pour le marché suisse, car la norme SN EN 12525 y est utilisée.

Qu'est-ce qui change concrètement ?
Jusqu'ici, un chargeur frontal conforme à la norme SN EN 12525 bénéficiait d'une présomption de conformité à la directive Machines (2006/42/CE). Respecter la norme suffisait à prouver qu'on respectait la loi. Mais la pratique a montré que cette norme n'exigeait pas de dispositifs de protection suffisants contre la chute d'objets. Depuis avril 2024, la norme reste utilisable, mais elle ne suffit plus, à elle seule, à démontrer la conformité sur ce point précis. Le fabricant doit désormais démontrer, au moyen d'une analyse de risque spécifique, que le conducteur est suffisamment protégé contre les risques liés à la chute d'objets.

Trois exigences de la directive machines ne sont donc plus automatiquement remplies :
- Les principes d'intégration de la sécurité,
- L'information sur les risques résiduels,
- La protection contre les chutes d'objets elle-même.

Les nouvelles obligations des fabricants
Pour tout chargeur frontal mis sur le marché depuis le 26 avril 2024, il est maintenant obligatoire de respecter les points suivants :
- **Une évaluation individuelle des risques,** selon la norme EN ISO 12100, qui doit identifier les modèles exposant le conducteur ou d'autres personnes à un risque de chute d'objets ;
- Un simple avertissement dans le mode d'emploi ne suffit plus : si le risque existe, **une solution technique de protection doit être mise en œuvre ;**
- Lorsqu'un risque inacceptable est identifié, le fabricant doit prendre les mesures nécessaires pour corriger ce risque, ce qui peut aller jusqu'au retrait du marché ou au rappel du produit.

Deux solutions techniques reconnues
1. **Le tracteur équipé d'une cabine certifiée ou d'une structure FOPS et ROPS à quatre montants** protège déjà le conducteur, même s'il ne s'agit pas d'un dispositif in-

tégré au chargeur lui-même. Plusieurs accidents ont montré son efficacité réelle.

2. **Pour les tracteurs sans cabine,** une solution n'est suffisante que si le conducteur est protégé par un dispositif de protection approprié. Lorsque des charges susceptibles de chuter sont prévisibles, le chargeur frontal ou le tracteur doit être équipé d'un dispositif de protection du conducteur, appelé OPG (Operator Protective Guard). Monter un chargeur frontal sur un tracteur sans cabine ni dispositif de protection équivalent est alors problématique et peut être inadmissible. Le dispositif doit être adapté au type de charge manipulée et ne doit pas créer de nouveaux risques, par exemple en compromettant la stabilité de l'ensemble, en générant un risque de coincement ou en réduisant fortement la visibilité.

Une responsabilité qui ne s'arrête pas aux machines neuves

Ce qu'il faut bien avoir en tête : cette évolution ne concerne pas que les chargeurs neufs. En tant **qu'employeurs,** les agriculteurs et entrepreneurs de travaux agricoles ont un devoir de diligence envers leurs employés et celui-ci s'applique aussi bien au parc existant qu'aux nouveaux achats.

Concrètement, cela signifie qu'il faut examiner son parc de machines actuel, indépendamment de l'année de construction, et se poser une question simple : mon conducteur est-il protégé si une grosse balle glisse ? Si la réponse est non, un dispositif de protection adapté (OPG ou équivalent) doit être installé après coup. La conformité ne se limite pas au moment de l'achat, mais elle doit être maintenue dans la durée.

Mais qu'est-ce que cela implique concrètement pour les garages agricoles

Les garages et concessions sont directement concernés, à plusieurs niveaux :

- **Montage d'un chargeur sur un tracteur ancien, sans cabine.** C'est le cas le plus fréquent : un client possède un tracteur ancien sans cabine ROPS ou FOPS et souhaite y monter un chargeur frontal neuf ou d'occasion. Ce montage nécessite désormais une analyse préalable du niveau de protection du conducteur. L'atelier doit proposer une solution de protection adaptée, comme un OPG, ou orienter le client vers un tracteur équipé d'une cabine ou d'un dispositif de protection équivalent. Monter un chargeur frontal sans vérifier la protection du conducteur pourrait engager la responsabilité de l'atelier en cas d'accident, notamment si le risque était prévisible et qu'aucune mesure adaptée n'a été proposée.
- **Conseil proactif sur le parc existant.** Au-delà des nouvelles ventes, le garage a un vrai rôle à jouer en informant ses clients de leur obligation de vérifier les combinaisons tracteur/chargeur déjà en service dans leur exploitation. Un service d'audit ou de contrôle du parc peut d'ailleurs devenir une prestation à part entière.
- **Reprise et revente d'un ensemble tracteur et chargeur d'occasion.** Un garage qui reprend un tracteur ancien équipé d'un chargeur, pour le revendre, doit vérifier si l'ensemble dispose d'une protection adéquate avant de le remettre en circulation. Revendre un ensemble tracteur-chargeur dont la sécurité ne correspond plus à l'état actuel des connaissances techniques peut engager la responsabilité civile, voire pénale, du vendeur professionnel en cas d'accident.
- **Devis et conseil client.** Pour un devis « juste chargeur frontal », la question de la protection doit être intégrée dès le départ, que ce soit pour un tracteur neuf (généralement déjà équipé d'une cabine) ou un tracteur d'occasion sans cabine, où l'ajout d'un OPG doit être budgété.
- **Gestion des modèles rappelés.** Si un fabricant ou l'importateur identifie un modèle à risque, le garage, en tant que concessionnaire, devra relayer l'information aux clients concernés et organiser, si nécessaire, la pose d'un dispositif complémentaire.
- **Traçabilité et documentation.** En cas de contrôle ou d'accident, le garage doit pouvoir démontrer qu'il a vérifié la présence d'une protection adaptée au moment du montage, d'où l'intérêt de documenter systématiquement ce point sur le bon de travail (ex. : « Tracteur équipé cabine FOPS, conforme » ou « Montage OPG effectué en complément »).

Bonnes pratiques : quelques réflexes à rappeler à nos clients

Même la meilleure technique ne remplace pas le bon sens. Voici quelques points importants à rappeler régulièrement aux conducteurs :

- **Verrouillage de l'outil** : effectuer le test de contrepression avant chaque utilisation.
- **Sur route** : toujours abaisser le chargeur frontal (centre de gravité bas, meilleure visibilité) ; le champ de vision avant doit rester dégagé conformément à la norme ECE R71, les arrêtes dangereuses doivent être protégées et marquées.
- **Porte-à-faux** : entre 3 et 4 m, prévoir deux rétroviseurs grand angle (format paysage, surface minimale de 500 cm^2) ; entre 4 et 5 m, une caméra et un moniteur homologués sont obligatoires ; au-delà de 5 m, la circulation sur route publique n'est plus autorisée. (Art 91 de l'OETV)
- **Zone de danger** : ne jamais stationner sous une charge soulevée, et ne jamais soulever de personnes avec le chargeur frontal.
- **Visibilité réduite** : toujours manœuvrer avec une personne auxiliaire afin de sécuriser la manœuvre.

En résumé

Le réflexe à adopter, autant pour les ateliers que pour les exploitants, est le suivant : vérifier systématiquement la présence d'une cabine FOPS et ROPS, ou prévoir la pose d'un dispositif de protection contre les objets chutant, que ce soit à l'achat ou sur le parc déjà en service. La protection contre les charges susceptibles de chuter doit désormais être explicitement évaluée et, lorsque le risque l'exige, traitée par des mesures techniques adaptées. Le non-respect de ces exigences peut avoir des conséquences directes sur la responsabilité de chacun : fabricant, atelier, concessionnaire et employeur.

Damien Jaquet



© Jan Hellman Photography

Former implique d'assumer ses responsabilités

L'atelier est plein, la saison se fait sentir et la clientèle attend des solutions rapides. Dans le même temps, les personnes en formation doivent être guidées, accompagnées et encouragées. Entre toutes ces tâches, la formation est parfois reléguée au second plan dans le quotidien des entreprises. Il ne s'agit pourtant pas d'une activité accessoire, mais d'une tâche de direction ayant un effet à long terme sur les entreprises et l'ensemble de la branche.

La formation demande du temps
Les personnes en formation n'arrivent pas dans les entreprises en étant déjà des spécialistes qualifiés. Elles doivent progressivement assumer des responsabilités, acquérir de l'expérience et apprendre à travailler de manière autonome. Pour y parvenir, l'accompagnement est indispensable. La responsabilité des entreprises formatrices ne se limite pas à transmettre des compétences techniques. Elle s'étend aussi à la promotion de l'autonomie, au développement personnel et au devoir d'assistance envers les jeunes professionnels. Conformément à la loi fédérale sur la formation professionnelle, les entreprises formatrices doivent contrôler régulièrement la réussite de l'apprentissage. Le rapport de formation constitue un outil obligatoire à cet effet et doit être discuté au moins une fois par semestre.

Nombre de formatrices et formateurs professionnels font du bon travail. Pourtant, on observe au quotidien que la formation a parfois lieu entre les commandes de la clientèle, le fonctionnement de l'atelier et les tâches administratives. Le temps nécessaire à l'accompagnement des personnes en formation est ainsi sous-estimé. À titre indicatif, on peut supposer un taux d'occupation d'environ 10 % pour un apprenti.
Ce temps n'inclut pas uniquement les explications techniques dispensées devant l'établi. Il comprend aussi la préparation des séquences de formation, le contrôle du dossier de formation, les entretiens avec l'école professionnelle, l'établissement de rapports de formation et l'accompagnement en cas de difficultés professionnelles ou personnelles. Une bonne formation n'est pas le fruit du hasard.

Entre liberté et responsabilité
Les personnes en formation ne doivent pas être surveillées en permanence. Cela ne serait ni réalisable ni efficace. Les jeunes professionnels doivent apprendre à travailler de manière autonome, à assumer des responsabilités et à trouver leurs propres solutions.
Dans le même temps, les entreprises doivent évaluer quelles tâches correspondent à quel niveau de formation et quand un accompagnement supplémentaire est nécessaire. C'est précisément cet équilibre qui est l'une des tâches les plus exigeantes des formatrices et formateurs professionnels.
Des enquêtes sur les accidents graves impliquant des personnes en formation montrent à quel point cette responsabilité est importante. Ainsi, dans son rapport sur l'accident mortel d'un apprenti à Laax, le Service suisse d'enquête de sécurité (SESE) a constaté que la formation, la clarté des responsabilités, le dossier de formation et le rapport de formation revêtent une grande importance. Ils aident à déceler les lacunes, à les documenter et à les combler.
D'autres cas montrent également que la sensibilisation à la sécurité ne se développe pas uniquement au moyen de règlements : elle se construit grâce à des personnes qui montrent l'exemple, à des entretiens réguliers, à des instructions claires et à une culture de la formation mise en pratique au quotidien.

Des entretiens réguliers créent un climat de confiance
Les discussions entre les deux parties sont tout aussi importantes que le rapport de formation. De nombreuses difficultés ne se manifestent pas directement par de mauvaises notes ou des erreurs dans l'atelier, mais d'abord par une baisse de motivation, un changement de comportement ou de l'incertitude.
Les brefs échanges spontanés au quotidien sont précieux, mais les entretiens de bilan planifiés sont encore plus intéressants. Les personnes en formation doivent savoir à qui s'adresser en cas de questions ou de difficultés. En cherchant régulièrement le dialogue, on peut identifier les changements à temps et apporter un soutien avant que les petits problèmes ne prennent de l'ampleur.

Un sujet qui relève de la direction
La qualité de la formation ne dépend pas seulement des formatrices et formateurs professionnels. L'attitude et la culture des entreprises sont tout aussi déterminantes. La direction, les propriétaires et les responsables d'atelier doivent créer les conditions-cadres nécessaires. Cela inclut suffisamment de temps à disposition pour les formatrices et formateurs professionnels ainsi que pour les personnes en formation, des responsabilités claires et la reconnaissance du fait que la formation est un facteur stratégique de réussite.

Investir aujourd'hui dans la formation, c'est assurer la main-d'œuvre qualifiée de demain.

Questions de réflexion pour votre entreprise
- Quand le dernier rapport de formation a-t-il été entièrement rempli et discuté avec chaque personne en formation ?
- Nos formatrices et formateurs professionnels disposent-ils de suffisamment de temps pour leurs tâches de formation ?
- Les personnes en formation savent-elles à qui s'adresser en cas de problèmes professionnels ou personnels ?
- Des entretiens de bilan ont-ils lieu régulièrement, ou ne discutons-nous qu'en cas de problèmes ?
- Les responsabilités relatives à l'accompagnement des personnes en formation sont-elles clairement définies ?
- Les personnes en formation sont-elles encouragées et accompagnées en fonction de leur niveau de formation ?
- Dans notre entreprise, qui est responsable de la formation ?

Les réponses à ces questions en disent plus sur la qualité de la formation d'une entreprise qu'un règlement. Former implique d'assumer ses responsabilités.

Thomas Teuscher



Résultats de l'enquête auprès des apprenti(e)s 2026

L'enquête menée auprès des apprenti(e)s 2026 par Agrotec Suisse fournit une nouvelle fois un tableau complet de la situation et des attentes des futurs mécanicien(ne)s en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur CFC. Cette année, 271 personnes en quatrième année de formation ont participé à l'enquête.

Au total, 441 contrats d'apprentissage actifs ont été recensés, ce qui correspond à un taux de participation d'environ 61,5 %. Par rapport à l'année précédente, le nombre de personnes y participant a reculé d'environ 15 %. La participation se situe ainsi au niveau de l'année 2024. Malgré un taux de réponse plus faible, les résultats montrent un tableau similaire à celui de l'année dernière. Les personnes en formation ont fourni des informations sur les facteurs qui ont influencé leur choix professionnel et sur leurs attentes vis-à-vis de l'entreprise formatrice et de la formation elle-même. En outre, les futurs professionnel(le)s qui se trouvent dans la deuxième moitié de leur apprentissage réfléchissent déjà à leur avenir professionnel et à leurs projets de formation continue.

Les relations interpersonnelles sont décisives

Cette année encore, l'importance des relations interpersonnelles ressort tout particulièrement. Un environnement de travail valorisant, la collaboration au sein de l'équipe et les relations personnelles dans l'entreprise font toujours partie des critères les plus importants lors du choix d'une entreprise formatrice et contribuent de manière significative à la satisfaction pendant l'apprentissage.

Les facteurs d'influence dans le choix professionnel

Pour les futurs apprenti(e)s, le stage de préapprentissage continue de jouer un rôle central pour choisir un métier. Les personnes ayant participé à l'enquête confirment que les aperçus concrets du quotidien professionnel contribuent de manière décisive à découvrir les métiers et à faire un choix professionnel éclairé. L'équipe et l'ambiance de travail dans les entreprises formatrices sont tout aussi importantes. De nombreux jeunes accordent une grande importance à un environnement de travail agréable et à des relations respectueuses au sein de l'entreprise. Outre les expériences vécues pendant le stage de préapprentissage, les discussions avec les parents, les proches, les connaissances et les ami(e)s influencent fortement le choix professionnel des jeunes. Les recommandations personnelles et les expériences positives de leur entourage contribuent grandement à éveiller leur intérêt pour un métier.

Les réseaux sociaux sont essentiels pour la promotion des métiers

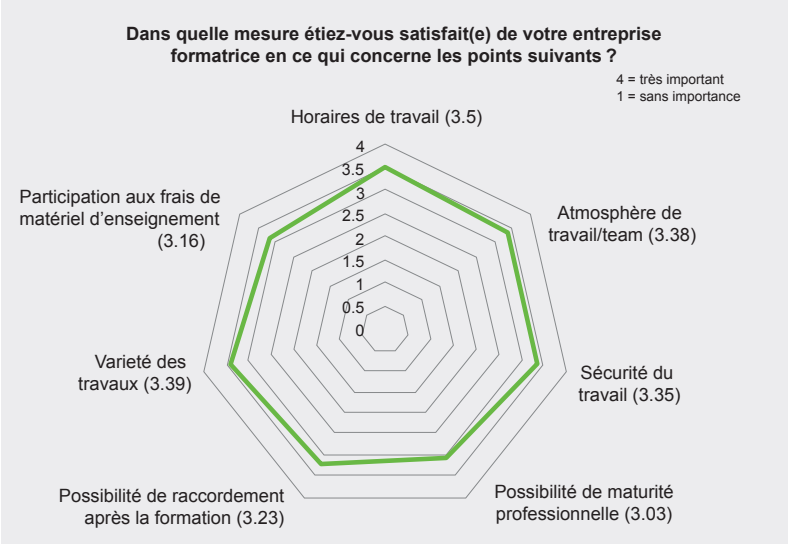
Pour la promotion des métiers d'Agrotec Suisse, le comportement médiatique des jeunes âgés de 14 à 16 ans est particulièrement intéressant, car cette tranche d'âge représente le principal groupe cible pour le recrutement de la relève. Les résultats de l'enquête montrent clairement que les réseaux sociaux jouent un rôle central pour la collecte d'informations. De nombreux jeunes utilisent plusieurs plateformes pour s'informer sur les métiers, les possibilités de formation et leur future carrière. C'est pourquoi il est important pour l'association professionnelle d'être présente sur les canaux pertinents et de s'adresser au groupe cible là où il est présent quotidiennement. Avec un compte Instagram actif, Agrotec Suisse mise sur une communication moderne et directe avec les futurs apprenti(e)s potentiels.

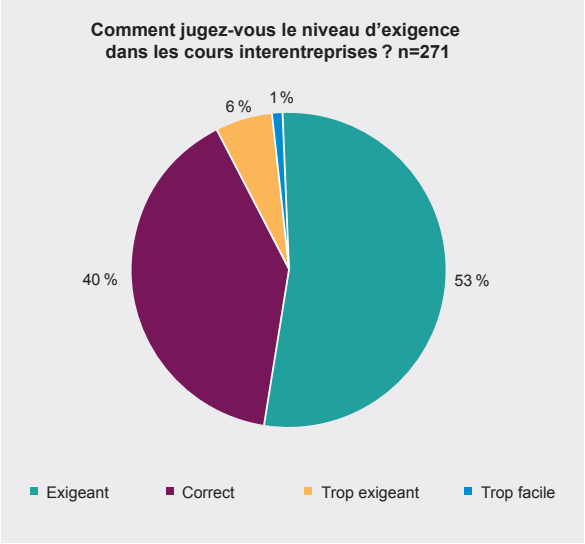
Les salons professionnels, une source d'information importante

En parallèle, les résultats montrent que les salons professionnels restent une source d'information importante pour choisir un métier. Les jeunes peuvent y découvrir les métiers de près, poser des questions et nouer de précieux contacts. Afin de présenter les métiers de la technique agricole, des machines de chantier et des appareils à moteur de manière plus attrayante, les supports publicitaires de l'association professionnelle ont été remaniés et modernisés l'année dernière. Une identité visuelle homogène garantit une présence reconnaissable. Cela permet non seulement d'accroître la visibilité des métiers, mais aussi de renforcer l'image d'Agrotec Suisse en tant qu'association professionnelle moderne et attrayante.

Bonne note pour les entreprises formatrices

Après avoir choisi un métier et une entreprise formatrice, les futurs mécaniciennes et mécaniciens en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur CFC commencent un apprentissage de quatre ans. Les résultats de l'enquête menée cette année auprès des apprenti(e)s montrent clairement que la majorité des personnes interrogées sont satisfaites de leur entreprise formatrice. Dans tous les domaines interrogés, les établissements obtiennent une note moyenne d'environ 3,3 points sur une échelle où la meilleure note est de 4 points. Ce résultat souligne la grande qualité de la formation et le fort engagement des entreprises formatrices. L'évaluation de l'équipe est tout particulièrement positive. Les personnes en formation apprécient une bonne ambiance de travail, le soutien apporté par les membres du personnel ainsi que les formatrices et formateurs et la collaboration au sein de l'entreprise. Cela confirme une fois de plus l'importance d'une bonne ambiance dans l'entreprise pour une formation réussie et motivante. Les conditions de travail, la sécurité au travail et la diversité des activités au quotidien sont également jugées positives. Les apprenti(e)s estiment la formation variée et axée sur la pratique et peuvent s'impliquer activement dans les processus de l'entreprise. Ces évaluations globalement bonnes, voire très bonnes, montrent que les attentes des apprenti(e)s vis-à-





vis de leur entreprise formatrice sont en grande partie satisfaites. Dans le même temps, l'enquête montre clairement que les entreprises devront à l'avenir améliorer la qualité de leur formation et répondre aux besoins des jeunes professionnel(le)s.

L'école professionnelle et les cours interentreprises évalués positivement

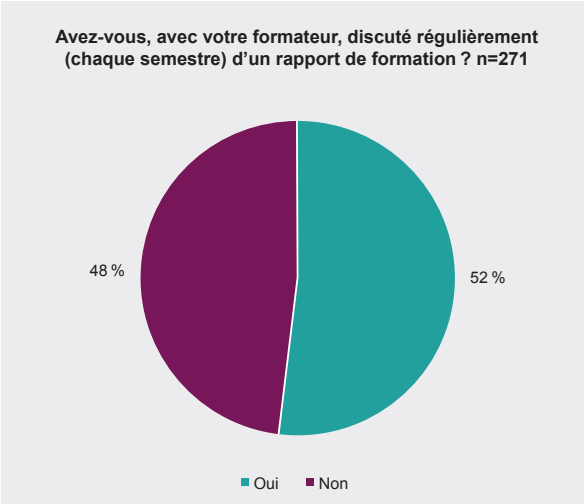
La majorité des personnes interrogées estiment que l'enseignement dispensé dans les écoles professionnelles est exigeant, mais approprié. Les cours interentreprises sont aussi évalués positivement dans une large mesure. Cela témoigne d'une formation équilibrée et intéressante. Une partie des apprenti(e)s souhaitent davantage de jours de formation dans le cadre des cours interentreprises, afin de pouvoir mieux consolider ce qu'ils ont appris. Il est réjouissant de constater qu'une fois leur formation terminée, de nombreux jeunes diplômé(e)s souhaitent continuer à travailler dans leur entreprise formatrice ou au moins dans la branche. En outre, de nombreux jeunes professionnel(le)s se penchent déjà sur les possibilités de formation continue. Les formations de techno-diagnosticien(ne) ou de maîtrise en particulier suscitent un vif intérêt. Néanmoins, l'enquête montre aussi qu'une partie de la main-d'œuvre qualifiée quitte la branche après quelques années. Dans l'ensemble, les résultats confirment l'attractivité des métiers, mais montrent aussi clairement que la fidélisation à long terme de la main-d'œuvre qualifiée reste un défi majeur.

Trop peu d'attention accordée au rapport de formation

Un résultat moins réjouissant de l'enquête menée cette année auprès des apprenti(e)s concerne le rapport de formation. Environ la moitié des personnes interrogées indiquent que, pendant leur apprentissage, aucun rapport de formation n'a été établi, ou seulement de manière sporadique. De plus, cet important outil de formation n'a pas fait l'objet de discussions régulières. Ce résultat donne à réfléchir, car le rapport de formation n'est pas uniquement un outil de gestion et de promotion éprouvé : il est aussi prescrit par la loi. En effet, la loi fédérale sur la formation professionnelle (LFPr) exige que l'entreprise formatrice contrôle régulièrement la réussite de l'apprentissage des personnes en formation. En outre, l'ordonnance sur la formation précise que le niveau de formation de la personne en apprentissage doit être documenté et discuté au moins une fois par semestre. Le rapport de formation sert de base aux échanges professionnels, à l'état des lieux et à la définition commune d'objectifs de développement. L'enquête montre donc clairement qu'il faudra à nouveau accorder davantage d'attention à ce sujet à l'avenir afin de respecter les prescriptions légales et de renforcer la qualité de la formation.

Conclusion

L'enquête auprès des apprenti(e)s 2026 confirme les résultats réjouissants de l'enquête de l'année précédente et fournit de précieuses indications pour le développement des



formations de mécanicien(ne) en machines de chantier, en machines agricoles et d'appareils à moteur. L'importance constante que revêtent l'équipe et l'ambiance de travail dans les entreprises formatrices retient tout particulièrement l'attention. Agrotec Suisse se trouve actuellement dans une situation favorable, qui lui permet de continuer à enregistrer un nombre élevé de personnes en formation. Toutefois, au vu de l'évolution démographique et des changements sociaux actuels, trouver de bons apprenti(e)s deviendra plus difficile dans la technique agricole également. Il est donc important de poser dès maintenant les jalons pour renforcer la promotion de la relève.

Gerhard Howald

Augmentation du tarif horaire à l'atelier : comment le dire à ma clientèle ?

Les entreprises de technique agricole doivent régulièrement vérifier et, si nécessaire, adapter leurs tarifs horaires en raison de l'augmentation des coûts du personnel, de l'énergie, de l'infrastructure, de la technique de diagnostic et des formations continues, mais aussi parce que les véhicules et les machines deviennent de plus en plus exigeants sur le plan technologique. Si une adaptation s'avère nécessaire d'un point de vue économique, il s'agit alors de savoir comment la communiquer à la clientèle.

Pour qu'une augmentation du tarif horaire ne soit pas perçue comme un simple renchérissement, il est important de parler non seulement du prix, mais aussi de la prestation correspondante.

Le tarif horaire ne se limite pas au temps de travail

Lorsqu'un client amène un tracteur, une moissonneuse-batteuse, un valet de ferme ou une faucheuse dans un atelier de technique agricole pour une réparation ou un service, il ne paie pas simplement le temps d'une mécanicienne ou d'un mécanicien. Le tarif horaire englobe tout un ensemble de prestations : des spécialistes bien formés qui se perfectionnent en permanence, des outils et des systèmes de diagnostic modernes, une infrastructure d'atelier professionnelle et, enfin, la garantie que les travaux sont exécutés dans les règles de l'art.

Les tracteurs et machines agricoles modernes sont de plus en plus exigeants sur le plan technologique. Les systèmes de guidage autonomes, le GPS et le RTK, les technologies de capteurs, l'automatisation et, de manière générale, l'intégration dans des réseaux et la numérisation requièrent un savoir-faire spécifique et des investissements constants dans les systèmes de diagnostic et les logiciels, et surtout dans la formation continue de l'équipe d'atelier. Aujourd'hui, les diagnostics et les réparations sont souvent plus complexes et requièrent une plus grande qualification des mécaniciennes et mécaniciens chargés de l'exécution. Il n'est pas rare que le temps nécessaire à la recherche des pannes dépasse de loin la durée de la réparation proprement dite.

Communiquer avec assurance au lieu de se justifier

Si une adaptation des tarifs horaires ou des paquets de prestations facturés sous forme de forfaits est inévitable, la communication correspondante doit être réalisée de manière transparente. Les clientes et clients n'ont pas besoin de connaître chaque poste de coûts. Il faut toutefois qu'ils comprennent pourquoi les prix doivent changer. Une bonne communication requiert donc assurance et objectivité. Il ne doit pas s'agir d'une justification, mais d'informations compréhensibles :

« Afin de pouvoir continuer à vous servir à l'avenir avec une main-d'œuvre qualifiée, une technique de diagnostic ultramoderne et la rigueur à laquelle nous vous avons habitués, nous adaptons nos tarifs horaires au ((date)). »

Un tel message explique le lien entre le prix et la prestation. Il rappelle que l'adaptation n'a pas pour but d'exiger « plus pour le même service », mais précise que l'on veut continuer à offrir la qualité, la sécurité et l'expertise attendues par la clientèle.

L'importance du timing et du ton

Toute modification du tarif horaire doit être communiquée suffisamment tôt et via plusieurs points de contact,





par exemple à l'aide d'une lettre, dans une newsletter ou pendant un entretien personnel lors de la réception à l'atelier. Pour les clientes et clients clés en particulier, il est recommandé d'avoir un entretien personnel au cours duquel il est possible de présenter ses propres arguments et de motiver l'adaptation.
Le ton utilisé est alors important. Des formulations telles que « Malheureusement, nous sommes contraints … » ou « En raison du renchérissement général … » ont un effet défensif et impersonnel. Il faudrait plutôt expliquer ce que garantit ce tarif plus élevé, à savoir la qualité, la sécurité, la compétence professionnelle, la fiabilité et le service personnalisé.

La performance, incontournable au final
Un tarif horaire plus élevé est beaucoup plus facile à communiquer si la clientèle est pleinement satisfaite du résultat du travail et si elle constate la qualité, le respect des délais, la communication proactive et le service personnalisé et prévenant à toutes les étapes. Cela implique des devis transparents, des factures compréhensibles, un conseil personnalisé et une explication claire des travaux effectués. Et surtout, une qualité irréprochable du travail en atelier. La clientèle qui comprend ce qui a été fait et pourquoi acceptera beaucoup plus facilement un prix raisonnable. La communication est particulièrement importante en cas de travail supplémentaire inattendu : si d'autres mesures sont nécessaires pendant une réparation, la clientèle doit en être informée et impliquée immédiatement.

La qualité a son prix et sa valeur
Alors que la concurrence tarifaire est de plus en plus agressive, il peut être tentant de maintenir le tarif horaire le plus bas possible. Mais un prix calculé à un niveau trop bas à long terme érode la substance de l'entreprise. Lorsque les investissements nécessaires dans la formation continue, la technique, l'infrastructure et le service ne peuvent plus être financés, l'entreprise s'engage dans une spirale descendante difficile à arrêter. Par conséquent, les entreprises de technique agricole ne devraient pas considérer leur tarif horaire comme une étiquette de prix désagréable, mais comme un élément de leur promesse de qualité. La clientèle n'achète pas seulement un certain nombre d'heures de travail. Elle paie des connaissances spécialisées, de l'expérience, de la sécurité et la certitude que ses véhicules et machines sont pris en charge de manière professionnelle et peuvent être utilisés en toute sécurité.

Conclusion
Une communication ouverte et compréhensible sur les raisons pour lesquelles un ajustement du tarif horaire est nécessaire, sur les prestations correspondantes et sur les avantages qui en découlent pour la clientèle favorise la compréhension. Le message principal n'est pas : « Nos prix augmentent. » mais : « Nous continuons à investir dans la qualité, la compétence et la sécurité que vous attendez de nous. »

Emanuel Scheidegger

Impression 3D : du modèle numérique au composant fini

Au cours des dernières années, l'impression 3D est passée d'une technologie d'avenir très discutée à un outil courant. Ce qui était autrefois surtout utilisé dans les instituts de recherche et les grandes entreprises industrielles est aujourd'hui également accessible aux petites entreprises et aux ateliers. Les imprimantes 3D modernes permettent de fabriquer directement des prototypes, aides au montage, auxiliaires de production, pièces de rechange ou des petites séries à partir de données numériques. Mais quels procédés se sont imposés, où se situent les points forts de cette technologie et à quoi les entreprises doivent-elles prêter attention lorsqu'elles investissent ?

De l'outil de prototypage à la technologie du quotidien

Les origines de l'impression 3D remontent aux années 1980. Après l'expiration de brevets importants à partir de 2009, des appareils de plus en plus abordables sont arrivés sur le marché pour les utilisateurs professionnels et privés. Entre 2016 et 2019, la branche a connu un véritable engouement. On prédisait parfois qu'à l'avenir, presque tous les produits seraient imprimés.

Aujourd'hui, l'évaluation est nettement plus nuancée. L'impression 3D s'est imposée comme un outil pouvant offrir des avantages économiques selon l'application. Elle ne remplace pas les procédés de fabrication conventionnels, mais les complète judicieusement. En parallèle, les appareils ont fortement évolué sur le plan technique. Ces dernières années, d'importants progrès ont été réalisés en matière de vitesse d'impression, de fiabilité et de diversité des matériaux. La qualité des appareils s'est aussi clairement améliorée, si bien que même des systèmes relativement abordables peuvent aujourd'hui fournir des résultats convaincants.

Les principaux procédés d'impression

Dans le domaine professionnel, trois procédés de base se sont essentiellement imposés.

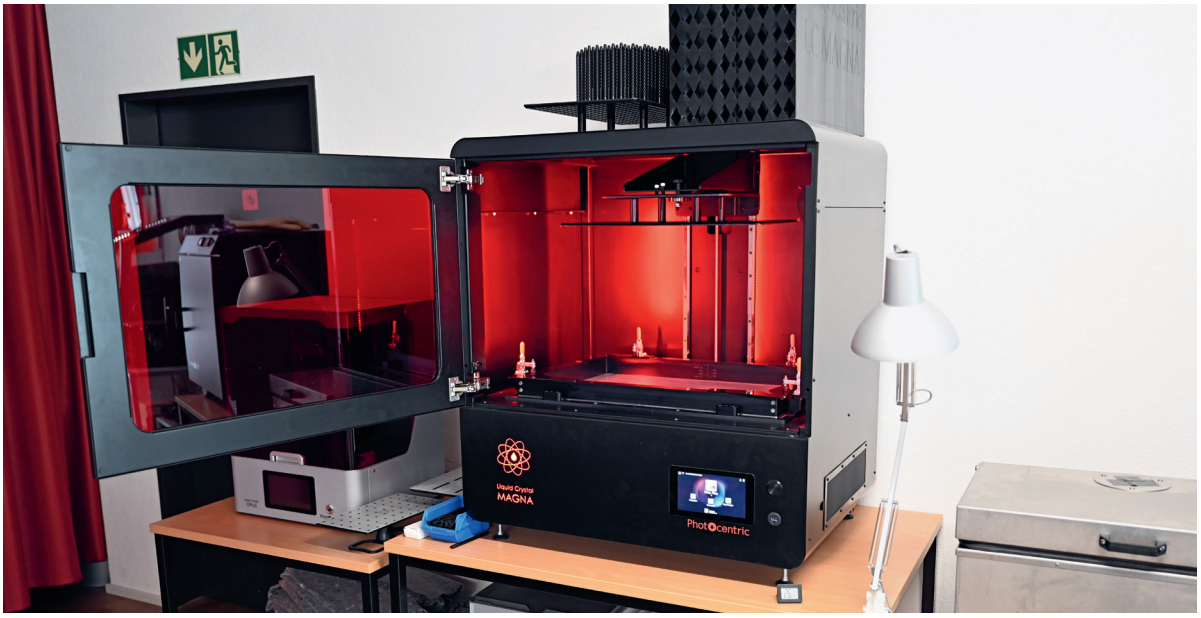
Le procédé le plus répandu est le dépôt de fil fondu, aussi appelé « impression par filament » (FDM/FFF). Un fil plastique est chauffé, puis déposé couche par couche. Cette technologie se distingue par des coûts d'acquisition relativement faibles et par un large choix de matériaux.

Dans les procédés à base de poudre, le composant est réalisé couche par couche à partir d'une poudre plastique. La poudre est déposée par couches, puis fusionnée au moyen d'une source d'énergie externe.

Les imprimantes à résine constituent une autre possibilité. Dans ce procédé, une résine synthétique liquide est durcie couche par couche au moyen de lumière. Il permet d'obtenir des surfaces très fines et un haut niveau de détail. La manipulation de la résine et le post-traitement des composants sont toutefois plus exigeants qu'avec les imprimantes à filament.

Contrairement à l'impression par filament, les composants issus de procédés à base de poudre ou de résine présentent généralement des propriétés de résistance plus homogènes, voire presque isotropes. La transformation de la poudre ou de la résine est tou-





Le grand imprimante 3D permet de fabriquer des prototypes, des pièces de rechange et de petites séries directement à partir de données de conception numériques.

tefois nettement plus complexe et les imprimantes sont souvent plus coûteuses.

Applications dans la pratique

Les possibilités d'utilisation des imprimantes 3D sont aujourd'hui multiples. Elles servent le plus souvent à fabriquer des prototypes, des aides au montage, des dispositifs et des supports individualisés. Les pièces de rechange peuvent également être produites de manière économique, pour autant que les exigences mécaniques correspondent au matériau choisi.

Dans la construction de machines et les ateliers, cette technologie convient particulièrement aux pièces uniques, aux petites séries et aux composants complexes qui ne pourraient être fabriqués par usinage par enlèvement de copeaux qu'au prix d'efforts importants. Les composants peuvent être fabriqués en peu de temps et testés directement. Cela permet de raccourcir les cycles de développement et de mettre en œuvre plus rapidement les adaptations.

En outre, les imprimantes 3D sont de plus en plus utilisées pour fabriquer des auxiliaires destinés aux installations de production. Des outils, gabarits ou aides au montage individualisés peuvent être adaptés avec précision à l'application concernée.

Quelles sont les limites ?

Malgré les grands progrès réalisés, chaque composant ne se prête pas forcément à l'impression 3D. Les propriétés d'une pièce imprimée dépendent fortement du matériau utilisé et du procédé d'impression. Les pièces fortement sollicitées ou les composants soumis à des exigences élevées en matière de température peuvent souvent être fabriqués de manière plus économique et plus fiable au moyen de procédés conventionnels.

Le post-traitement est lui aussi souvent sous-estimé. Selon le procédé, il faut retirer des structures de support, traiter les surfaces ou nettoyer les composants. De plus, la durée d'impression augmente nettement avec la taille du composant.

La rentabilité constitue un autre aspect important. Les pièces uniques et les petites séries profitent souvent des avantages de l'impression 3D, tandis que les procédés de fabrication conventionnels restent généralement le meilleur choix pour les grandes séries.

À quoi faut-il faire attention lors de l'achat ?

Si vous souhaitez investir dans une imprimante 3D, vous devez connaître précisément les besoins de votre entreprise. Les critères importants sont la taille du volume d'impression, les matériaux pouvant être transformés, la vitesse d'impression et l'équipement de l'espace d'impression. Pour les plastiques techniques, un volume d'impression fermé ou chauffé peut par exemple être nécessaire.

Outre le matériel, le logiciel joue également un rôle important. Il influence la facilité d'utilisation, la préparation de l'impression et la qualité des résultats. En parallèle, la sécurité des données gagne en importance. De nombreux systèmes d'impression modernes fonctionnent sur la base du cloud, les données d'impression étant transmises aux serveurs du fabricant pour traitement ou gestion. En particulier lorsqu'il s'agit de développements internes ou de données de construction sensibles, il convient donc de vérifier précisément comment et où les données sont enregistrées.

Cela peut être particulièrement critique dans les entreprises qui travaillent avec des données de construction sensibles. Il vaut donc la peine de vérifier, avant l'achat déjà, si une imprimante peut également être utilisée localement ou quels mécanismes de sécurité le fabricant prévoit pour la transmission et l'enregistrement des données. Les systèmes permettant une utilisation locale ou présentant des concepts de sécurité transparents doivent ici être privilégiés.

Conclusion

L'impression 3D est passée d'une technologie d'avenir très discutée à un outil utilisable dans la pratique. Elle offre des possibilités intéressantes, notamment pour les prototypes, les pièces de rechange, les aides au montage et les petites séries. Pour réussir, il est toutefois essentiel de choisir le procédé d'impression approprié, de tenir compte de la sécurité des données, d'évaluer les possibilités d'amortissement et d'apprécier avec réalisme ses propres besoins. Utilisée correctement, l'impression 3D peut ouvrir de nouvelles perspectives aux ateliers dans les domaines du développement, de la réparation et de l'approvisionnement en pièces de rechange. ■

Thomas Teuscher

Le rapport a été rédigé avec l'aimable soutien de DIM3NSIONS AG et de Stefan Heule.



© iStock/JJ Gouin

Sécheresse: défi et moteur pour la technique agricole

Des niveaux d'eau historiquement bas, des prairies brunes, des cultures desséchées : la Suisse a connu un été 2026 exceptionnellement sec. La sécheresse extrême a pesé lourd sur l'agriculture et aura sûrement des conséquences qui iront bien au-delà de l'année en cours. Pour la branche de la technique agricole et des appareils à moteur, les chiffres d'affaires risquent de baisser. Dans le même temps, le manque d'eau devrait promouvoir à long terme la diffusion de technologies durables et plus économes en ressources.

Entre début juin et fin août, il n'y a guère eu de précipitations notables en Suisse, alors que plusieurs vagues de chaleur ont aggravé la situation. Presque tous les secteurs de production ont été touchés par la sécheresse. La situation dans la culture fourragère a été particulièrement dramatique. À de nombreux endroits, l'herbe a pratiquement arrêté de croître. Le fourrage d'hiver, qui était prévu pour la saison froide, a déjà dû être utilisé. Là où le fourrage fait défaut, les exploitations doivent en acheter, et ce à des prix élevés, car les pays voisins ont eux aussi dû lutter contre les conséquences de la sécheresse.

Cela a eu de graves répercussions sur l'élevage. Ainsi, nettement plus de vaches laitières ont été abattues au cours de l'été que l'année précédente, afin de réduire les besoins en fourrage grossier. Dans les régions de montagne aussi, la situation était extrêmement critique. À la pénurie de fourrage se sont ajoutées des sources d'eau tarissantes à de nombreux endroits. De nombreuses désalpes anticipées ont donc dû avoir lieu. D'autres exploitations ont essayé de garder leurs animaux le plus longtemps possible dans les estivages et ont fait transporter de l'eau par camion ou par hélicoptère. Une fois réduit, un cheptel laitier ne peut pas être reconstitué en l'espace de quelques mois. Les conséquences de la crise actuelle vont donc influencer la production et la capacité d'investissement des exploitations pendant des années.

La production végétale était elle aussi sous pression

Pour les grandes cultures, la sécheresse a eu des conséquences moins dramatiques au début. Pour les céréales et le colza, les effets ont varié selon les régions, car certaines cultures étaient déjà en phase de maturation. Par contre, pour les pommes de terre, les betteraves sucrières et le maïs, les perspectives se sont détériorées à chaque nouvelle journée de sécheresse. À de nombreux endroits, les plants de maïs, parfois chétifs, ont dû être récoltés très tôt et donnés directement aux animaux au lieu de servir de fourrage d'hiver. Les fruits et légumes ont également été fortement affectés. Dans certaines régions de Suisse, l'irrigation a été interdite, avec des conséquences tragiques pour les productrices et producteurs de légumes. Dans le canton de Lucerne, par exemple, deux hectares de carottes ont séché dans les champs car l'irrigation a dû être interrompue. Beaucoup d'argent, d'eau et de temps avaient déjà été investis dans ce champ de carottes jusque-là.

Les conséquences économiques ne s'arrêtent pas là

Pour l'agriculture, la sécheresse est un double fardeau : les recettes diminuent en raison de la baisse des rendements et de la perte de qualité, tandis que les coûts augmentent. Il faut acheter du fourrage, l'irrigation engendre des coûts supplémentaires et l'exploitation des cultures entraîne parfois des charges plus élevées. Cela vient aggraver la situation économique des entreprises, qui doivent déjà lutter contre des prix bas à la production.

Conséquences pour la branche de la technique agricole

La branche de la technique agricole ressent avant tout la crise à travers la solvabilité de sa clientèle. Lorsque les rendements et la qualité baissent, et qu'en même temps il faut acheter du fourrage et les coûts d'irrigation augmentent, la disposition à investir diminue. De nombreux agriculteurs et agricultrices devront probablement reporter les investissements prévus et utiliser leurs machines plus longtemps. L'activité de service en souffre également, car les machines ont été moins utilisées, voire pas du tout, en raison de l'absence de récoltes ou de la forte baisse de celles-ci. La technique des appareils à moteur a également été touchée par la sécheresse. Les pelouses brunes et desséchées n'ont pas besoin d'entretien. De grandes pertes de chiffre d'affaires ont été enregistrées dans la vente de produits tels que les tondeuses robotisées ou les tondeuses à gazon. L'activité de service a également beaucoup souffert.

La tendance aux technologies durables va s'accentuer

Pour les agricultrices et agriculteurs, la question se pose de savoir comment conserver une production rentable à l'avenir avec moins d'eau et dans des conditions plus difficiles. Des technologies telles que l'irrigation au goutte-à-goutte, l'arrosage, la répartition de l'eau et la gestion intelligente gagnent ainsi en importance. Le stockage de l'eau et un travail du sol moins agressif, qui favorise la rétention de l'eau dans le sol, prennent également de l'ampleur. Semis direct, semis sous litière ou encore strip-till sont devenus des mots-clés. Les solutions technologiques telles que la CTF (controlled trafic farming, agriculture à circulation raisonnée) et les systèmes de contrôle de la pression des pneus gagnent en importance dans le cadre de la préservation des sols, tout comme les technologies d'agriculture de précision basées sur des capteurs pour les semences, les engrais ou les produits phytosanitaires. La sécheresse devrait donc accélérer un changement déjà en cours dans l'agriculture : le passage d'un épandage standard à une exploitation précise, fondée sur des données et économe en ressources. Il en va de même pour les exploitations d'élevage. Une croissance plus faible de l'herbe signifie moins de fourrage de base. Ainsi, la valeur de chaque tonne de matière sèche produite augmente. Il est donc d'autant plus important de récolter et de conserver le fourrage disponible le plus efficacement possible à l'aide de techniques efficaces de fauchage, d'andainage, de fanage et d'ensilage.

Conclusion

À court terme, la sécheresse de cet été représente surtout un fardeau pour la branche de la technique agricole. Dans le même temps, la crise accélérera un changement qui est déjà en train de se produire dans la branche, et ce indépendamment de la météo. ■

Emanuel Scheidegger

Sources : Agroscope, Confédération, Union suisse des paysans

Examen de maîtrise 2026 – les diplômés célèbrent au lac de Greifen

Le 12 septembre 2026, dix diplômés de l'examen professionnel supérieur de maître mécanicien en machines agricoles, machines de chantier et appareils à moteur ont reçu leur bulletin de notes. La remise officielle des diplômes s'est déroulée à l'occasion d'une croisière incluant un délicieux apéritif sur le lac de Greifen. En présence de proches, d'employeurs et de représentants de la branche, les diplômés ont fêté la réussite de leur formation continue.



L'examen de maîtrise est le diplôme le plus élevé du parcours professionnel dans la branche des machines agricoles, des machines de chantier et des appareils à moteur. Il est évalué par l'association professionnelle Agrotec Suisse. Pendant plus d'un an, les candidats se sont préparés aux examens exigeants à l'École de formation professionnelle de Winterthour. Les nombreuses leçons ont permis d'acquérir les connaissances requises dans les domaines de la gestion d'entreprise, des finances, du marketing et de la vente, du droit et de la communication ainsi que du personnel, des processus et de l'organisation. À cela se sont ajoutées de nombreuses heures d'étude personnelle et d'activités en groupes afin d'approfondir les connaissances. Ces connaissances ont ensuite été combinées et appliquées lors des trois cours de modules interdisciplinaires en vue de la préparation aux examens. Ces blocs de cours sont dispensés par des spécialistes et des cadres de la branche. Les examens écrits ont eu lieu au Centre de formation d'Aarberg fin août et les examens oraux s'y sont déroulés début septembre.

Tous les diplômés ont réussi

Lors des examens, beaucoup était attendu des candidats. Tous les diplômés ont su convaincre les experts par leurs connaissances spécialisées. Les nouveaux maîtres recevront dans les semaines à venir leur diplôme fédéral, bien mérité, de la part du SEFRI. En obtenant leur diplôme, ils ont prouvé qu'ils disposaient des connaissances spécialisées ainsi que des compétences entrepreneuriales et personnelles nécessaires pour assumer des responsabilités de direction. En tant que maîtres, ils sont en mesure de diriger et de développer des entreprises sur les plans technique, organisationnel et stratégique. Grâce à cette formation initiale et continue complète, ils peuvent transmettre le savoir-faire de la branche à la prochaine génération et apporter ainsi une contribution importante à l'avenir de la branche.





Estime et perspectives

Andreas Baumgartner, président de l'association professionnelle, a félicité les diplômés pour leur performance et salué leur engagement sans faille pendant la formation continue et les examens. Il a souligné le rôle important des maîtres en tant que cadres, formateurs et modèles pour la relève professionnelle. Des spécialistes et des cadres bien formés sont cruciaux pour relever avec succès les défis de demain et garantir la compétitivité des entreprises à long terme. Il a également précisé que l'association professionnelle dépendra elle aussi à l'avenir de bons professionnels capables d'assumer une mission.

Mark Intrass, membre de la commission des examens de maîtrise, a transmis les félicitations de celle-ci et a loué l'engagement et la grande persévérance des diplômés tout au long de la formation continue. Il a ajouté que la réussite de cette formation relève d'un véritable tour de force, mais qu'une partie plus intéressante, et parfois plus exigeante, commence maintenant avec les tâches du quotidien professionnel. Il a souhaité à tous les diplômés de passer des moments riches en succès et en satisfaction, tant dans leur vie professionnelle que dans leur vie privée.

Remerciements à toutes les personnes impliquées

Nous remercions tout particulièrement les experts aux examens, les membres de la commission d'examen, l'École de formation professionnelle de Winterthour, le Centre de formation Aarberg et les organisateurs de l'examen. Par leur engagement et leur expertise, toutes les personnes impliquées ont apporté une contribution importante à la qualité de la formation professionnelle supérieure de notre branche. Selon Gerhard Howald, chef de projet Formation professionnelle chez Agrotec Suisse, ce n'est que grâce à cet engagement sans faille qu'il est possible de mettre en place une formation professionnelle solide.

Cérémonie de clôture sur le lac de Greifen

La croisière sur le lac de Greifen a marqué de manière festive la fin d'une période intense de formation et d'examen. L'ambiance particulière sur l'eau, sous un soleil radieux, a permis aux diplômés de célébrer leur réussite avec leur famille, leurs amis, leurs employeurs et des représentants de la branche. Marc Tschanz a assuré l'animation musicale.

Les personnes présentes ont trinqué aux performances réalisées par les diplômés tout en profitant de la vue sur le paysage environnant et de l'ambiance détendue. La fête sur le lac de Greifen restera dans les mémoires des jeunes diplômés comme l'achèvement digne de leur formation continue et comme un jalon particulier de leur carrière professionnelle. Nous souhaitons, de la part de l'association professionnelle, bonne chance aux nouveaux diplômés, tant pour leur vie professionnelle que pour leur vie privée.

Gerhard Howald

Nom	Prénom	Employeur	Lieu	EPS du
Bartholet	Nico Athos	Bartholet Landmaschinen AG	8890 Flums SG	Maître mécanicien en machines agricoles
Betschart	Adrian	stoll mechanik gmbh	8217 Wilchingen SH	Maître mécanicien en machines agricoles
Fritsche	Tobias	Martin Fritsche Landmaschinen GmbH	9050 Appenzell AI	Maître mécanicien en machines agricoles
Gächter	Manuel Franz	Maschinencenter Rebstein AG	9445 Rebstein SG	Maître mécanicien en machines agricoles
Heller	Stefan	Robert Aebi AG	8105 Regensdorf ZH	Maître mécanicien en machines de chantier
Intrass	Fabio	Intrass AG Forst- und Spezialfahrzeuge	8912 Obfelden ZH	Maître mécanicien en machines agricoles
Kreis	Christian	Keller Technik AG	8537 Nussbaumen TG	Maître mécanicien en machines agricoles
Popp	Florian Patrick	F+S Technik AG	9402 Mörschwil SG	Maître mécanicien en machines agricoles
Trüb	Remo	Felix Eberhard	8634 Hombrechtikon ZH	Maître mécanicien en machines agricoles
Winzeler	David	Ritter Technik AG	8460 Marthalen ZH	Maître mécanicien en machines agricoles

Sont mentionnés ici tous ceux qui sont d'accord d'être cités.

Bieri Landmaschinen GmbH

Plus d'espace pour l'avenir

La société Bieri Landmaschinen GmbH, à Alchenflüh, près de Berthoud, fait partie des entreprises de technique agricole les plus importantes de la région de Berthoud/Kirchberg. Cette entreprise familiale est aujourd'hui dirigée par les frères Markus et Claudio Bieri, qui représentent la deuxième génération, et propose une vaste offre de prestations dans les domaines de la technique agricole, de la technique forestière et de jardinage ainsi que des appareils communaux. Avec le nouveau bâtiment récemment achevé, elle est parée pour l'avenir.



Pour les tracteurs, Bieri Landtechnik GmbH mise sur les modèles de Case IH et de Steyr.



Markus (à gauche) et Claudio Bieri se partagent la responsabilité de la direction.

FICHE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE

Histoire
- Fondation en 1981
- 25 personnes formées à ce jour

Offre
- Vente de tracteurs et de machines agricoles, forestières, communales et de jardinage de fabricants leaders sur le marché, y compris des tondeuses robotisées
- Service et réparations de machines agricoles, forestières, communales et de jardinage de toutes marques
- Pièces de rechange d'origine et accessoires pour de nombreuses marques
- Service et test IP pour les pulvérisateurs phytosanitaires
- Service de tuyaux hydrauliques
- Service de dépannage et de piquet
- Mesure de la puissance des tracteurs jusqu'à 600 kW
- Commerce d'occasions et service de location

www.bieri-landmaschinen.ch

En reprenant un atelier à Kernenried en 1981, Hansueli Bieri a posé la première pierre de l'entreprise actuelle. Au début, l'équipe de l'entreprise individuelle se composait uniquement du propriétaire, d'un collaborateur et d'un apprenti. Au fil des ans, la clientèle et l'offre se sont développées. Des partenariats ont été conclus avec des marques renommées telles que McCormick International, Rapid, JF-Stoll, Mengele, Kuhn et Stihl. Avec le progrès technique, les machines sont devenues de plus en plus grandes et l'espace à Kernenried de plus en plus limité. En 1987, l'entreprise a déménagé sur son site actuel, à Alchenflüh, dans un atelier plus grand et plus moderne. En 2007, l'entreprise individuelle est devenue Bieri Landmaschinen GmbH. Parallèlement, l'immeuble situé à la Jurastrasse 10 à Alchenflüh, qui était loué jusque-là, a pu être acheté. Durant cette période, le domaine des petits appareils et des appareils à moteur a gagné en importance. Pendant l'hiver 2011/2012, le bâtiment de l'atelier a été entièrement rénové et modernisé. La grande étape de développement suivante a eu lieu en 2024.

Investissement important dans un nouveau bâtiment en 2024

Afin de pallier le manque chronique de place, un nouveau bâtiment de grande envergure a été construit sur le terrain adjacent en 2024 et mis en fonction un an plus tard. Sur plusieurs étages, il offre des surfaces d'entreposage supplémentaires pour les véhicules, les machines et les pièces de rechange ainsi que de vastes espaces d'exposition et de vente pour les appareils à moteur et à batterie de Stihl. Désormais, il abrite aussi l'atelier d'appareils à moteur. « Avec les espaces d'exposition et de vente séparés et l'entrepôt adjacent, nous pouvons conseiller et servir la clientèle dans une atmosphère calme et conviviale. Nous avons délibérément choisi de disposer d'un stock important dans le domaine des appareils à



Des outils portés lourds sont entreposés au premier étage du nouvel atelier.

moteur et à batterie, car les clientes et clients veulent emporter chez eux les appareils qu'ils ont vus », expliquent les propriétaires Markus et Claudio Bieri.

Des solutions architecturales intelligentes

L'imposant nouveau bâtiment comprend un grand monte-charge, qui permet de déplacer facilement du rez-de-chaussée aux grands locaux d'entreposage à l'étage des outils lourds tels que godets basculants et à grappin, pinces à balles rondes ou masses avant. Les armatures des planchers intermédiaires ont donc été généreusement dimensionnées. Au sous-sol, desservi par une rampe, plusieurs valets de ferme Weidemann attendent les acheteuses et acheteurs. Les nombreux appareils de location y sont également entreposés. Le nouveau bâtiment, qui a été mis en service en 2025, est prolongé à droite par un grand espace de remisage couvert pour tracteurs, valets de ferme et machines agricoles. Le toit au-dessus de la grande surface entre le bâtiment existant et le nouveau, qui laisse passer la lumière, constitue une solution architecturale intelligente. De cette manière, l'atelier de machines agricoles dispose de plus d'espace et, en été, il est possible de travailler à l'extérieur. En raison de l'infrastructure ferroviaire voisine et de la proximité de l'Emme, qui coule à environ 200 mètres de là, le nouveau bâtiment a dû répondre à des exigences supplémentaires, parfois coûteuses. D'autres optimisations de l'espace sont prévues au cours des prochains mois, par exemple le déplacement de la place de lavage de l'ancien atelier à la zone intermédiaire couverte.

Trois générations dans l'entreprise

Markus Bieri a rejoint l'entreprise familiale peu après avoir terminé son apprentissage en 2003. Un peu plus tard, son frère Claudio a lui aussi rejoint l'équipe. Celui-ci avait d'abord suivi une formation commerciale. Ce n'est qu'à l'occasion d'un remplacement dans l'entreprise de ses parents qu'il a découvert sa passion pour la technique agricole et décidé de suivre une formation de mécanicien en machines agricoles. En 2018, les frères ont succédé à leur père à la direction opérationnelle. Ils s'en partagent la responsabilité : Markus s'occupe du domaine des machines agricoles, tandis que Claudio se charge de la technique forestière et de jardinage. La troisième génération est déjà active dans l'entreprise : après un détour par le gymnase, Elia Bieri, le fils de Markus Bieri, a commencé un apprentissage de mécanicien en machines agricoles. L'amour au second regard pour la technique agricole semble être une tradition dans la famille Bieri. L'équipe compte actuellement douze personnes, dont trois en formation. La mère des deux frères, Ruth Bieri, gère le bureau et leur père, Hansueli Bieri, est encore présent de temps en temps à l'atelier.

La proximité avec la clientèle et le contact personnel sont appréciés

« Nos clientes et clients apprécient beaucoup le contact direct avec les propriétaires et les mécaniciens. Cette proximité avec la clientèle est l'un de nos grands atouts en tant qu'entreprise familiale ancrée dans la région », explique Markus Bieri. La clientèle comprend des agricultrices et agriculteurs, des entreprises horticoles et forestières, des communes, mais aussi des particuliers des régions de Berne, Soleure, Berthoud, Kirchberg et environs. L'entreprise concentre son activité sur les tracteurs, la culture fourragère et le travail du sol. Elle vend, répare et entretient des appareils forestiers, communaux et de jardinage. Le marché de l'occasion et une vaste offre d'appareils de location constituent d'autres piliers de l'entreprise. Bieri Landmaschinen GmbH est un centre de service hydraulique et partenaire spécialiste officiel de Stihl, y compris pour les tondeuses robotisées iMOW®. Le banc d'essai interne permet de mesurer et d'analyser la puissance des tracteurs jusqu'à 600 kW. De plus, l'entreprise dispose d'un savoir-faire de longue date dans le domaine des pulvérisateurs phytosanitaires et est un centre de contrôle officiel pour le test IP.

Pour les tracteurs, cette entreprise familiale dynamique mise sur les marques Case IH et Steyr du groupe CNH. Des marques connues comme Strautmann, Pöttinger, Hardi et Weidemann dominent également son portefeuille de technique et machines agricoles. Dans le domaine de la technique communale, les produits de Rapid et d'Iseki sont proposés parmi d'autres, tandis que pour la technique forestière et de jardinage, l'accent est mis sur les marques Stihl, Grin, Honda, Kränzle et Walker Movers. ■

Emanuel Scheidegger



La zone entre l'ancien (à gauche) et le nouvel atelier a été dotée d'un toit laissant passer la lumière.

Le nouveau bâtiment comprend également un grand espace de remisage couvert pour les machines et tracteurs neufs.



Husqvarna

- Injection d'essence
- Excellent refroidissement
- Longueurs des guide-chaînes jusqu'à 70 cm

NOUVEAU

HUSQVARNA 564 XP® À INJECTION D'ESSENCE

Performances exceptionnelles et accélération instantanée



« Elle a la légèreté d'une tronçonneuse de 50 cm³ alors que sa puissance est de 70 cm³. C'est dingue. Elle est vraiment super. »
Severin Murer, Spécialiste en soin aux arbres BF, Forestier-bûcheron CFC

VIDÉO

Husqvarna 564 XP® en action

husqvarna.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

PROMEA
Caisse de pension

Inscrivez-vous dès maintenant !

Journée de la maréchalerie 2027 – Connaissances spécialisées, pratique et échanges autour du sabot

Le samedi 20 février 2027, les professionnels de la branche des maréchaux-ferrants, les pareurs de sabots ainsi que les vétérinaires se réuniront à Berne à l'occasion de la Journée de la maréchalerie. La manifestation se déroulera à l'aula de la Caserne de Berne ainsi qu'au Centre équestre national de Berne (CEN).







Alimentation des équidés et santé du sabot
Quelle influence l'alimentation exerce-t-elle sur la qualité du sabot ? Quels sont les liens entre l'apport en nutriments, le métabolisme et la croissance de la corne ? Ces questions seront abordées par **Brigitta Wichert,** de l'Institut de nutrition animale et de diététique de l'Université de Zurich.

Une **table ronde** réunissant des représentants de différents fabricants d'aliments permettra ensuite de discuter des diverses approches et expériences pratiques. La présence des fabricants sur le marché spécialisé complétera les exposés théoriques par des échanges personnels durant l'après-midi.

Deux interventions du Dr Bruno Baup sur l'évaluation du cheval
Dans son premier exposé, le Dr Bruno Baup montrera comment trouver le membre boiteux plus de 9 fois sur 10 grâce au seul **examen statique.**

Son deuxième exposé sera consacré à **l'examen dynamique** du cheval. Il expliquera ce qu'il faut observer pour limiter les erreurs de diagnostic du membre boiteux.
Les participants recevront des outils concrets pour leur pratique quotidienne, qu'ils pourront mettre directement en application l'après-midi lors des ateliers pratiques. Profitez de l'expérience de l'intervenant pour développer vos propres compétences en matière d'évaluation.

Intervention de Damian Müller et informations actuelles de l'association
Une **intervention de Damian Müller,** conseiller aux États et président de Swiss Equestrian, complétera le programme spécialisé et apportera des pistes de réflexion sur les thèmes et développements actuels de la branche équine.
Puis **Peter Wäfler,** président de la **commission des maréchaux-ferrants,** présentera les nouveautés, les projets en cours ainsi que les thèmes importants concernant **AM Suisse et la branche.**

Délai d'inscription
31 janvier 2027

Inscription et informations

Manifestation en bref	
Date	Samedi, 20 février 2027, 8 h 30–17 h 00
Lieu	Aula de la Caserne de Berne et Centre équestre national de Berne (CEN).
Langues	Français et allemand, traduction simultanée
Évaluation du cours	Compte comme cours de formation continue pour le label de qualité « maréchal-ferrant qualifié »
Coûts	(hors TVA) y compris documentation du cours, apéro et repas de midi Non-membres : CHF 440.– Membres d'AM Suisse : CHF 220.– Apprentis/étudiants : CHF 110.–

Frais pour inscriptions tardives (après le délai d'inscription) CHF 25. –

La prévoyance commence bien avant le départ à la retraite

Nous voyons régulièrement des maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants se mettre à leur compte peu après la fin de leur apprentissage. La forte demande, le peu de possibilités d'emploi et les investissements initiaux relativement faibles rendent cette étape attrayante. Mais le fait d'être à son compte n'implique pas seulement des responsabilités professionnelles pour les jeunes entrepreneuses et entrepreneurs : la planification financière, la gestion des risques et la prévoyance doivent également être abordés à temps. En effet, ce n'est qu'en planifiant sa carrière professionnelle dans son ensemble que l'on peut, plus tard, réduire son temps de travail sans contrainte tout en conservant son indépendance financière.

Le corps, principal capital

Le métier de maréchal(e)-ferrant(e) est un métier très exigeant sur le plan physique. Chaque jour, le dos, les genoux, les épaules et les articulations sont fortement sollicités. De nombreux travaux sont effectués en position penchée, souvent dans des conditions difficiles et avec un effort physique important.

À un jeune âge, ces contraintes sont perçues comme allant de soi et ignorées. Les effets se font toutefois sentir avec l'âge. Les symptômes apparaissent insidieusement, la récupération prend plus de temps et les capacités physiques diminuent.

Pour les maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants indépendants, cela revêt une importance particulière : le principal moyen de production n'est ni le véhicule ni l'équipement, mais le corps. Si l'on ne peut pas travailler en raison de blessures ou de problèmes de santé, on ne réalise aucun chiffre d'affaires.

C'est pourquoi la planification financière à long terme ne commence pas par la prévoyance vieillesse, mais par sa propre santé. Celle-ci doit pouvoir être conservée le plus longtemps possible.

La santé physique fait partie de la stratégie de l'entreprise

Des méthodes de travail ergonomiques, un entraînement régulier de la force et de la mobilité, une prévention ciblée et une récupération suffisante aident à maintenir sa résistance physique à long terme. Une organisation du travail bien pensée permet de réduire les pics d'activité, de maintenir ses performances et d'améliorer ainsi les perspectives économiques de son entreprise. La santé n'est donc pas seulement une affaire personnelle : elle représente aussi un élément important d'une stratégie d'entreprise durable.

Couvrir les risques avant qu'ils ne surviennent

Les jeunes maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants passent souvent beaucoup de temps à choisir le véhicule, les outils ou l'équipement de l'entreprise. En revanche, le thème de la couverture des risques est souvent négligé.

Une maladie prolongée ou une blessure peut avoir de graves conséquences. Des problèmes de dos, une blessure à l'épaule ou des douleurs au genou peuvent limiter considérablement l'exercice de la profession, voire l'empêcher temporairement.

Il vaut donc la peine d'examiner régulièrement sa situation personnelle. Selon le modèle d'entreprise, les conséquences financières d'un arrêt de travail résultant d'un accident ou d'une maladie, mais aussi les risques liés à la responsabilité civile, doivent être couverts par des solutions d'assurance spécifiques. Parallèlement, le coût de telles couvertures doit être pris en compte dans le calcul



©KEYSTONE/Christian Beutler

des prix facturés à la clientèle (voir ci-dessous).

De l'artisanat à l'entrepreneuriat
La plupart des maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants choisissent leur métier par passion pour cet artisanat et le travail avec les chevaux. C'est la base d'une activité réussie. Mais si l'on dirige sa propre entreprise, on doit aussi assumer des responsabilités entrepreneuriales en plus de l'activité artisanale. Un bon maréchal-ferrant peut effectuer un excellent travail sur les chevaux. Un brillant entrepreneur veillera en outre à ce que son entreprise reste viable sur le plan économique à long terme.
Il s'agit d'aborder des thèmes tels que :
- choix de la forme juridique, p. ex. Sàrl ou SA
- calcul
- comptabilité
- planification des liquidités
- questions fiscales
- décisions d'investissement
- marketing
- service clientèle
- prévoyance et assurances
- formation
- règlement de succession

Ces thèmes sont rarement au centre du quotidien professionnel d'une entreprise individuelle. Néanmoins, ils influencent de manière décisive le succès à long terme d'une entreprise. Pour diriger sa propre entreprise, il faut non seulement savoir ferrer les sabots, mais aussi être en mesure de gérer son entreprise avec succès.

La tarification en point de mire
De nombreuses personnes à leur compte ne mesurent leur succès qu'au nombre de clientes et clients dont elles s'occupent ou aux rendez-vous inscrits dans leur agenda. Toutefois, une charge de travail élevée ne garantit pas à elle seule la réussite économique.
En effet, ce n'est pas le nombre d'heures effectuées qui est déterminant, mais la rentabilité. Une bonne tarification tient compte non seulement des dépenses directes, mais aussi des investissements, des frais de véhicules, des formations continues, de la prévoyance, des risques et du développement de l'entreprise.
Au cours des premières années d'activité, il est tentant d'accepter le plus de mandats possible et d'utiliser chaque heure libre de manière productive. À long terme, il est toutefois plus important de se demander si le travail effectué offre une marge de manœuvre suffisante pour développer l'entreprise et constituer des réserves.
Autrement dit, ce n'est pas le nombre de chevaux ferrés qui détermine le succès à long terme, mais le bénéfice par jour de travail.

Prévoyance et constitution de patrimoine
Les années prospères en début de carrière peuvent poser les jalons pour les étapes ultérieures de la vie.
Il s'agit tout d'abord de constituer des réserves financières. Les imprévus, les investissements ou les périodes plus difficiles sur le plan économique sont mieux maîtrisés si les moyens financiers sont suffisants.
La prévoyance personnelle est tout aussi importante. Le deuxième pilier et le pilier 3a offrent la possibilité de constituer suffisamment tôt un capital pour l'avenir. En outre, de nombreuses personnes à leur compte visent à constituer un patrimoine à long terme par le biais de placements en titres, d'ETF (exchange traded fund) ou de biens immobiliers.
La solution la plus judicieuse pour chaque cas dépend des objectifs personnels, de la propension personnelle au risque et de la situation individuelle. Le principe fondamental suivant est toutefois déterminant : à long terme, le revenu ne doit pas dépendre exclusivement de sa propre capacité physique au travail.

Investir dans soi-même
La formation continue est l'un des investissements les plus efficaces dans son propre avenir. Non seulement elle renforce les compétences techniques, mais elle peut aussi ouvrir de nouvelles perspectives professionnelles.
L'examen professionnel de maréchal(e)-ferrant(e) orthopédique, en particulier, offre une bonne possibilité de spécialisation. Outre les connaissances techniques, des compétences essentielles pour la gestion d'entreprise sont également enseignées.
Les spécialisations permettent de proposer des prestations plus sophistiquées. Cela permet de renforcer son positionnement sur le marché et d'augmenter la valeur ajoutée.
La formation continue va donc bien au-delà de l'obtention d'un diplôme supplémentaire. Elle jette les bases d'une organisation active de sa propre entreprise et de son propre développement professionnel.

Le modèle d'affaires évolue au fil de la carrière
Pourquoi faudrait-il faire le même travail à 55 ans qu'à 25 ans ? Les entrepreneuses et entrepreneurs qui réussissent adaptent progressivement leur modèle d'affaires au cours de leur carrière. Alors que les premières années sont souvent consacrées au travail pratique et à la constitution de la clientèle, d'autres activités gagnent en importance par la suite.

Voici les étapes de développement possibles :
- spécialisation, par exemple l'orthopédie ou les chevaux de sport
- développement des prestations de conseil
- activités d'enseignement et de formation
- collaboration au sein de comités spécialisés
- création d'une entreprise avec des maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants employés
- concentration accrue sur la gestion d'entreprise

À mesure que l'on gagne de l'expérience, les connaissances ainsi que les compétences en résolution de problèmes et en conseil deviennent de plus en plus importantes. Cela permet de réduire progressivement l'effort physique sans devoir renoncer à des perspectives professionnelles ou à la stabilité économique. Avec l'expérience, il devient également important de transmettre ses connaissances aux jeunes maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants, notamment par la formation d'apprenti(e)s ainsi que par le recrutement et l'accompagnement de jeunes professionnel(le)s à la fin de leur apprentissage.

Cela permet ainsi d'apporter une contribution importante à la pérennité de notre profession. Dans le même temps, nous donnons aux propriétaires de chevaux l'assurance nécessaire qu'ils continueront de disposer d'un nombre suffisant de maréchales-ferrantes et de maréchaux-ferrants bien formés.

Construire aujourd'hui la liberté de demain
Le métier de maréchal(e)-ferrant(e) offre l'opportunité de se constituer une base économique solide dès le plus jeune âge. Parallèlement, il compte parmi les métiers manuels les plus exigeants sur le plan physique.
En associant ces deux faits, on se rend compte du véritable défi : les années prospères doivent être mises à profit non seulement pour maintenir le niveau de vie actuel, mais aussi pour façonner l'avenir.
Les maréchales-ferrantes et maréchaux-ferrants qui réussissent pensent donc à long terme. Ils protègent leur santé, couvrent les risques, acquièrent des compétences en gestion d'entreprise, investissent dans la formation continue, développent activement leur modèle d'affaires et construisent progressivement leur indépendance financière. ■

Thomas Teuscher

GRANIT
QUALITY PARTS

jaltest

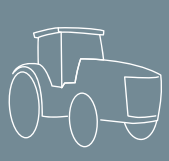
ENGINS AGRICOLES - DIAGNOSTIC POUR TOUS

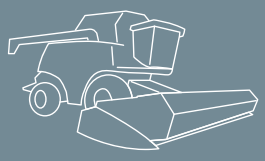
UNE SOLUTION À VOS BESOINS



DÉCOUVREZ ICI
NOTRE GAMME JALTEST

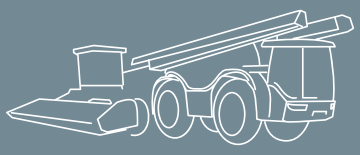
DOMAINES D'APPLICATION


TRACTEURS


MOISSONNEUSES


ENSILEUSES


VENDANGEUSES


AUTRES

DIAGNOSTIC MULTI-MARQUE

- diagnostic des engins et équipements agricoles
- détection automatique des systèmes et des codes d'erreur
- surveillance des données en temps réel
- actionnement et étalonnage des composants
- réinitialisation des données de service
- modification de la configuration du véhicule
- remplacement et calibrage des soupapes hydrauliques

TECHNIQUE EN FORMATION

- données techniques du système (moteur, transmission, tringlerie ...)
- schémas électriques interactifs
- avis techniques
- guide de réparation : Solution de dépannage selon les symptômes
- données de maintenance
- données techniques du véhicule (motorisation ...)

RÉSERVEZ VOTRE RENDEZ-VOUS DE DÉMONSTRATION PAYANT À CHF 500.00.

En cas d'achat dans les 12 mois, les frais de démonstration vous seront remboursés.

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH • Tel. 052-305 21 40 • sales.ch@granit-parts.com

www.granit-parts.ch

Nouvelle génération de commandes de saleuse sophistiquées

Ochsner AG a redéveloppé les commandes de saleuse WEST26 en y intégrant ses nombreuses années d'expérience. Ces commandes électroniques développées et fabriquées en Suisse séduisent par la diversité de leurs détails pratiques ainsi que leur fonctionnalité et leur utilisation pragmatiques.





La commande électronique éprouvée et bien connue WEST95 est remplacée par la nouvelle WEST26. Les exigences posées aujourd'hui à une commande de saleuse ont augmenté et la nouvelle WEST26 satisfait à cette demande. Désormais, le réglage de la quantité et de la largeur est possible sur un seul appareil, et même l'ajustement de la quantité de sel avec une largeur d'épandage réduite est automatisé.

Le débit est réglé manuellement ou en fonction de la vitesse de déplacement, le signal de vitesse est transmis à la commande via la prise de signal normalisée (DIN 11786), via un capteur de vitesse monté séparément ou simplement et confortablement via le récepteur GPS intégré dans le boîtier.

La variante avec récepteur GPS dans le boîtier permet de faire passer la commande de la saleuse d'un véhicule à l'autre sans composants supplémentaires. Celle-ci peut donc être utilisée indépendamment du véhicule.

La commande des réglages de base est réalisée à l'aide d'un écran LCD à 3 lignes bien lisible, de touches capacitives et d'une navigation par menu simple et intuitive. La quantité et la largeur d'épandage sont commandées à l'aide de deux grands boutons rotatifs et affichées visuellement.
Différents moteurs linéaires électriques sont à la disposition des clients et peuvent tous être commandés par le même système. Un étalonnage correspondant est nécessaire lors du montage.

La commande WEST26 convient aux épandeurs à caissons et aux épandeurs centrifuges – Ochsner AG dispose d'un jeu d'armatures pour divers épandeurs de sel courants.

Diverses fonctions supplémentaires sont intégrées dans la commande. Une quantité excédentaire de démarrage provoque une ouverture proportionnellement plus grande de la vanne au démarrage et assure un écoulement rapide du sel. Deux touches peuvent être affectées à d'autres fonctions telles qu'un projecteur de travail, etc.
Le temps et la distance d'intervention ainsi que la vitesse de déplacement et la position de la vanne sont affichés et enregistrés.

Produits de qualité suisse
Les appareils et commandes AGROe sont entièrement développés et fabriqués en Suisse. Grâce à notre longue expérience et à notre passion pour le détail, des produits précis, simples et fiables ont vu le jour. En cas de sinistre, de nombreux appareils en service sont envoyés à Ochsner AG pour être réparés, et cette dernière accomplit sa mission avec succès. Chez Ochsner AG, une équipe compétente est à votre disposition pour répondre à vos questions, vous assister et vous conseiller. ■

OCHSNER AG
FAHRZEUGZUBEHOR EN GROS

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

PROMRISK wir versichern

CSS

Exklusive Vorteile für AM Suisse-Mitglieder bei der CSS

Als Angestellter einer AM Suisse-Mitgliedsfirma profitieren Sie von speziellen Konditionen bei der Krankenzusatzversicherung der CSS – und das gilt auch für Ihre Familienangehörigen!

Was müssen Sie tun?

Ganz einfach:

- **Bereits bei der CSS versichert?** Dann wenden Sie sich an Ihre Agentur und beantragen Sie den exklusiven AM Suisse-Rabatt auf Ihre Zusatzversicherungen.
- **Noch nicht bei der CSS?** Kein Problem! Scannen Sie einfach den QR-Code und holen Sie sich Ihr unverbindliches Angebot.

Nutzen Sie diese Gelegenheit und sichern Sie sich jetzt Ihre Vorteile!

BRÄNDLE
WERKZEUG
MASCHINEN
SEIT 1960



SERRMAC

Brändle Werkzeugmaschinen
9536 Schwarzenbach · 071 923 23 80
www.braendle-gmbh.ch

Starke Marken · Starke Maschinen · Starker Partner

GRANIT
QUALITY PARTS

MA BOUTIQUE EN LIGNE EST À CÔTÉ!

Commandes auprès de votre revendeur



INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT AUPRÈS DE NOTRE PARTENAIRE GRANIT !

www.granit-parts.ch

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, Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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, Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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, Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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
Démarreur + Technique alternateur	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch
Équipements pour véhicules	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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, Gewerbestrasse 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
	SOLO Spritzen und Sprühgeräte, Klaus-Häberlin AG, Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon, Tél. 043 399 20 40, www.klaus-haeberlin.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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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, Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon, Tél. 043 399 20 40, www.klaus-haeberlin.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,** Oberebenestrasse 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, Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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 Oekingen, Tél. +43 (0)7242 230/200, www.prillinger.at
Pièces de rechange pour tracteurs	**GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Rütmattstrasse 6, 6017 Ruswil, Tél. 041 495 11 58, www.agro-raeder.ch
	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH, Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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, Gewerbestrasse 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,** Gewerbestrasse 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







COURS ACTUELS

B 16	*Ausbildung zur Greiferfachperson*	*10.–11.11.2026*
B 17.1	*Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)*	*12.11.2026*
B 17.1	*Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)*	*13.11.2026*
B 12	*Messetraining: überzeugend auftreten – erfolgreich verkaufen*	*17.11.2026*
B 17.2	*Bedienen von Hubarbeitsbühnen (IPAF/VSAA) «Bediener»*	*20.11.2026*
B 17.3	*Bedienen von Hubarbeitsbühnen (IPAF/VSAA) «Einweiser»*	*25.11.2026*

Délai d'inscription : 4 semaines avant le cours

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

AGENDA

14e assemblée générale Farriertec Suisse, Schönbühl	23.10.2026
Procédure de test « Compass », Aarberg	28.10.2026
go4woman: Journée, Lenzburg	3.11.2026
Assemblée de l'association professionnelle Agrotec Suisse, Aarberg	6.11.2026
AM Suisse Conseil de l'Union, Aarberg	6.11.2026
Assemblée professionnelle ch-motorist, Nänikon	19.11.2026
AGRAMA 2026, Berne	26.–30.11.2026
Journée de l'entrepreneuriat Agrotec Suisse, Lucerne	14.1.2027
Journée de la maréchalerie, Berne	20.2.2027
Réunion des présidents de branche Agrotec Suisse, Olten	2.4.2027
OFFA, Saint Gall	21.–25.4.2027
Assemblée de l'association professionnelle Agrotec Suisse, Soleure	18.6.2027
AM Suisse Assemblée des délégueés, Soleure	18.6.2027
SwissSkills 2027, Berne	14.–18.9.2027
EuroSkills 2027, Düsseldorf (Allemagne)	22.–26.9.2027

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

Impressum

AGROTEC SUISSE

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
Sandro Amrhein, champion du monde «Heavy Vehicle Technology», WorldSkills 2026 Shanghai
©SwissSkills/Michael Zanghellini

Régie d'annonces / Mise en page
Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse
AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg
Tél. 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

CLIMMAR
International Confederation of National Associations of Dealers and Repairers of Agricultural and Gardening Machinery

L'AM Suisse est membre de CLIMMAR.

PERFORMANCE SANS COMPROMIS

FARMER LINE CLEAN I CARE I LUBE

