



14.1.2027 au KKL de Lucerne – Un événement exclusif pour la branche

Unfluenceur en agriculture : quels avantages ?

Moteurs électriques de traction : quelles technologies pour les véhicules d'aujourd'hui ?

Oliver Krieg est champion suisse des apprentis maréchaux-ferrants



WABCO

AUTHORIZED DISTRIBUTOR



paul forrer



CHANGEMENT DANS LE WABCO AFTERMARKET

À PARTIR DU 1ER JUILLET 2026

Les produits WABCO Aftermarket seront désormais disponibles via des partenaires de distribution agréés.



Votre partenaire pour WABCO Aftermarket.

Paul Forrer AG continue de vous accompagner avec compétence pour les systèmes de freinage pneumatique et les systèmes EBS pour :



Véhicules
utilitaires



Véhicules agricoles
et forestiers



Véhicules
spéciaux

VOS AVANTAGES



Produits WABCO
Aftermarket d'origine



Compétence technique
et conseil personnalisé



Assistance sur site



Calculs de freinage
et assistance EBS



Des questions concernant WABCO Aftermarket ?
info@paul-forrer.ch
www.paul-forrer.ch



forum

3-2026

Éditorial

- 5 « Retour sur dix années passionnantes »

Technique agricole

- 6 Brèves
- 7 14 janvier 2027 au KKL de Lucerne – Un événement exclusif pour la branche
- 8 Influenceur en agriculture : quels avantages ?
- 10 Intervention de piquet la nuit et le dimanche : ne pas oublier l'autorisation du SECO !
- 11 Moteurs électriques de traction : quelles technologies pour les véhicules d'aujourd'hui ?
- 14 Sécurité alimentaire de demain : pourquoi la technique agricole fait partie de la solution
- 15 Techno-diagnosticiens : examens réussis et cérémonie officielle de remise des diplômes 2026
- 18 L'école de recrues à l'école de maintenance 43 de Thoune
- 20 go4future – Révision partielle des métiers en unissant nos forces
- 22 Focus sur les membres : Schneider AG, Mollis

Maréchal-ferrants

- 24 Oliver Krieg est champion suisse des apprentis maréchaux-ferrants
- 26 L'acceptation sociale des sports équestres en Suisse est-elle en jeu ?

Informations de l'association

- 27 Assurer la relève professionnelle – Agir ensemble maintenant

Partenaire Agrotec Suisse

- 28 Ed. Keller AG
- 29 Prillinger GmbH
- 31 Sources d'approvisionnement
- 35 Cours actuels
- 35 Agenda

Partenaires Agrotec Suisse

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Die grösste Online-Landmaschinenbörse der Schweiz

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

agro-räder

Agro Räder AG
Rütmattdorferstrasse 6, 6017 Ruswil
Tél. 041 926 66 11, Fax 041 439 26 66
info@agro-raeder.ch, www.agro-raeder.ch

AVIA

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

AMS (Schweiz)

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

BIRCHMEIER
SMART UND SWISS SEIT 1876

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

DeLaval

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

paul forrer

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

GRANIT
QUALITY PARTS

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

Heizmann

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

HOELZLE
FAHRZEUGELEKTRIK

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

HONDA

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

hostettler motoren ag

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

Husqvarna

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

KÄRCHER

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

KELLER KIRCHBERG

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

KLAUS-HÄBERLIN AG
TECHNISCHE VERTRETUNGEN

Klaus-Häberlin AG
Heuwinkelweg 2, 8606 Nänikon
Tél. 043 399 20 40, Fax 043 399 20 41
info@klaus-haerberlin.ch
www.klaus-haerberlin.ch

Der Unternehmensegeist im Fokus
KMU NACHFOLGEZENTRUM

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

KRAMP

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

KSM
Krankenkasse Schweiz
Metallbaufirmen

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

wechselstube.ch

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

kraenzle

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

MOLTEC

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

MOTOREX

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

NPZ GEN
Nationales Pferdezentrum Bern
Centre Equestre National Bern

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

NEW PROCESS

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

OCHSNER AG
FAHRZEUGZUBEHÖR EN GROS

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

optima SOLUTIONS

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

Kress

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

PRILLINGER
BEST PARTS SERVICE

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

PROMEIA
Assurances sociales

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

PROMRISK
wir versichern

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

reca

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

SAHLI

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

scharmüller
ANHÄNGEKUPLUNGEN

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

Schweizer Bauer

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

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

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

STIHL

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

Technique Agricole Suisse

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

Milwaukee
Nothing but HEAVY DUTY

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

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

Documentation détaillée:

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

Devenir membre partenaire





Pius Buchmann

Membre du comité d'Agrotec Suisse
Président de la commission de la formation professionnelle

Retour sur dix années passionnantes

Chers membres,
Chères lectrices, chers lecteurs,

Ces lignes sont les dernières que je vous écris ici. Après bientôt dix ans passés à façonner activement la formation professionnelle, je suis heureux de passer les rênes à de nouvelles forces. Notre système dual éprouvé, dans le cadre duquel des formateurs professionnels, enseignants spécialisés et enseignants CIE engagés transmettent des connaissances pratiques, ne cesse de susciter l'enthousiasme. Avec la révision partielle en cours, nous adaptons nos trois métiers aux nouveaux besoins et à l'évolution des conditions cadres, et les préparons ainsi pour l'avenir. Notre technique reste passionnante et exigeante, vous en aurez la confirmation dans le numéro actuel de **forum**.

Les championnats des métiers ont été et restent pour moi de grands moments. Qu'il s'agisse des SwissSkills, des EuroSkills ou des WorldSkills, nos jeunes professionnels brillants décrochent régulièrement des médailles lors de ces compétitions exigeantes et définissent des références dans le monde entier! Véritables ambassadeurs et personnes sympathiques, ils font connaître nos métiers au grand public. La promotion de la relève ne peut être meilleure et plus convaincante. Le recrutement de la relève est et reste une mission centrale de notre association, mais aussi de chaque membre, que ce soit lors de salons professionnels, sur les réseaux sociaux ou lors de journées de stage en entreprise. Tout le monde est mis à contribution pour que nous ayons encore suffisamment d'apprentis à l'avenir.

Notre association fonctionne très bien et la participation de la milice est importante. Elle contribue à la grande acceptation de la branche et garantit une approche pratique et pragmatique pour relever de nouveaux défis. Pour conclure mon dernier éditorial de **forum**, j'aimerais remercier toutes les personnes qui s'engagent sans cesse pour notre association, pour nos formations initiales et continues, et pour avancer ensemble. J'ai pu bénéficier en personne de nombreuses expériences et rencontres précieuses au cours de mes dix années au sein du comité.

Cordialement,
Pius Buchmann



Brèves

John Deere : fin du litige avec un arrangement aux États-Unis

Une action collective contre John Deere se termine par un arrangement aux États-Unis. Des plaignants ont poursuivi le fabricant en justice parce que ses machines agricoles ne peuvent être réparées qu'à l'aide de logiciels de diagnostic et d'outils spéciaux propres à l'entreprise. Le marché est ainsi monopolisé et les prix sont artificiellement maintenus à un niveau élevé. John Deere ne reconnaît aucune culpabilité, mais doit verser USD 99 millions dans un fonds de règlement et mettre à la disposition des agriculteurs et des ateliers indépendants les outils dont ils ont besoin. ■

Le dernier AgBot d'AgXeed sur le terrain

Il est possible d'admirer un AgBot T2 de la série 7 depuis peu aux Pays-Bas. Ce système autonome est en effet utilisé pour différents travaux sur une exploitation agricole de plus de 500 ha. L'alimentation électrique de l'entraînement et des outils portés est assurée par un générateur, lui-même entraîné par un moteur diesel Deutz de 230 ch (170 kW). ■

Mille pulvérisateurs haute précision Eco-robotix vendus en cinq ans

Selon son communiqué, le fabricant suisse Ecorobotix a déjà vendu 1000 de ses systèmes de spot spraying au cours des cinq dernières années. Le pulvérisateur ultra-haute précision ARA développé en Suisse utilise des caméras et la technologie IA pour identifier les plantes et lutter avec une grande précision contre les mauvaises herbes. Selon Ecorobotix, il permet d'économiser jusqu'à 95 % d'herbicides. ■



L'armée mise sur les chevaux et les drones high-tech

À l'avenir, l'armée suisse entend surveiller les terrains difficiles d'accès à l'aide de patrouilles montées et équipées de drones. Les caméras thermiques installées sur les drones permettent également une utilisation de nuit. Selon l'armée, les cavaliers patrouilleurs sont plus flexibles que les véhicules et plus rapides que les patrouilles à pied. Il est prévu d'utiliser ce type de patrouille pour des infrastructures critiques ou le long de la frontière par exemple. ■



Augmentation du chiffre d'affaires d'AGCO au T1/2026

AGCO, la maison mère de Fendt, Massey Ferguson, Valtra et PTx (agriculture de précision), a augmenté son chiffre d'affaires de 14,3% au premier trimestre 2026 par rapport à l'année précédente. Ceci est principalement dû à l'augmentation des volumes de vente et la diminution des stocks des concessionnaires. L'activité a connu une croissance particulièrement forte en Asie/Pacifique/Afrique ainsi qu'en Europe. ■

Progression du marché suisse des tracteurs

Au T1/2026, le marché suisse des tracteurs a augmenté de 13,3% par rapport à la même période de l'année précédente. Selon les chiffres actuels des immatriculations de l'Association suisse de la machine agricole (ASMA), 435 nouveaux tracteurs ont été immatriculés au premier trimestre, soit 51 véhicules de plus qu'au T1/2025. Fendt reste leader du marché. ■

Attribution du « Red Dot Design Award »

Plusieurs produits de fabricants de machines agricoles ont également été récompensés lors de la remise des « Red Dot Design Award » 2025: le pulvérisateur agricole John Deere 500R, le robot AgXeed AgBot T2 7, la presse grand format Krone BiG Pack HDP II 1290 (VC), le tracteur Steyr 6440 Cervus CVT, le tracteur New Holland T7 Standard Wheelbase et le tracteur Case IH Puma 155-185. ■

Encore 46 270 exploitations agricoles suisses

Selon le dernier relevé des structures agricoles de l'Office fédéral de la statistique, la Suisse comptait encore 46270 exploitations agricoles en 2025, soit 1,7% de moins que l'année précédente. La superficie moyenne par exploitation a augmenté de 0,4 ha pour atteindre 22,5 ha. ■

John Deere arrête la production de pulvérisateurs automoteurs en Italie

Le groupe américain met fin à la marque historique de pulvérisateurs Mazzotti. Le constructeur italien avait été repris par John Deere en 2017. Le site de Ravenne sera désormais fermé, ce qui concerne environ 29 collaborateurs. Pour les agriculteurs européens, les séries 500R et 500M restent au catalogue. Les pièces de rechange et le service après-vente pour les pulvérisateurs automoteurs John Deere de la série 300M ainsi que pour les machines Mazzotti continueront d'être assurés. ■

Vif intérêt des exposants pour l'EIMA

L'EIMA, qui se tiendra du 10 au 14 novembre 2026 à la foire de Bologne, annonce une forte demande de surfaces d'exposition. La demande dépasse en effet la capacité disponible deux mois seulement après le début de la période d'inscription. La dernière édition 2024 a réuni 1750 exposants et 350000 visiteurs. ■

Journée de l'entrepreneuriat en technique agricole Agrotec Suisse

14 janvier 2027 au KKL de Lucerne – Un événement exclusif pour la branche

Cette journée met l'accent sur l'importance de la technologie, de la durabilité et du développement stratégique pour promouvoir l'avenir de la branche de la technique agricole. Depuis sa première édition en 2025, elle est devenue le rendez-vous le plus important de la branche de la technique agricole en Suisse. L'événement prestigieux réunit des spécialistes, des entreprises et des visionnaires pour des conférences inspirantes et des ateliers axés sur la pratique.

Sous le thème de la « **Capacité d'avenir de nos entreprises de technique agricole** », la Journée de l'entrepreneuriat 2027 se penchera sur les questions décisives de notre branche.

Aujourd'hui plus que jamais, les propriétaires et les cadres sont confrontés à des décisions déterminantes: comment préparer mon entreprise à un avenir prospère? Quels jalons stratégiques faut-il poser maintenant pour faire face à la concurrence de demain?

La numérisation et l'intelligence artificielle transforment les marchés et le quotidien professionnel à une vitesse fulgurante. Dans le même temps, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée s'aggrave. Comment rester rentable malgré ces défis, développer les réseaux de concessionnaires dans une perspective d'avenir et guider les équipes en toute sécurité à travers les périodes de grands changements? Et quelle est l'importance des nouvelles technologies dans l'exploitation quotidienne?

Le programme de cette journée fournit des informations pratiques, de nouvelles perspectives et des ébauches de solutions à toutes les personnes qui souhaitent contribuer activement à façonner l'avenir de la technique agricole.

Deux keynotes – Des conférenciers de haut vol pour de précieux éclairages

Avec deux conférenciers de renom, nous mettrons l'accent sur des thèmes d'avenir importants pour notre branche: le développement des réseaux de concessionnaires et la conduite durant des périodes difficiles. Le coup d'envoi sera donné par Arved von Bieberstein, Senior Vice President Global CLAAS Retail et expert international reconnu des structures de négoce et de distribution. Il examinera l'évolution des réseaux de

concessionnaires du point de vue d'un constructeur actif à l'échelle mondiale et présentera les attentes futures de l'industrie vis-à-vis de ses partenaires de distribution. Le rôle du commerce et du service ainsi que leur importance dans le futur système de création de valeur sont ici primordiaux.

Wolfgang Jenewein interviendra quant à lui l'après-midi. Professeur à l'Université de Saint-Gall, il est un porte-parole incontournable de la direction moderne. Dans sa conférence sur le thème du leadership, il associe les connaissances scientifiques à une longue expérience pratique. Il montre comment mener une conduite efficace face aux défis de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, de la complexité grandissante et de la pression économique croissante, le tout de manière pragmatique et en lien direct avec les entreprises de notre branche.

Trois ateliers – De nouvelles approches, tournées vers l'avenir et applicables concrètement

Les trois ateliers parallèles permettront d'approfondir les principaux leviers entrepreneuriaux:

- Développement de la stratégie – Comment les entreprises affinent leur positionnement et conçoivent activement des scénarios d'avenir
- Opportunités de l'IA dans les entreprises de technique agricole – Possibilités d'utilisation concrètes dans la vente, le service et l'administration
- Chiffres clés du service après-vente – Comment gérer de manière mesurable le service et les ventes de pièces de rechange et les rendre plus rentables

Table ronde et remise du Prix de l'entrepreneuriat

La table ronde qui s'ensuivra avec des experts et des représentants de la branche de la technique agricole ras-

semblera les différentes perspectives et abordera les thèses centrales de la journée.

Le point culminant de l'événement est la remise du Prix de l'entrepreneuriat en technique agricole doté de 10 000 francs suisses. Ici aussi, l'accent est mis sur la pérennité: le prix récompense une entreprise qui la renforce et la développe avec une stratégie intelligente, des investissements ciblés dans le personnel et l'infrastructure, des structures adaptées et une base financière solide.

Une distinction bien méritée! En effet, la branche suisse de la technique agricole rassemble des personnes qui travaillent avec beaucoup de passion et d'engagement, développent des solutions pour une agriculture performante et efficace, créent des emplois dans les zones rurales et assument leur responsabilité sociale.

Au nom de la technique agricole suisse, nous nous réjouissons de vous accueillir le 14 janvier 2027 au KKL de Lucerne pour un programme exclusif et varié.

Sophien Maizi

Intéressé(e) ?

Vous trouverez ici des informations détaillées sur le programme de la journée et votre inscription :





René Ritter fait partie des influenceurs agricoles suisses les plus connus

Influenceur en agriculture : quels avantages ?

Ces dernières années, une scène d'influenceurs a vu le jour dans le secteur suisse de l'agriculture et de la technique agricole. Qu'est-ce qui motive les jeunes agricultrices ou professionnels de la technique agricole à entretenir cette forme de dialogue sur les réseaux sociaux tels que YouTube, Instagram ou TikTok? Et qu'est-ce que cela apporte aux influenceurs eux-mêmes et à leurs followers? Nous avons pu nous entretenir avec René Ritter, un influenceur agricole suisse connu.

René, qui es-tu ?

René Ritter (RR): « J'ai 43 ans, je suis marié, père de trois enfants et agriculteur avec maîtrise. Avec Andy Gass, je dirige le Leimenhof, une entreprise commune à Wenslingen, dans la région de Bâle. Nous misons sur l'élevage de vaches allaitantes et la culture de champs. Nous produisons notamment des lentilles et des pois chiches. »

Comment es-tu devenu influenceur agricole ?

RR: « Tout a commencé il y a six ans, quand j'ai découvert un Américain sur YouTube. Je me suis dit que je pouvais aussi le faire. J'aime interagir avec un public et me tenir devant une caméra. Cela s'explique probablement aussi par le fait que j'ai parcouru toute la Suisse en tant que DJ entre 18 et 25 ans et que j'ai déjà été animateur à la radio. J'ai aussi beaucoup d'amis et de collègues en ville et j'ai remarqué un manque de connaissances sur l'agriculture et la production alimentaire. En tant qu'influenceur, je voulais faire quelque chose pour la branche et bien sûr présenter aussi notre ferme et nos produits. »

En Suisse, le nombre d'influenceurs agricoles semble encore relativement limité...

RR: « Actuellement, il y a peut-être huit à dix personnes qui publient vraiment régulièrement du contenu et apparaissent face à la caméra. Nous nous connaissons tous et échangeons souvent entre nous. La scène suisse est en pleine expansion. Au début, on s'est moqué de moi, mais aujourd'hui, la branche de la technique agricole en particu-

lier remarque que cette forme de communication et d'échange offre un grand potentiel. »

Comment se présente concrètement ton activité d'influenceur ?

RR: « Être influenceur, c'est informer et divertir sur différents réseaux sociaux. Chaque semaine, je propose une vidéo de dix minutes sur YouTube et des publications plus courtes sur Instagram et TikTok. J'y donne un aperçu de notre quotidien professionnel ou de certains aspects de l'agriculture et de la production alimentaire. Les vidéos YouTube de 15 minutes sont plus approfondies, tandis que les publications Instagram et TikTok de 20 à 40 secondes sont plus divertissantes pour un public plus jeune. Nous utilisons aussi Facebook. Grâce aux dif-

Le Leimenhof, dans la région de Bâle – René Ritter dirige cette entreprise commune avec Andreas Gass



férents canaux, nous atteignons aujourd’hui près de 40000 followers et enregistrons entre 8 et 10 millions de vues par an.»

S’agit-il avant tout pour toi de commercialiser les produits de ta ferme ?

RR: « Nous sommes bien entendu ravis si quelqu’un trouve notre boutique en ligne proposant du bœuf de Wagyu et des légumineuses grâce à nos vidéos. Mais ce n’est pas la motivation première. Je veux avant tout faire connaître notre travail aux gens et les sensibiliser aux besoins de l’agriculture. Ce n’est pas comme si mon activité d’influenceur avait généré un énorme battage médiatique et d’énormes chiffres d’affaires dans le shop. Mon objectif est que les gens retiennent quelque chose avec chaque publication et qu’ils achètent de manière plus réfléchie et régionale. »

Tes publications traitent-elles aussi de la technique agricole ?

RR: « La technique agricole est un sujet important, car Andreas Gass, mon associé, et Marco Lorenzoni, qui reprendra la partie de l’entreprise d’Andy l’année prochaine, sont tous deux mécaniciens en machines agricoles de formation. Cela nous permet bien sûr de réparer beaucoup de choses nous-mêmes. En été, nous utilisons trois moissonneuses-batteuses. Le contenu concerne alors beaucoup des choses qui se cassent. Mais cela reflète aussi la réalité sur le terrain. »

Comment choisis-tu les thèmes ?

RR: « Chez moi, il n’y a pas de plan rédactionnel dans lequel les thèmes sont définis pour des semaines et des mois. Je décide cela le plus souvent selon mes envies et je n’écris pas un script détaillé de mes vidéos. Nous abordons spontanément un sujet, par exemple si une citerne à lisier fuit et salit tout ou si un veau vient au monde. Cela permet d’avoir la spontanéité et l’authenticité que l’on retrouve dans les contenus des bons influenceurs. Je ne sélectionne pas les thèmes uniquement en fonction de leur impact auprès du public, mais je veux montrer tous les aspects du quotidien de la ferme. Et parfois, je m’exprime de manière percutante. Quand je me suis énervé à propos des asperges mexicaines proposées par la grande distribution, il y a eu plus de 300 commentaires ... »

Qui sont tes followers ?

RR: « Ils sont très variés. Femmes et hommes, population rurale et urbaine d’âges différents. Les vidéos avec des animaux vont plutôt attirer les femmes, alors que les hommes sont majoritaires dans le domaine technique. Sur YouTube, il s’agit d’hommes âgés de 25 à 75 ans, et sur Instagram, nous voyons 60 % d’hommes et 40 % de femmes, la plupart ayant entre 25 et 35 ans. TikTok est le dernier canal en date. Nos followers ont ici entre 25 et 30 ans. »

Ton activité d’influenceur prend-elle beaucoup de temps ? Tu dois aussi gérer une ferme ...

RR: « Cette activité se nourrit fortement de l’interaction directe entre l’influenceur et ses followers. Il ne faut pas sous-estimer la charge de travail liée à la création des vidéos et à l’entretien de la communauté. J’y consacre une journée entière par semaine. Il faut bien se demander si l’on a les ressources et si l’on est prêt à prendre autant de temps. Mon activité d’influenceur permet un retour sur investissement plutôt à long terme. »

Te fais-tu payer pour certaines publications par des concessionnaires ou des importateurs, par exemple pour présenter une machine ?

RR: « Je participe de temps en temps à des collaborations. Mais il doit toujours avoir un lien direct avec la pratique et il doit s’agir de produits qui conviennent à notre ferme et que je peux soutenir. Je ne fais pas de spots publicitaires, je dis clairement ce qui est bon et ce qui est mauvais. Les publications doivent apporter une valeur ajoutée à la communauté et être crédibles. La plupart du temps, il s’agit de produits que nous utilisons de toute façon dans notre ferme et dont nous pouvons parler par expérience. Nous ne recevons pas d’argent pour cela, mais peut-être un jour une machine un peu moins chère. »

Quels conseils donnerais-tu à quelqu’un qui souhaite commencer en tant qu’influenceur ?

RR: « Il doit être crédible et le montage ne doit pas être trop parfait. Le mieux est de commencer par faire quelques vidéos de test et de les regarder à nouveau deux jours plus tard. Il est décisif de proposer un bon équilibre entre divertissement et information, et il devrait y avoir de petits clin d’œil, en particulier sur Instagram et TikTok. Pas de vraies blagues, mais une petite touche d’humour. Il n’est pas donné à tout le monde de paraître authentique et drôle dans une courte vidéo. Si vous devez faire semblant, cela ne fonctionne pas. Les insultes, les dénigrement et les vulgarités sont interdits. Point très important : rester concis et focalisé. Ne présenter qu’un seul message central avec les mots-clés correspondants dans une publication. »

Pour conclure : quels sont les arguments en faveur de l’activité d’influenceur ?

RR: « Petit à petit, l’oiseau fait son nid. On ne change pas le monde d’un coup, mais on peut placer avec chaque vidéo un message qui reste dans la tête du public cible. Une chose est très importante pour moi : malgré tout le battage médiatique autour de l’activité des influenceurs, des réseaux sociaux et de la numérisation, nous ne devons pas perdre les bonnes vieilles poignées de main et autres discussions face à face ! »

Interview: Emanuel Scheidegger

Exemples d’influenceurs agricoles à succès

www.instagram.com/leimenhof/

www.instagram.com/danuser_hof/

www.instagram.com/hof_vogelsang/

Intervention de piquet la nuit et le dimanche : ne pas oublier l'autorisation du SECO !

Un téléphone qui sonne la nuit ou le dimanche pendant la saison des récoltes n'est généralement pas de bon augure. Il s'agit souvent d'une machine en panne qui doit être réparée le plus rapidement possible. Il vaut donc la peine d'étudier suffisamment tôt l'organisation d'un « service de piquet ». Car pour travailler en dehors des heures d'ouverture, il faut non seulement disposer de personnel, mais aussi respecter les conditions cadres légales et demander une autorisation au SECO.

Obligation générale d'autorisation

L'employeur doit demander une autorisation au SECO pour les interventions de piquet en technique agricole qui doivent être effectuées entre 23 h le soir et 6 h le matin ou les dimanches et jours fériés. Les entreprises devraient donc s'en occuper suffisamment tôt, car l'autorisation doit être publiée dans la Feuille fédérale pendant 30 jours et nécessite une durée préalable d'au moins huit semaines. Dans la pratique, il s'avère que de telles autorisations peuvent être bien justifiées pour la branche de la technique agricole et sont généralement accordées sans grands obstacles pour une durée de trois ans. Il est important que le service de piquet soit organisé et autorisé correctement.

Le service de piquet implique que les membres du personnel se tiennent prêts à intervenir en dehors de leur temps de travail habituel. Ces interventions ont lieu en cas de dérangements, d'urgences ou d'événements imprévisibles, typiquement lorsqu'une machine tombe en panne et

doit être réparée rapidement. Il est ici décisif de saisir que les interventions de piquet ne sont pas planifiables et ne servent pas à absorber des charges de travail normales.

Indemnisation régie par la CCNT

L'indemnisation du service de piquet est régie par l'annexe 13 de la CCNT pour l'artisanat du métal suisse (serurerie, construction métallique, technique agricole, forge et construction en acier).

Il convient de distinguer ici les points suivants : si le service de piquet a lieu dans l'entreprise, la totalité du temps de disponibilité est considérée comme temps de travail. Si le service de piquet a lieu en dehors de l'entreprise, seul le temps d'intervention effectif compte comme temps de travail. Si un membre du personnel est sollicité, le temps de trajet entre le domicile et l'entreprise est également considéré comme temps de travail.

Si un membre du personnel est appelé à intervenir pendant la nuit, le dimanche ou les jours fériés, il est

nécessaire de s'acquitter des suppléments légaux correspondants. La nuit est normalement définie entre 23 h 00 et 6 h 00.

Il est recommandé de régler clairement l'indemnisation ainsi que les modalités du service de piquet dans l'entreprise et de les communiquer afin d'éviter toute ambiguïté ultérieure.

L'importance d'un plan d'intervention de piquet bien organisé

Un service de piquet bien organisé est important, non seulement pour l'entreprise, mais aussi pour les membres du personnel. Le principe est le suivant : un membre du personnel peut assurer un service de piquet pendant sept jours au maximum en l'espace de quatre semaines. Une phase de récupération correspondante doit ensuite être prévue.

Les plans d'intervention doivent être établis et communiqués suffisamment tôt. Il convient par ailleurs de noter que l'obligation d'assurer un service de piquet doit être réglée dans le contrat de travail.



Informations complémentaires

Aide-mémoire du SECO



Instructions « Demande d'autorisation via easygov »



Les temps de repos légaux doivent également être respectés: après les interventions, il faut garantir un repos suffisant. L'aide-mémoire du SECO vous fournit une assistance utile dans ce cadre. Une bonne planification permet d'éviter les surcharges et garantit la sécurité juridique de l'entreprise, même en période de stress.

Exception: un entrepreneur et les membres de sa famille

La loi sur le travail ne s'applique pas de la même manière à toutes les personnes d'une entreprise. Les entrepreneurs ainsi que les membres de la famille travaillant dans leur propre entreprise ne sont généralement pas soumis à la loi sur le travail.

Les prescriptions relatives à la durée du travail et du repos ainsi qu'à l'obligation d'autorisation ne s'appliquent pas dans la même mesure à ces personnes. En d'autres termes, elles

peuvent également intervenir la nuit ou le dimanche sans autorisation. Il est toutefois important de définir une délimitation claire: les dispositions légales continuent de s'appliquer sans restriction aux membres du personnel employés.

Demande d'autorisation d'intervention dans le cadre d'un service de piquet

La demande d'autorisation pour les interventions dans le cadre du service de piquet se fait en ligne à l'adresse www.easygov.swiss et prend généralement quelques minutes. Le processus est structuré de manière simple et guide l'utilisateur étape par étape à travers les informations nécessaires. Les autorisations sont généralement accordées pour une durée de trois ans. Les autorisations existantes peuvent également être prolongées facilement via la plateforme.

Il est recommandé de déposer la demande suffisamment tôt afin que l'entreprise soit protégée sur le plan juridique, en particulier pendant la saison des récoltes. ■

Thomas Teuscher

AM Suisse est consciente que la demande et la gestion d'autorisations pour les interventions de piquet entraînent une charge administrative supplémentaire, en particulier pour les petites entreprises. L'association est déjà en contact avec les services compétents à ce sujet et s'engage afin d'obtenir à l'avenir des solutions plus pratiques et plus simples sur le plan administratif pour la branche de la technique agricole. D'ici là, AM Suisse recommande aux entreprises de demander à temps les autorisations nécessaires afin de garantir la sécurité juridique nécessaire, en particulier pendant la saison des récoltes. ■

Moteurs électriques de traction : quelles technologies pour les véhicules d'aujourd'hui ?

Les moteurs électriques occupent une place de plus en plus importante dans notre secteur. Examinons donc leur fonctionnement et les différents types de moteurs électriques utilisés aujourd'hui dans les véhicules utilitaires, les voitures particulières et les machines.

Un moteur électrique repose sur deux principes fondamentaux de l'électromagnétisme :

- tout conducteur électrique traversé par un courant génère un champ magnétique;
- les champs magnétiques interagissent entre eux: les pôles de même signe se repoussent, tandis que les pôles de signes opposés s'attirent.

Sur la base de ces principes, un moteur électrique se compose essentiellement de deux éléments :

- le stator, la partie fixe dont la fonction est de générer un champ magnétique;
- le rotor, la partie mobile, qui est exposée à ce champ et mise en rotation.

Dans un moteur électrique, le stator est alimenté de manière à créer un champ magnétique tournant. Le rotor

a constamment tendance à s'aligner sur ce champ. Cette interaction génère un couple électromagnétique qui met le rotor en rotation et permet d'entraîner un arbre mécanique, puis un élément de transmission ou un outil.

Alimentation triphasée et moteurs d'entraînement

Les moteurs électriques utilisés pour l'entraînement de véhicules (par exemple, voitures particulières, machines agricoles, engins de chantier) sont presque exclusivement des moteurs triphasés. L'alimentation triphasée se caractérise par :

- trois enroulements électriques distincts, encastrés dans des rainures;
- un déphasage de 120° entre chaque phase;
- une valeur de courant efficace identique sur chaque phase.

Cette configuration permet de générer

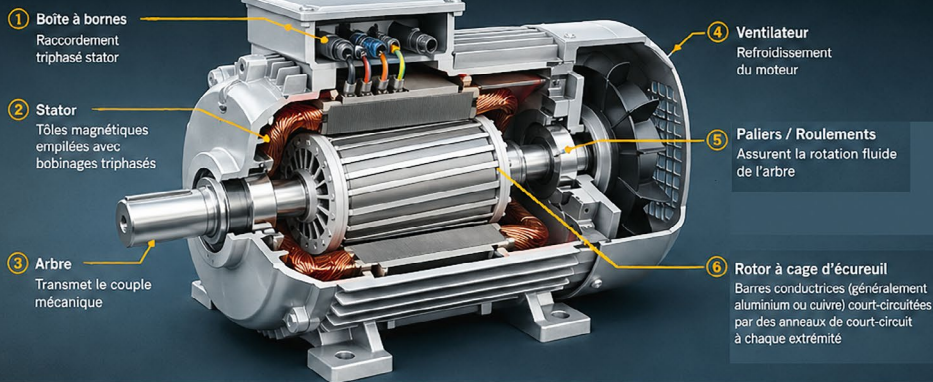
un champ magnétique tournant continu et régulier dans le stator. L'alimentation électrique du moteur est assurée par un onduleur qui convertit le courant continu fourni par la batterie (avec une tension pouvant atteindre 800 V) en courant alternatif triphasé avec un déphasage de 120°.

L'onduleur peut régler deux paramètres principaux :

- la fréquence du courant, ce qui modifie la vitesse de rotation du moteur;
- l'intensité du courant, ce qui permet de régler le couple fourni.

Cette commande électronique utilise des semi-conducteurs de haute qualité (MOSFET ou IGBT) et permet un contrôle très précis de la vitesse, du couple et de la dynamique du moteur, ce qui est indispensable pour les applications de propulsion modernes. ►

MOTEUR TRIPHASÉ À CAGE D'ÉCUREUIL (ROTOR À BARRES)

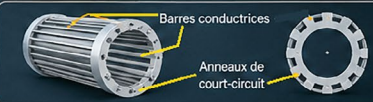


PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

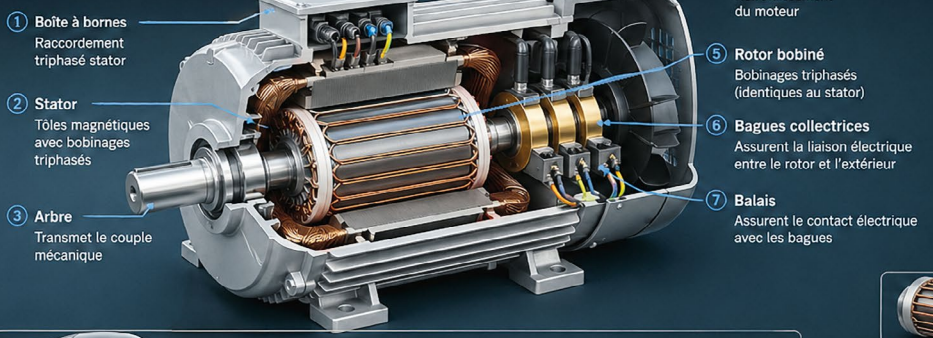
- ▶ Les courants triphasés dans les bobinages du stator créent un champ magnétique tournant.
- ▶ Ce champ induit des courants dans les barres du rotor (induction électromagnétique).
- ▶ L'interaction entre le champ tournant et ces courants induits produit un couple qui fait tourner le rotor dans le même sens que le champ.

CARACTÉRISTIQUES

- ▶ Construction simple et robuste
- ▶ Sans contacts électriques au rotor
- ▶ Entretien réduit



MOTEUR TRIPHASÉ À ROTOR BOBINÉ (À BAGUES)



PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

- ▶ Les courants triphasés dans le stator créent un champ magnétique tournant.
- ▶ Un courant proportionnel au couple désiré est envoyé sur le rotor.
- ▶ Les champs magnétiques s'attirent et se repoussent entraînant la rotation du rotor.

CARACTÉRISTIQUES

- ▶ Meilleur contrôle du couple et du courant au démarrage
- ▶ Utilisé en traction pour des performances élevées
- ▶ Nécessite un entretien (balais et bagues)



Ces moteurs sont largement utilisés dans les véhicules électriques et hybrides pour leur fiabilité, leur rendement et leur capacité à fournir un couple élevé sur une large plage de vitesse.

APPLICATION : TRACTION AUTOMOBILE



- ⚡ Forte densité de puissance
- 🌀 Large plage de vitesse
- ⚙️ Contrôle précis du couple
- 🌡️ Rendement élevé

Les moteurs synchrones dominent aujourd'hui les entraînements de traction électrique

En ce qui concerne les moteurs électriques destinés à la propulsion automobile, on distingue :

- moteurs synchrones (environ 75% du marché);
- les moteurs asynchrones.

Chaque technologie présente des caractéristiques spécifiques en termes de rendement, de densité de puissance, de robustesse, de coût et de complexité. Les fabricants définissent un cahier des charges précis afin de sélectionner la technologie appropriée.

Les aimants permanents nécessitent des métaux rares

Les moteurs synchrones sont principalement utilisés en raison de leur densité de puissance élevée et de leur meilleur rendement. La vitesse de rotation du rotor correspond exactement à celle du champ tournant du stator. Le rotor est équipé d'aimants permanents, généralement composés

de métaux des terres rares, tels que le néodyme (Nd), le dysprosium (Dy) ou le praséodyme (Pr).

Les moteurs synchrones à aimants permanents offrent de nombreux avantages :

- un rendement très élevé;
- excellente densité de puissance;
- couple élevé dès les faibles vitesses de rotation;
- une grande précision de régulation.

Ces caractéristiques expliquent leur utilisation massive dans les systèmes d'entraînement électriques modernes, tant dans les véhicules particuliers que dans les machines agricoles et communales électrifiées. Ces moteurs présentent toutefois certains inconvénients :

- coût élevé dû aux aimants permanents;
- dépendance vis-à-vis des terres rares et, par conséquent, aux facteurs géopolitiques;
- nécessité d'une gestion thermique rigoureuse pour éviter la démagnétisation des aimants.

Alternative : moteurs synchrones à rotor bobiné

Une alternative aux aimants permanents consiste à utiliser un rotor bobiné, alimenté électriquement pour générer un champ magnétique (excitation électrique). Cette technologie offre plusieurs avantages :

- pas d'utilisation d'aimants permanents et donc pas de terres rares;
- possibilité de réguler le flux magnétique du rotor;
- optimisation du rendement dans une plage de fonctionnement donnée.

Elle présente toutefois aussi des inconvénients :

- des pertes électriques supplémentaires dans le rotor;
- rendement global généralement inférieur à celui d'un moteur à aimants permanents sur une large plage de fonctionnement;
- densité de puissance plus faible;
- selon la conception, présence de balais pouvant nécessiter un entretien régulier et allongeant le rotor.

Les moteurs synchrones à rotor bobiné sont particulièrement intéressants pour les applications qui nécessitent un fonctionnement prolongé à charge relativement constante, comme certaines machines agricoles ou industrielles lourdes.

Les moteurs synchrones sont sensibles aux surcharges

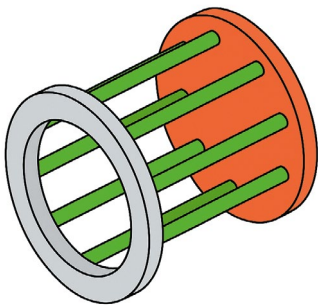
Le principal inconvénient des moteurs synchrones est leur sensibilité aux surcharges soudaines. Une forte surcharge

peut ralentir le rotor par rapport au champ tournant et entraîner un décrochage du rotor. Dans ce cas, la synchronisation entre le champ tournant et le rotor est perdue ce qui entraîne l'arrêt du moteur. Les systèmes de électronique de commande modernes limitent considérablement ce risque.

Moteurs asynchrones – simples et robustes, mais avec un rendement moindre

Les moteurs asynchrones se composent également d'un stator alimenté en triphasé qui génère un champ magnétique tournant, mais leur rotor est constitué d'un rotor à cage d'écureuil (également appelé rotor en court-circuit) sans alimentation directe en courant. Le champ magnétique tournant du stator induit des courants dans les conducteurs du rotor. Ces courants génèrent à leur tour un champ magnétique de rotor qui interagit avec celui du stator et produit un couple. Le rotor tourne alors à une vitesse légèrement inférieure à celle du champ tournant du stator. Cette différence de vitesse est appelée glissement et constitue une caractéristique fondamentale des moteurs asynchrones.

Rotor en cage d'écureuil



Les moteurs asynchrones présentent les caractéristiques suivantes :

- un rendement légèrement inférieur à celui des moteurs synchrones (environ 90 %) ;
- une construction simple et robuste ;
- des coûts de fabrication maîtrisés ;
- une grande fiabilité ;
- une bonne tolérance aux surcharges de courte durée.

Ils sont largement répandus dans l'industrie et continuent d'être utilisés dans certaines applications d'entraînement, en particulier lorsque la robustesse et la simplicité priment sur la puissance maximale et le rendement.

Le refroidissement et la gestion thermique sont essentiels

La plupart des moteurs électriques utilisés pour propulser des véhicules nécessitent un système de refroidissement, car les pertes de puissance sont principalement dissipées sous forme de chaleur.

Ces pertes ont différentes causes :

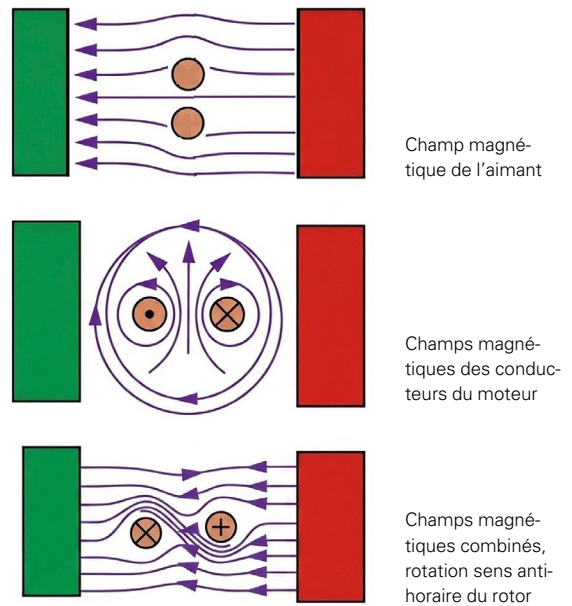
- les pertes de joule dans les bobinages ;
- les pertes magnétiques dans les pièces ferromagnétiques ;
- les pertes dans l'électronique de puissance associée.

Les onduleurs chargés de la commande du moteur doivent également être refroidis afin d'atteindre une température de fonctionnement garantissant la fiabilité des composants. Selon l'application, différentes solutions de refroidissement peuvent être utilisées :

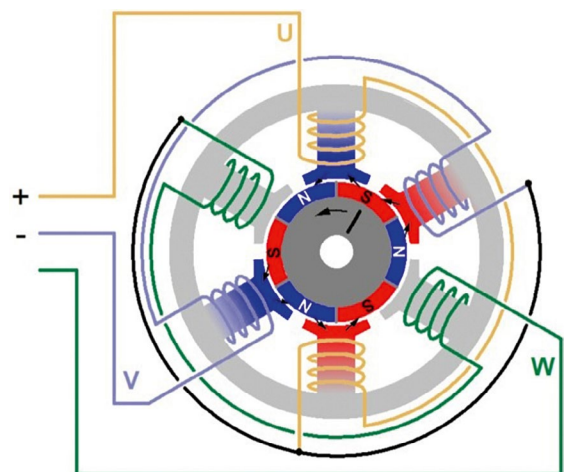
- refroidissement par air ;
- refroidissement par liquide ;
- refroidissement par huile, parfois intégré au circuit d'entraînement.

Une gestion thermique efficace est un élément clé pour la performance, la longévité et la fiabilité des systèmes de propulsion électriques.

Damien Jaquet



Moteur triphase



Pourquoi les terres rares sont elles appelées « rares », alors qu'elles existent en grandes quantités ?

Le terme « terres rares » est d'origine historique et peut être trompeur. Il remonte aux XVIII^e et XIX^e siècles, lorsque ces éléments furent découverts pour la première fois. À l'époque, on appelait « terres » des oxydes métalliques difficiles à isoler. Comme ces substances n'étaient présentes que dans peu de minéraux connus, elles étaient considérées comme rares.

En réalité, de nombreuses terres rares **ne sont pas rares d'un point de vue géologique**. Certaines d'entre elles, comme le cérium ou le néodyme, sont même plus abondantes dans la croûte terrestre que des métaux tels que le cuivre ou le plomb.

La véritable difficulté réside toutefois dans leur **faible concentration dans les minerais** et dans leur **répartition géographique inégale**. Les « terres rares » sont généralement très dispersées, ce qui impose de traiter de grandes quantités de roche pour en extraire une faible proportion. De plus, les gisements exploitables sur le plan économique sont concentrés dans quelques régions du monde.

À cela s'ajoute le fait que leur **extraction et leur raffinage sont techniquement complexes et potentiellement polluants**. Pour ces raisons, les « terres rares » ne sont pas rares sur le plan géologique, mais doivent être considérées comme des **matières premières critiques d'un point de vue économique et stratégique**.

Sécurité alimentaire de demain : pourquoi la technique agricole fait partie de la solution

Comment la Suisse peut-elle garantir sa sécurité alimentaire tout en atteignant ses objectifs de durabilité ? C'est à cette question qu'une récente étude de l'Agroscope tente de répondre. Le centre de compétence de la Confédération pour la recherche agricole a publié le 18 mai 2026 l'étude intitulée « Vision d'un système alimentaire suisse durable – Analyse des effets des objectifs fixés ». Quelle contribution la technique agricole peut-elle apporter à la sécurité alimentaire ? Et quels enseignements cette étude livre-t-elle à la branche ? Éléments de réponse.

La sécurité de l'approvisionnement reste l'objectif prioritaire

Face aux incertitudes géopolitiques, au changement climatique et à la volatilité des marchés, la sécurité alimentaire de la Suisse est plus que jamais au centre des préoccupations. L'étude de l'Agroscope souligne l'importance de maintenir une production alimentaire nationale fiable et performante. Un taux d'autosuffisance nette d'au moins 50% constitue à cet égard un élément fondamental (cf. art. 104a de la Constitution fédérale). Pour atteindre cet objectif, il est indispensable de disposer d'une agriculture productive capable de préserver et de développer son potentiel de production dans un contexte en constante évolution. Pour la branche de la technique agricole, cette analyse confirme l'importance des machines modernes et des procédés innovants qui permettent aux exploitations agricoles de produire de manière efficace et compétitive.

La technologie fait partie de la solution

L'étude montre clairement que les objectifs de développement durable visés ne pourront guère être atteints sans innovations techniques. Les machines agricoles modernes, les applications numériques et l'agriculture de précision permettent une utilisation plus ciblée des ressources et contribuent à une utilisation plus efficace de celles-ci.

Grâce aux capteurs, aux systèmes guidés par GPS et aux applications automatisées, les engrais, les produits phytosanitaires et l'eau peuvent être appliqués en fonction des besoins réels. Cette approche permet de réduire à la fois l'impact environnemental et les coûts de production.

L'étude confirme ainsi que les innovations techniques ne contribuent pas seulement à améliorer la productivité, mais jouent également un rôle essentiel dans le développement durable de l'agriculture. Pour les concessionnaires et les fabricants de machines agricoles, il s'agit d'un signal fort quant à l'importance de la modernisation et de la numérisation du secteur.

Les consommateurs ont également leur part de responsabilité

L'un des principaux enseignements de l'étude est que les objectifs de durabilité ne pourront pas être atteints uniquement par des adaptations dans la production agricole. Le comportement des consommateurs joue lui aussi un rôle déterminant.

La réduction du gaspillage alimentaire, une consommation plus responsable et une meilleure prise en

compte des recommandations nutritionnelles peuvent contribuer de manière significative à l'amélioration du bilan environnemental.

L'étude rappelle ainsi que la responsabilité d'un système alimentaire durable ne repose pas uniquement sur les exploitations agricoles. Tous les acteurs de la chaîne de valeur sont concernés : de la production au commerce, jusqu'aux consommateurs. Les objectifs fixés ne pourront être atteints que si chacun apporte sa contribution.

Conclusion

La sécurité alimentaire et la durabilité ne peuvent être garanties qu'ensemble. Aux côtés d'une agriculture performante et d'une technique agricole moderne, l'engagement des consommateurs est également indispensable. Seule l'action concertée de l'ensemble des acteurs permettra d'assurer l'alimentation de demain. ■

Thomas Teuscher



Lien vers l'étude :
www.agroscope.admin.ch/fr/impacts-potentiels-des-objets-de-durabilite-sur-lagriculture-et-le-secteur-agroalimentaire

Techno-diagnostics : examens réussis et cérémonie officielle de remise des diplômes 2026

Dans le cadre de l'examen professionnel de techno-diagnostics en machines agricoles, machines de chantier et d'appareils à moteur, 51 candidats germanophones ont pris part aux examens finaux en 2026. 40 d'entre eux ont réussi cet examen exigeant et ont reçu leur brevet fédéral, le 30 mai au Kursaal de Berne.



Agrotec Suisse adresse ses sincères félicitations à toutes les personnes diplômées pour cette excellente performance. La réussite de cet examen professionnel représente une étape majeure dans leur parcours professionnel et atteste d'un haut niveau de compétences techniques, méthodologiques et personnelles dans un secteur en constante évolution.

La cérémonie officielle de remise des diplômes a eu lieu le samedi 30 mai 2026 au Kursaal à Berne, en présence des diplômés, de leurs familles, amis, employeurs ainsi que de nombreux représentants de la formation, de la branche et de l'association. Le cadre prestigieux du Kursaal a offert un envi-

ronnement solennel et approprié pour célébrer ce moment important.

La cérémonie a débuté par un court discours d'introduction du président de la commission d'examen, Lukas Grüter, qui a salué l'engagement, la persévérance et la motivation des candidats tout au long de leur formation, ainsi que le travail rigoureux des experts aux examens.

Un discours central a ensuite été prononcé par Bernhard von Mühlén, directeur d'AM Suisse, mettant en valeur les compétences techniques de haut niveau, mais également les qualités humaines acquises durant la formation, telles que l'esprit d'analyse,

la capacité à travailler de manière autonome, la communication avec les clients et la responsabilité professionnelle. Il a notamment souligné :

« Dans un environnement technologique toujours plus complexe, vous devez non seulement maîtriser et analyser les systèmes, mais aussi savoir les expliquer et en parler. »

Ses propos ont mis en lumière le rôle clé que joueront les nouveaux diplômés dans les entreprises de la branche, face à l'évolution rapide des technologies, notamment dans les domaines de l'électronique, de la numérisation et des systèmes de propulsion modernes. ▶

Agrotec Suisse remercie chaleureusement les experts aux examens, les institutions de formation engagées ainsi que toutes les personnes ayant contribué au bon déroulement des examens et de la cérémonie. Un remerciement particulier est également adressé aux familles et aux employeurs, dont le soutien constant durant cette formation exigeante a largement contribué à la réussite des diplômés.

Agrotec Suisse souhaite à tous les nouveaux techno-diagnostics plein succès, satisfaction professionnelle et épanouissement dans la suite de leur carrière.

Damien Jaquet

Nom	Prénom	Employeur/se	Lieu	Brevet de
Aeschlimann	Ian Sven	Liebherr Baumaschinen AG	Reiden LU	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Bähler	Nik	Novakies AG	Lätti BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Biadici	Noah	Robert Aebi AG	Regensdorf ZH	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Bieri	Marcel	Gebr. Siegenthaler AG	Schangnau BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Bloch	Michael	Hand Baumaschinen AG	Thörishaus BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Bösiger	Dario Michael	Bamech AG	Ufhusen LU	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Brönnimann	Pascal	Herzig Technik GmbH	Zimmerwald BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Brunner	Pascal	Markus Jutzeler Landmaschinen + Fahrzeuge	Oberwil im Simmental BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Bucher	Elias	Kurmann Technik AG	Ruswil LU	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Bucher	Michael	Marti Bauunternehmung AG	Kriens LU	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Fankhauser	Dario Marco	Walter Streit AG	Fahrni BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Feldmann	Hannes Andrin	Avesco AG	Langenthal BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Fischlin	Josef Benedikt	Hutter Baumaschinen AG	Altstätten SG	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Friigo	Luca	Probst Maveg AG	Lyss BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Garovi	Matteo Bruno	Leo Schallberger AG	Sarnen OW	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Gassmann	Simon	GS Landtechnik AG	Uffikon LU	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Geiser	Simon Andreas	Avesco AG	Langenthal BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Gisin	Michael Christian	Serco Landtechnik AG	Oberbipp BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Hofer	Fabian Robin	KIBAG Bauleistungen AG	Langenthal BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Infanger	Alois Albert	Frutiger AG	Uetendorf BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Kreienbühl	Daniel	Robert Aebi AG	Regensdorf ZH	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Künzi	Fabian	Ernst Moser GmbH	Gerlafingen SO	Techno-diagnosticsien d'appareils à moteur
La Vigna	Nino	Anliker AG Bauunternehmung	Emmen LU	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Locher	Ivan	Arbor AG	Boll BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Meyer	Jens	Avesco AG	Langenthal BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Meyer	Jonas	Robert Aebi Landtechnik AG	Susten VS	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Minder	Janic	Avesco AG	Langenthal BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Mosimann	Adrian	Kästli Bau AG	Rubigen BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Müller	Manuel	Aregger AG	Buttisholz LU	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Müller	Raphael	Mehr Landtechnik AG	Hergiswil bei Willisau LU	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Rindlisbacher	Luca	Avesco AG	Langenthal BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Ryser	David Roland	Käser Agrotechnik AG	Hindelbank BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Schmutz	Lorin	Hutter Baumaschinen AG	Wangen an der Aare BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Schuler	Daniel	Helbling Landtechnik AG	Steinerberg SZ	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Siegenthaler	Martin	Arbor AG	Boll BE	Techno-diagnosticsien en machines de chantier
Strebel	Tobias	Meyer Walter Landtechnik AG	Ettiswil LU	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Suter	Michael André	Paul Burkhardt & Co. Landmaschinen	Sins AG	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Tschumi	Janick	Garage Bandi GmbH	Attiswil BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
von Arx	Raphael	Schär Landtechnik AG	Bleienbach BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles
Witschi	Andreas	Robert Aebi Landtechnik AG	Lengnau BE	Techno-diagnosticsien en machines agricoles

Sont mentionnées toutes les personnes qui ont donné leur accord pour être citées.

Impressions cérémonie de clôture





Travail de diagnostic approfondi sur un char de combat Leopard

L'école de recrues à l'école de maintenance 43 de Thoun

Développer son potentiel professionnel et personnel

Après leur apprentissage, la plupart des mécanicien(ne)s en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur doivent faire leur école de recrues. À l'école de maintenance 43 de Thoun, ils peuvent suivre une formation de mécanicien(ne) sur char ou de mécanicien(ne) sur moteur tout en développant leurs compétences techniques, sociales et de gestion. La camaraderie et l'esprit d'équipe sont les maîtres mots du seul centre de formation de l'armée suisse pour artisan(e)s de troupe. Nous avons pu nous en rendre compte nous-mêmes lors de notre visite en mars.

L'une des grandes forces de l'armée de milice suisse est qu'elle exploite les synergies entre la qualification professionnelle et la fonction militaire. Les jeunes professionnels parfaitement formés de la branche des machines agricoles, des machines de chantier, des appareils à moteur et de l'automobile sont donc affectés de préférence à une école de recrues telle que l'école de maintenance 43 à Thoun, où ils suivent une formation de mécanicien(ne) sur char ou de mécanicien(ne) sur moteur en 18 semaines. « Un apprentissage achevé, de la curiosité, la capacité à s'intégrer dans un groupe, de la camaraderie et une bonne dose de discipline personnelle », résume Marc Pascal Gugelmann, comman-

dant de l'école de maintenance 43, au sujet des principales exigences posées à ses recrues. Marc Dubach, chef de la formation spécialisée en véhicules à moteur, ajoute : « Il faut bien sûr aussi aimer la technique et être prêt à partager ses connaissances et son savoir-faire avec ses camarades. Cette collaboration revêt une grande importance au sein de l'armée. »

Regarder dans la gueule du léopard

Au cours des premières semaines, les recrues acquièrent les aptitudes de base des soldats telles que le maniement de l'arme personnelle, la protection personnelle, l'aide personnelle et entre camarades ainsi que la protection contre les menaces atomiques,

biologiques et chimiques. Vient ensuite la formation de base à la fonction avec les domaines de compétences suivants : remise en état, diagnostic, réparations d'urgence et récupérations de véhicules. Les connaissances acquises sont enfin appliquées dans le cadre de l'instruction en formation, en collaboration avec d'autres armes. Selon la fonction, les recrues travaillent sur des chars, tels que le char de combat Leopard, ou sur des véhicules à roues blindés et non blindés. Elles utilisent par ailleurs des simulateurs ultramodernes, des installations d'entraînement, des programmes d'apprentissage numériques et des modèles de formation. Les domaines de la mécanique, de l'électronique, de l'hydraulique et de la pneumatique sont particulièrement importants pour la maintenance militaire selon la fonction.

Un quotidien de formation varié

En règle générale, la formation commence à sept heures et se termine à 22 heures avec l'appel du soir. Elle se com-



◀ Où se cache le problème électronique ? Le schéma est utile.



L'équipe travaille également sur les véhicules de transport non blindés. ▶

pose d'un enseignement frontal et d'un apprentissage autonome au sein de petits groupes. C'est là qu'a lieu un échange de connaissances intensif, explique Marc Dubach : « Les mécaniciens et mécaniciennes en machines agricoles et de chantier disposent généralement d'une très large formation qui couvre également le domaine de l'hydraulique. Les mécatroniciens du secteur des voitures de tourisme peuvent profiter de ces connaissances au sein de l'équipe. » Selon leur fonction, les recrues travaillent sur des chars, des véhicules légers et lourds ou des véhicules d'exploration et de conduite de tir ainsi que des transporteurs de troupes ultramodernes. Philippe Perrier, chef de la formation technique sur véhicules blindés de combat, nous explique que les fonctions d'instruction sont réparties pour les systèmes d'armes complexes tels que le char de combat Leopard 2 : une équipe est responsable du bloc moteur et du châssis, une deuxième du système électrique de la caisse, une troisième de la mécanique de la tourelle et de l'armement, et une quatrième de l'électronique de conduite de tir et de l'optique. « Une équipe bien entraînée a développé le groupe motopropulseur d'un char de combat Leopard en 15 minutes », explique sans fierté le militaire de carrière.

Acquérir une expérience de conduite pour la vie civile

Marc Dubach insiste sur la possibilité d'acquérir une expérience professionnelle et de conduite dans l'armée : « Pendant l'école de recrues, les recrues peuvent se préparer aux examens professionnels ou aux cham-

pionnats professionnels grâce à une infrastructure moderne. En optant pour une carrière de cadre, elles bénéficient dès le plus jeune âge d'une expérience en matière de direction et de formation. Et en plus, la durée de la formation à l'école de maintenance 43 est prise en compte comme expérience professionnelle pour une formation continue civile, telle que celle de techno-diagnosticien par exemple. » En fonction du grade at-

« Dans notre armée de milice, nous avons besoin de professionnels qui proposent des compétences. »

Marc Dubach, chef de la formation spécialisée du domaine de compétences des véhicules à moteur
Commandement de l'école de maintenance 43 à Thoune

teint, les recrues se voient aussi proposer des incitations financières et reçoivent des bons pour une formation initiale et continue civile.

Les déclarations de Marc Dubach sont confirmées par le sergent David Roth. Il a suivi l'école de recrues à l'école de maintenance 43 et a décidé de devenir cadre de l'armée suisse. Au moment de notre visite, il effectue son service pratique au sein de la compagnie des mécaniciens sur moteurs en tant que chef de groupe avec un grade de sergent. « La formidable cohésion que nous avons déjà à l'école de recrues a été ma plus grande motivation pour continuer. En tant que chef de groupe, j'ai l'occasion d'acquérir une expérience de conduite qui sera utile à moi-même et à mon futur employeur. Après mon service, j'aimerais trouver

un emploi de chef d'atelier adjoint et commencer une formation de diagnosticien. »

L'école de maintenance 43 : l'école de recrues des mécaniciens en machines agricoles

Pourquoi l'école de maintenance est-elle la meilleure école de recrues pour les mécanicien(ne)s en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur ? Le commandant Marc Pascal Gugelmann affirme : « L'armée a besoin des capacités de la formation professionnelle suisse. La formation dispensée à l'école de maintenance 43 permet d'associer métier militaire et connaissances techniques. Nous proposons des tâches passionnantes et la possibilité d'acquérir une expérience de conduite dans un environnement agile. » Chef de la formation spécialisée en véhicules à moteur, Marc Dubach ajoute : « Saisissez l'opportunité que vous offre l'armée ! Dans notre armée de milice, nous avons besoin de professionnels qui proposent des compétences. Soyez ouverts à la nouveauté et réfléchissez à la diversité

des fonctions militaires possibles avant le recrutement. Nous nous réjouissons d'accueillir du renfort à l'école de maintenance 43 ! »

Emanuel Scheidegger

L'école de maintenance 43 en bref

Le commandement de l'école de maintenance 43 est le centre de formation des artisan(e)s de troupe et des cadres de la maintenance militaire. Des spécialistes du diagnostic et de la remise en état y sont formés pour la logistique d'engagement et de base de l'armée. L'école de maintenance 43 pour sous-officiers forme les chefs de groupe de la maintenance. Les futurs sergents sont formés à la conduite militaire et technique, ainsi qu'à la méthodologie et à la didactique. À l'école de recrues, les cadres se chargent d'une grande partie de la formation et acquièrent une expérience de conduite précieuse.

www.vtg.admin.ch/fr/formation-dapplication-de-la-logistique



Révision partielle des métiers en unissant nos forces



La branche des machines de chantier souhaite continuer à façonner le développement professionnel en partenariat avec Agrotec Suisse et dit oui à une révision partielle. Suite à cette décision, le projet de révision partielle des métiers de mécanicien en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur peut être poursuivi en unissant nos forces.

Un bref retour en arrière: lors de l'assemblée de l'association professionnelle du 7 novembre 2025, les délégués d'Agrotec Suisse ont décidé de procéder à une révision partielle des métiers existants. Les membres de la VSBM avaient voté différemment un mois auparavant. La branche des machines de chantier aurait souhaité une formation supplémentaire plus courte avec un niveau d'exigences plus bas.

La VSBM approuve elle aussi la révision partielle

Les différentes positions ont été discutées en détail à l'occasion d'une réunion des organes de direction des deux associations professionnelles en décembre 2025. Les organes de direction ont réaffirmé qu'il fallait continuer à partager la responsabilité des métiers concernés. Une révision partielle supportée conjointement est donc la solution la plus judicieuse. Début avril, la VSBM a de nouveau débattu du thème du développement professionnel lors d'une assemblée générale et voté sur la suite de la procédure. Après des discussions objectives, les délégués ont cette fois dit oui à une révision partielle.

Travaux préparatoires en cours

À côté de ce processus politique associatif, les travaux préparatoires ont progressé chez Agrotec Suisse. L'initialisation du projet a été élaborée au sein d'un comité de la commission de la formation professionnelle (CFP), avec le soutien technique et méthodologique de la société Eduxept AG. L'objectif était de créer une base de projet solide qui réponde à la fois aux exigences de contenu de la formation professionnelle et aux directives formelles du Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI). La structure de projet ainsi créée s'appuie systématiquement sur le plan de formation existant et utilise les structures existantes.

Le processus doit être transparent, compréhensible et contrôlable

L'architecture de projet élaborée définit les rôles, les responsabilités, les

voies décisionnelles et les étapes essentielles. Elle se base sur les directives en vigueur du SEFRI et veille à ce que le processus de révision reste transparent, compréhensible et contrôlable. Les progrès réalisés et les résultats intermédiaires sont régulièrement présentés à la Commission suisse pour le développement professionnel et la qualité (CSDPQ). Les recommandations formulées par cette commission sont examinées, puis intégrées dans la suite des travaux.

La commission de la formation professionnelle garantit la proximité avec la pratique

La commission de la formation professionnelle (CFP) est fortement impliquée dans ce processus de développement. Vos retours contribuent grandement à étayer les adaptations prévues sur le plan technique et à les rendre proches de la pratique. Les statuts d'Agrotec Suisse stipulent que la CFP est compétente en ce qui concerne le développement de la formation au sein de l'organe responsable. Elle assume la responsabilité et dispose des compétences nécessaires pour prendre des décisions au sein de l'organe. Un budget détaillé a été établi en complément des travaux de fond et de structure. L'accent a été mis sur le cadre financier défini dans le concept de concertation. Celui-ci peut être respecté.

Mettre à disposition les ressources nécessaires

Le personnel nécessaire a été recruté en mai en se fondant sur les bases élaborées et les décisions des deux associations. Le défi consiste à garantir les ressources humaines nécessaires pour toutes les phases du projet. Enfin, le comité a soumis une proposition de projet détaillée à la commission de la formation professionnelle (CFP) pour consultation. Celle-ci a été examinée et approuvée. La direction du projet et le groupe de pilotage de l'organisation du projet ont entamé leur travail. La première étape consiste à soumettre au SEFRI la demande de ticket provisoire pour

la contribution de la Confédération. Celui-ci examine les documents et informe le Secrétariat d'État à l'économie (SECO) et l'Office fédéral de l'environnement (OFEV) de la révision imminente de la profession. La décision concernant l'octroi du ticket provisoire est communiquée par écrit à Agrotec Suisse et à la VSBM.

Outre l'information des offices fédéraux, la Conférence suisse des offices de la formation professionnelle (CSFP) et le Centre pour le développement professionnel de l'Institut fédéral des hautes études en formation professionnelle (IFFP) seront également informés de la révision partielle pour la planification des travaux de mise en œuvre. Sur mandat de la Confédération, l'IFFP soutient l'organe responsable et les cantons dans l'élaboration et la mise en œuvre des nouveaux documents de formation.

En bref

La demande de ticket provisoire a été soumise. Les préparatifs pour la mise en œuvre des tâches au sein des groupes de travail sont terminés. La décision du SEFRI est attendue. La commission de la formation professionnelle (CFP), la Commission suisse pour le développement professionnel et la qualité (CSDPQ) et toute l'équipe de projet s'efforcent d'intégrer dans la formation initiale les nouveautés et modifications souhaitées par la branche dans le cadre d'une révision partielle. Notre objectif commun est de continuer à mettre à la disposition de nos branches une main-d'œuvre hautement qualifiée à l'avenir. ■

Gerhard Howald

Schneider AG, Mollis

Tradition, technique et proximité avec la clientèle

Petite entreprise familiale fondée en 1984, la société Schneider AG à Mollis est aujourd'hui un centre de compétences moderne pour la technique agricole, communale et de ferme. Roman Schneider, son directeur, attache une grande importance à la proximité avec la clientèle, à l'efficacité des processus et à des partenariats à long terme.



www.schneider-landtechnik.ch

Le nouveau bâtiment d'exploitation de Schneider AG, construit en 2022, offre beaucoup d'espace et des postes de travail lumineux.

De l'entreprise familiale au centre de compétences moderne

L'histoire de Schneider AG Mollis commence en 1984 avec l'entreprise individuelle « Bruno Schneider, Mechanische Werkstätte » à Murg. Bruno Schneider senior, son fondateur né en 1942, exploite dans un premier temps l'entreprise à titre accessoire et consacre son temps libre à la mécanique et à la technique agricole. L'entreprise connaît un développement constant dès les premières années. Les partenariats avec des marques telles qu'Aebi et Stihl ainsi que la production d'aménagements d'établissements créent une bonne base pour la poursuite de la croissance.

Roman Schneider arrive dans l'entreprise en 1990 et fonde avec son père la société Schneider Landmaschinen & Mechanik AG. L'accent est très vite mis sur l'entrepreneuriat, la formation et la proximité avec la clientèle.

Nouveau centre d'entreprise à Mollis

Une étape importante est franchie en 1995 avec l'ouverture d'une succursale à Reichenburg. Mais il s'avère quelques années plus tard que l'avenir de la société se jouera sur un site central et moderne. En 2002, les responsables décident d'acheter un nouveau terrain à Mollis et d'abandonner la filiale. En 2003, le site de l'entreprise réaménagé a été mis en service. Le dé-

ménagement du 1^{er} avril permet de proposer un site performant à toute la région.

La croissance se poursuit: le shop et les bureaux sont agrandis en 2010 et un nouveau bâtiment avec des équipements modernes suit en 2022. Aujourd'hui, Schneider AG Mollis se présente comme un centre de compétences polyvalent pour la technique agricole, communale et de ferme.

Orientation sur la pratique et approche polyvalente

Schneider AG emploie aujourd'hui quelque 23 membres du personnel dans les domaines technique et administratif à Mollis. L'organisation est délibérément axée sur la pratique. Deux chefs d'atelier dirigent les domaines de la technique agricole et de la technique communale. Ils sont assistés par des spécialistes de la construction de véhicules, de la sécurité et de la logistique de stockage.

L'entreprise est active dans les domaines suivants :

▪ **Technique agricole**

L'accent est mis sur la collaboration avec des constructeurs renommés tels qu'Aebi, John Deere et Pöttinger. Roman Schneider s'engage non seulement en tant qu'entrepreneur, mais aussi activement au sein des organisations de constructeurs, notamment en tant que président du conseil de concessionnaires d'Aebi.

▪ **Technique communale**

Dans le domaine de la technique communale, l'entreprise collabore avec des marques telles que Schmidt ainsi que Holder/Kärcher et Zaugg. Les exigences des communes ne cessent de croître, en particulier du côté des grands clients communaux. Des processus efficaces et des prestations de service fiables sont donc d'autant plus importantes.

▪ **Technique de ferme**

Trois membres du personnel s'occupent de la clientèle dans le domaine de la technique de ferme. L'accès direct aux clients est décisif dans ce cadre. Roman Schneider décrit la philosophie de l'entreprise comme suit : « Être chez le client et savoir ce dont il a vraiment besoin ».

▪ **Technique de site et appareils à moteur**

Ce domaine est également géré par quatre membres du personnel. La demande de solutions professionnelles pour l'entretien de sites et les appareils à moteur ne cesse de croître. Outre le secteur agricole, l'entreprise sert principalement une clientèle privée et professionnelle.

▪ **Mécanique et construction métallique**

L'offre est complétée par des prestations de service en mécanique et en construction métallique. La combinaison de la vente, du service et des prestations propres permet de proposer des solutions rapides et individuelles.

Agir avec des processus et pas seulement avec la technique

Lors des échanges avec Roman Schneider, on se rend vite compte que l'accent est mis sur le client, les membres du personnel et la recherche de solutions. Mais une entreprise performante ne peut pas être rentable sans processus standardisés. Et le bénéfice est décisif pour son développe-

ment. « Je suis plus intéressé par les processus que par les clés utilisées à l'atelier », souligne Roman Schneider. La numérisation de l'entreprise a commencé dès 1996 avec la saisie systématique des stocks, à une époque où de nombreuses entreprises travaillaient encore entièrement de manière analogique. Aujourd'hui, un système ERP moderne constitue la base de la planification, de la gestion des stocks et des processus de service.

Schneider AG attache une importance particulière à la réception professionnelle des commandes. La communication avec la clientèle est décisive pour les réparations et les travaux d'entretien. Une règle claire s'applique ainsi à l'interne : il y a toujours un contact direct avec le client pour les commandes plus importantes. La transparence et la confiance constituent la base du partenariat.

Les membres du personnel sont également sensibilisés aux tenants et aboutissants économiques. Les mécaniciens doivent comprendre les coûts engendrés et la valeur ajoutée de leur travail pour le client. « Il ne faut pas avoir trop peur d'en discuter », affirme Roman Schneider. Ce style de direction ouvert a marqué la culture d'entreprise jusqu'à aujourd'hui.

Les défis de la branche

La branche de la technique agricole est en pleine mutation. Roman Schneider observe avec un œil critique le fait qu'il y ait « trop de petites entreprises sauvages » et de prestataires étrangers à la branche. Dans le même temps, il devient de plus en plus difficile de trouver suffisamment de main-d'œuvre qualifiée.

Schneider AG envisage néanmoins l'avenir avec optimisme. L'année dernière, la société a même reçu des candidatures spontanées, ce qui est un signe positif de son attractivité en tant qu'employeur.

Avenir et succession en cours de planification

La question de la succession est également un sujet de préoccupation précoce pour l'entreprise familiale. Il y a trois ans déjà, un processus structuré a été lancé en collaboration avec un accompagnateur externe afin de familiariser au mieux la génération suivante à la responsabilité qu'elle assumera.

Marco, le fils de Roman, est mécanicien en machines agricoles de formation, suit actuellement une formation continue en économie d'entreprise et travaille déjà activement dans l'entreprise. Il est responsable des commandes de stock et de la gestion des occasions.

Les deux filles de Roman apportent elles aussi de précieuses compétences : l'une travaille dans le secteur bancaire, l'autre est liée à la construction d'appareils par l'intermédiaire de son conjoint. Les conditions sont donc réunies pour assurer l'avenir de Schneider AG Mollis à long terme. L'histoire de l'entreprise montre de manière impressionnante à quel point les valeurs traditionnelles peuvent être associées à un entrepreneuriat moderne. Proximité avec la clientèle, compétences techniques, processus clairs et volonté de se perfectionner continuellement sont autant de facteurs déterminants dans ce cadre. C'est précisément ce mélange qui fait aujourd'hui de Schneider AG Mollis une entreprise importante dans la branche de la technique agricole. ■

Thomas Teuscher

Roman Schneider, propriétaire et directeur général, travaille dans l'entreprise depuis 1990.



SwissSkills Championships 2026

Oliver Krieg est champion suisse des apprentis maréchaux-ferrants



Oliver Krieg en action sous le chapiteau de compétition à Saint-Gall.

Oliver Krieg (3^e année d'apprentissage, entreprise formatrice Urs Teuscher) a remporté la médaille d'or aux SwissSkills Championships 2026 des maréchaux-ferrants les 18 et 19 avril à Saint-Gall. L'argent revient à Leo Cordes (2^e année d'apprentissage, entreprise formatrice Haras National Avenches) et le bronze à Alisha Langenegger (3^e année d'apprentissage, entreprise formatrice Bigler Schmiede AG).

«5-4-3-2-1»: Christian Krieg, chef de projet pour les maréchaux-ferrants, a procédé à son décompte habituel au début des examens. 20 apprentis maréchaux-ferrants de toute la Suisse ont relevé le défi cette année. Parmi eux, huit sont en deuxième année, sept en troisième année et cinq en quatrième année. La compétition s'est déroulée en quatre manches sur le site du salon du cheval OFFA à Saint-Gall. La tente de Farriertec Suisse a à nouveau attiré du monde cette année.

Quatre épreuves épuisantes

Les quatre manches ont mis les futurs maréchaux-ferrants à rude épreuve. Ils ont d'abord forgé deux fers selon un modèle. L'épreuve 2 consistait à forger une paire de fers à étampures, avec

un fer ferré sur un sabot. La troisième épreuve était le fameux «Eagle Eye»: chaque participant avait 10 secondes pour bien observer un sabot découpé sans effectuer de mesure et devait ensuite forger un fer rainuré sur ce sabot et dessiner le sabot de mémoire à l'échelle. Le quatrième test était une surprise: forger un fer à cheval selon un modèle et modifier un fer d'usine selon un modèle. Le jury était composé de Lena Guggisberg et Loris Bigler, tous deux très expérimentés dans la pratique et en compétition. Ils ont été impressionnés par la motivation avec laquelle les jeunes professionnels ont relevé les défis: «C'est un plaisir de voir à quel point vous êtes heureux de travailler.»

Pour Christian Krieg, il est important que les tâches soient axées sur le travail quotidien. Mais comme chaque année, les épreuves ont été conçues en plus comme un entraînement pour la procédure de qualification. M. Krieg est satisfait de la planification et de la réalisation. « Il est réjouissant de constater qu'autant d'apprentis de deuxième année ont saisi l'opportunité d'acquérir de l'expérience lors de compétitions et d'examens. Malheureusement, certains apprentis de quatrième année d'apprentissage ont raté cette préparation pour la PQ. »

De généreux sponsors

La liste des sponsors qui ont soutenu la compétition de différentes manières est longue: Bühler Schmiede AG, Debrunner Acifer, ET Hoofcare AG, Hufshop Herrmann AG, salon du cheval OFFA, Osteopathie mit Herz, Walter Vogel AG, Werkman Hoofcare, Mustad Hoofcare, VITOGAZ Switzerland AG. La table des prix était d'autant plus fournie et tous les participants ont pu emporter des cadeaux pratiques à la maison.

Le salon du cheval OFFA n'est pas seulement ouvert le samedi et le dimanche. Cette foire du printemps et des loisirs de Suisse orientale ouvre toujours ses portes le mercredi et le stand des maréchaux-ferrants est déjà occupé à partir de cette date. Des maréchaux-ferrants de Suisse orientale y présentent leur savoir-faire et appr-

cient en particulier la proximité avec le public.

Vendredi, un entraînement du Swiss Farrier Team a également été organisé pour les prochains championnats d'Europe fin mai en Hollande.

Rob Neuhaus



Photo de groupe avec les participants et les soutiens.



Oliver Krieg remporte la médaille d'or aux SwissSkills Championships 2026 des apprentis maréchaux-ferrants. Fils de Christian Krieg, il a probablement la maréchalerie dans les gènes.



L'acceptation sociale des sports équestres en Suisse est-elle en jeu ?

Le Dr Stéphane Montavon, vétérinaire équin et vétérinaire en chef de l'armée suisse de 2003 à 2025, a présenté lors du congrès annuel sur le ferrage un exposé intéressant sur le thème de l'éthique et de l'acceptation sociale des sports équestres. Voici un résumé de ses propos.

La « Social License to Operate » comme concept clé

La « Social License to Operate » (SLO) est un concept clé qui désigne l'acceptation d'une activité par la société. Elle ne repose pas sur une loi ou une réglementation, mais sur la confiance, l'adhésion et la tolérance du grand public. Dans le monde des sports équestres, ce terme s'est imposé comme un pilier central, car les pratiques équestres et les compétitions sont aujourd'hui considérées d'un œil critique et avec une grande attention du point de vue du bien-être animal.

Les sports équestres sous pression

Autrefois considéré comme un lien harmonieux entre l'homme et l'animal, l'équitation fait aujourd'hui l'objet de critiques croissantes. La société est sensibilisée aux questions éthiques et à la souffrance animale et exige de la transparence. Des images d'accidents lors de compétitions et de chevaux poussés au-delà de leurs limites se propagent sur les réseaux sociaux et suscitent des réactions vives et justifiées.

Le bien-être des chevaux doit être au centre des préoccupations

En tant qu'acteurs du secteur, nous devons relever ces défis et prendre clairement position. La société exige des garanties claires: le respect des chevaux, la préservation de leur santé physique et mentale, ainsi qu'une préparation adéquate à leur participation au sport, sans contrainte. Pour atteindre cet objectif, il est indispensable d'améliorer les méthodes d'entraînement, de limiter les pratiques controversées (telles que certains



mors ou rênes) et de garantir des temps de repos suffisants.

La transparence et la communication sont essentielles

Les fédérations, les cavaliers et les organisateurs ont la responsabilité d'expliquer leurs pratiques et de démontrer leurs efforts en faveur du bien-être animal et de la transparence. L'idée d'utiliser un animal à des fins sportives est fondamentalement remise en question par certains milieux. Pourtant, les sports équestres ne sont pas simplement synonymes d'exploitation: ils constituent une collaboration unique et fascinante entre l'homme et l'animal. Il est important de mettre en avant l'aspect pédagogique, artistique et culturel des sports équestres. Et il ne faut pas oublier que la relation entre l'homme et le cheval repose sur la confiance, le respect et une histoire millénaire.

Très important: une position commune de l'ensemble de la filière équestre

Même si certaines disciplines comme le dressage ou le saut d'obstacles font l'objet de critiques plus vives, c'est l'ensemble du secteur qui est concer-

né – du sport de loisir au sport de haut niveau. Sans une stratégie commune et cohérente, l'acceptation sociale risque de s'effriter, ce qui conduirait inévitablement à des restrictions légales. Les acteurs des sports équestres et la société partagent cette responsabilité. Sur la base d'un contrat moral mutuel, il est possible de façonner un avenir où le bien-être des animaux est la priorité absolue.

Conclusion

Il est indispensable que les sports équestres se concentrent sur le bien-être des chevaux s'ils veulent assurer leur avenir. Une communication claire et transparente est essentielle pour montrer au monde que l'équitation est une activité respectueuse et enrichissante pour l'homme et l'animal. Et c'est là que réside notre point de contact. Nous aussi, nous rencontrons des personnes sans expérience équestre et avons la responsabilité de les informer de notre intervention sur le sabot. Nous contribuons à la bonne santé des sabots et permettons la pratique de l'équitation sportive et de loisir.

Stéphane Montavon

Stéphane Montavon lors de son exposé au congrès sur le ferrage de cette année

Assurer la relève professionnelle – Agir ensemble maintenant

La pénurie de main-d'œuvre qualifiée ne peut être gérée: elle doit être combattue activement. Il est essentiel d'attirer aujourd'hui davantage de jeunes vers un apprentissage dans les branches de la construction métallique, de la maréchalerie et de la technique agricole. C'est précisément là qu'intervient une promotion de la relève efficace et partagée.

Le contexte est clair: le besoin en main-d'œuvre qualifiée reste élevé, tandis que le recrutement d'apprentis devient de plus en plus exigeant dans de nombreux endroits. Pour les branches d'AM Suisse, la promotion de la relève n'est donc pas une mesure d'accompagnement, mais une mission stratégique. S'adresser aux jeunes suffisamment tôt, leur communiquer concrètement des profils professionnels et leur donner des perspectives permet de renforcer certaines entreprises, mais aussi la pérennité de l'ensemble de la branche.

AM Suisse assume activement cette mission. **Le stand de l'association**, régulièrement utilisé lors des salons professionnels régionaux, est un instrument central dans ce cadre. C'est là que les profils professionnels deviennent tangibles, les entretiens possibles et les opportunités visibles. Le contact direct reste déterminant dans le choix d'un métier, car il suscite l'intérêt, crée la confiance et permet de concrétiser le parcours d'un apprentissage.

Les entreprises membres profitent elles aussi directement de cet engagement. Si le stand est disponible, il peut être emprunté pour des exposi-

tions commerciales ou des salons internes. Les entreprises disposent ainsi d'un moyen éprouvé de se présenter en tant qu'entreprise formatrice et de dialoguer suffisamment tôt avec les apprentis potentiels. Une visibilité régionale augmente les chances d'attirer une relève motivée dans sa propre entreprise.

Une chose est aussi évidente: la réussite de la promotion de la relève n'est possible qu'ensemble. L'association, les sections et les entreprises membres sont sollicitées dans la même mesure. C'est pourquoi les retours de la pratique sont importants, par exemple sur les formats efficaces, les activités régionales ou les nouveaux accès au groupe cible. De telles impulsions profitent directement au développement de la promotion des métiers d'AM Suisse.

L'élément décisif reste le suivant: assurer la relève professionnelle est une tâche commune de l'association. Chaque mesure, chaque participation à un salon ou chaque engagement d'une entreprise membre contribue concrètement à l'avenir de la branche.

■
Paul Andrist



Pour tout renseignement sur le stand, Stefanie Schaller se tient à votre disposition à l'adresse s.schaller@amsuisse.ch

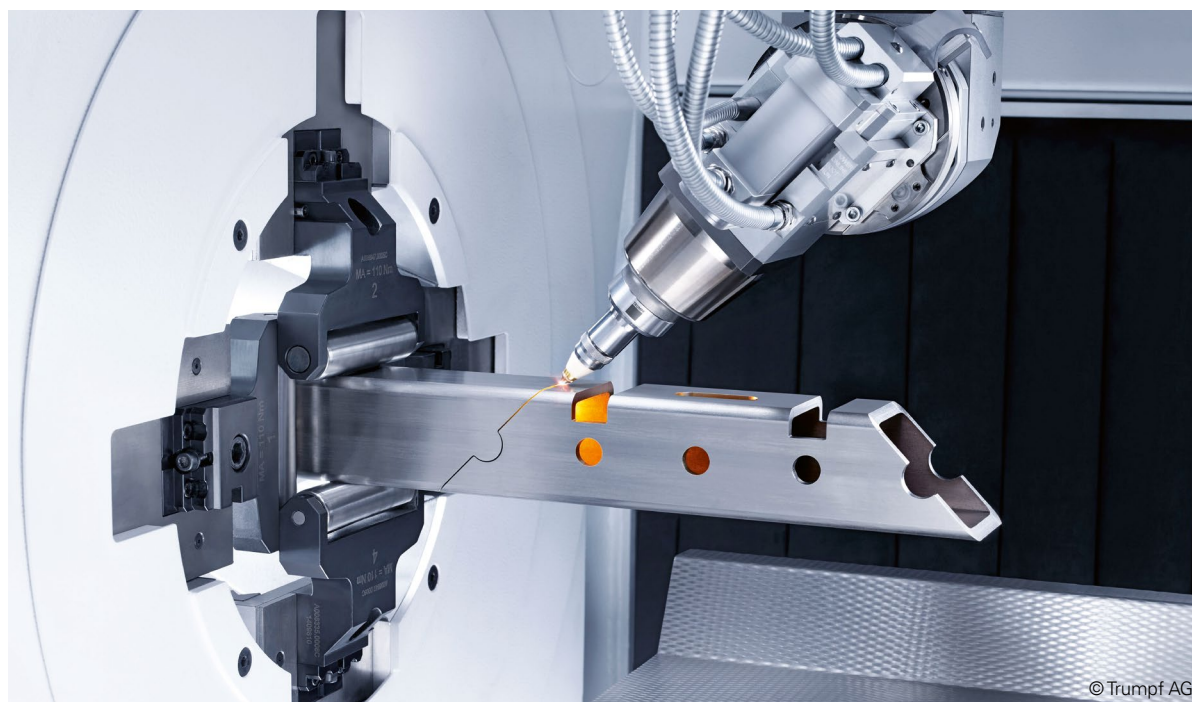


Brochure « Votre stand de foire sur mesure »



Ed. Keller AG établit de nouveaux standards dans l'usinage de tubes

Avec la TruLaser Tube 7000 Fiber, Ed. Keller AG a optimisé sa production dans l'usinage de tubes et de profilés. Ce laser à solide haute performance, doté de la technologie RapidCut, garantit une productivité maximale pour les matériaux à paroi mince et les contours filigranes. Le concept de machine ouvert assure un flux de matière efficace dès la taille de lot 1.



Une caractéristique clé du nouveau laser réside dans l'usinage précis de tubes jusqu'à 9000 mm de longueur. Il est ainsi possible de produire de manière fiable des composants de grande dimension et des constructions complexes. Sont traités des tubes ronds jusqu'à 254 mm de diamètre ainsi que des profilés rectangulaires et carrés jusqu'à 220 mm, respectivement 180 x 180 mm. Les coupes biaisées jusqu'à 45°, ainsi que des procédés intégrés tels que le taraudage et le formage de filets, élargissent le spectre d'usinage et réduisent les opérations en aval. La puissance laser de 4 kW permet des épaisseurs de coupe allant jusqu'à 10 mm dans l'acier de construction et jusqu'à 6 mm dans l'acier inoxydable et l'aluminium. Le système combine une dynamique élevée avec une qualité de coupe reproductible, améliorant significativement l'efficacité et la fiabilité des processus dans l'usinage de tubes.

Laser à plat – découpe laser de tôle précise et entièrement automatisée

Pour garantir une qualité de coupe optimale, Ed. Keller AG mise sur l'installation Trumpf 5040. Un changeur automatique de buses et une stratégie à tête de coupe unique assurent des résultats parfaits pour des épaisseurs de matériau de 0,5 à 25 mm. Deux tables interchangeable et un robot de maintenance garantissent un fonctionnement continu depuis le stock de tôles, comprenant 168 emplacements. La technologie CoolLine permet des coupes précises même dans des tôles d'acier épaisses. Formats jusqu'à 2000 x 4000 mm ou variables à partir de bobines (coil). Matériaux: acier, acier inoxydable et aluminium. Finition: ébavurage jusqu'à 1300 mm de largeur et tribofinition pour les petites pièces.

Construction d'installations et d'appareils – planification, fabrication et montage au plus haut niveau

La base de notre succès réside dans un conseil complet, allant du choix des matériaux jusqu'à l'élaboration de concepts de solutions innovants. La fabrication est réalisée selon les spécifications du client, avec le soutien de données CAO 3D modernes; sur demande, nous prenons également en charge la conception CAO complète. Un robot de soudage performant permet une production en série économique avec une grande précision. Les pièces de tôlerie, de tournage et de fraisage sont assemblées en ensembles soudés. Des zones de production séparées pour l'acier, l'acier inoxydable et l'aluminium garantissent la qualité et la pureté des matériaux. Les revêtements et traitements de surface complètent notre offre de prestations. Grâce à notre expérience, notre savoir-faire et des infrastructures de pointe, nous développons des solutions durables. Depuis 1971, nous sommes un partenaire fiable pour un large éventail de secteurs. ■



Ed. Keller AG

Gerenstrasse 23 | CH-9533 Kirchberg SG

Tél. +41 (0)71 932 10 50

info@keller-kirchberg.ch | www.keller-kirchberg.ch



Extension de la gamme de produits PRILLINGER

Le spécialiste autrichien des pièces de rechange de technique agricole PRILLINGER a ajouté une série de systèmes de caméras de recul à sa gamme de produits de marque propre. Ces nouveautés convainquent avec une excellente qualité d'image et une technique bien pensée.

Les nouveaux **systèmes de caméras de recul** de la marque PRILLINGER garantissent une visibilité et une sécurité maximales. Grâce à leur **technologie AHD** moderne, ils fournissent des images haute résolution via des câbles analogiques traditionnels (coaxiaux/RCA) et permettent de raccorder jusqu'à quatre caméras.

Les écrans numériques IPS sont disponibles en version de **7 pouces avec commande analogique** ou de **10,1 pouces**

avec écran tactile et offrent des temps de réaction rapides, des subdivisions flexibles de l'affichage ainsi qu'une commande simple via un menu graphique.

Une large plage de tension de 11 à 32 volts garantit une utilisation fiable dans les véhicules les plus divers. Des



lignes de guidage intégrées pour la marche arrière améliorent en outre la sécurité et soulignent la qualité et la fiabilité élevées des systèmes.



PRILLINGER Premium – la marque de qualité exclusive en technique agricole

Avec sa marque propre «**PRILLINGER Premium**», PRILLINGER propose dans son assortiment des articles haut de gamme pour la technique agricole et la motorisation, allant des **chaînes et lames de tronçonneuse** pour un travail forestier efficace aux consommables de grande qualité tels que **graisses polyvalentes, peintures ou nettoyeurs**, en passant par des **batteries, démarreurs et alternateurs** pour tous les véhicules agricoles courants. De puissants **bras supérieurs**, des lames de faucheuses rotatives résistantes et des **filtres à lait** de qualité sont également dis-

ponibles en qualité «**PRILLINGER Premium**».

Les articles «**PRILLINGER Premium**» sont destinés à un **usage professionnel** pour un **excellent rapport qualité-prix**. Afin de pouvoir garantir durablement cette qualité élevée, une sélection minutieuse des fournisseurs et des contrôles de qualité permanents sont primordiaux.

Les produits de la marque propre PRILLINGER sont disponibles auprès de votre revendeur spécialisé en technique agricole.



Pour toute question, s'adresser à :

Prillinger Gesellschaft m.b.H.
Prillingerstraße 1
A-4600 Wels
partner@prillinger.at
Tél. +43 7242 230-200



AGROTEC
SUISSE

www.agrotecsuisse.ch

Safety-Bag

équipement de protection individuelle pour personnes en formation

Avant le début de leur formation, donnez à vos nouveaux apprentis un équipement de protection individuelle, toujours à portée de main dans le très pratique «Safety Bag».

Le «Safety Bag» comprenant des lunettes de protection solides, un casque antibruit pliable, des bouchons d'oreille, des gants de travail et des gants de soudeur peut être commandé jusqu'à fin septembre 2026. Le «Safety Bag» est disponible en exclusivité pour toutes les entreprises soumises à la CCNT au prix spécial de CHF 25.- l'unité seulement (hors TVA).

Formulaire
de commande



PROMRISK

wir versichern

AM Suisse Versicherungsbroker



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

Moteurs et pièces de rechange	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Honda Motor Europe Ltd. , Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny, Tél. 022 989 05 00, www.honda.ch Klaus-Häberlin AG , 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 , Oberebenenstrasse 21, 5620 Bremgarten, Tél. 056 201 44 88, www.kraenzle.com
Outils	Ed. Keller AG , Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG, Tél. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Pièce de rechange pour élévateur	MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Pièces d'usure	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Pièces de rechange	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch Prillinger Gesellschaft m.b.H. , Jurastrasse 9, 4566 Oeking, Tél. +43 (0)7242 230/200, www.prillinger.at
Pièces de rechange pour tracteurs	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com MOLTEC AG , Moosallmendweg 11, 3225 Müntschemier, Tél. 031 740 740 0, www.moltec.ch
Pneumatique	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tél. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Pneus, roues	Agro-Räder AG , Rüt mattstrasse 6, 6017 Ruswil, Tél. 041 495 11 58, www.agro-raeder.ch GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Rutschmann & Co. , Schulstrasse 17, 8564 Wäldi, Tél. 071 657 17 66, www.rutschmann-reifen.ch
Prestations de finances	kmuOnline ag , Aeschengraben 9, 4051 Basel, Tél. 061 406 97 97, www.wechselstube.ch
Produits abrasifs	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Roulements à billes, paliers à rouleaux	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch Heizmann AG , Neumattstrasse 8, 5000 Aarau, Tél. 062 834 06 06, www.heizmann.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Système de freinage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com
Technique d'entraînement	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Paul Forrer AG , Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon, Tél. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch Sahli AG , Oberdorfstrasse 17, 8934 Knonau, Tél. 044 768 54 54, www.sahli-ag.ch
Technique de graissage	GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH , Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen, Tél. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch KRAMP GmbH , Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf, Tél. 034 420 84 44, www.kramp.com Motorex AG , Bern-Zürich-Strasse 31, 4900 Langenthal, Tél. 062 919 75 75, www.motorex.com NEW-PROCESS AG , Talackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellenhausen, Tél. 071 841 24 47, www.new-process.ch

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

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

G GRANIT
QUALITY PARTS

MA BOUTIQUE EN LIGNE EST Â CÔTÉ!

Commandes auprès de votre revendeur

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT AUPRÈS DE NOTRE PARTENAIRE GRANIT!

www.granit-parts.ch

Pneus | Roues | Essieux | Accessoires

Rutschmann Reifen AG

Service, compétence et fiabilité

- Agriculture • Industrie • Transformations

(demandes en français par e-mail uniquement)

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

agropool.ch
La bourse aux machines.

Le marché en ligne suisse des machines agricoles

Plus de 24 000 annonces en ligne
 Achetez ou vendez maintenant sur agropool.ch

COURS ACTUELS

B 7.6	Électricité et électronique des véhicules	25.–26.8.2026
B 8.1	Klimaanlagen Grundlagen und Diagnosekurs, inkl. Fachprüfung	25.–27.8.2026
B 8.7	Cours de base en climatisation et diagnostics avec examen professionnel	1.–3.9.2026
B 17.2	Bedienen von Hubarbeitsbühnen (IPAF/VSAA) «Bediener»	7.9.2026
B 7.3	Abschluss zum/zur Hochvolt-Techniker/in	15.–16.9.2026
B 7.8	Certificat de technicien(ne) haute tension	16.–17.9.2026
B 20	Motorgerätetechnik	28.9.–2.10.2026 12.–16.10.2026

Délai d'inscription: 4 semaines avant le cours



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

AGENDA

Swiss Public, Berne	16.–19.6.2026
spoga+gafa, Cologne (Allemagne)	22.–24.6.2026
ÖGA, Oeschberg/Koppigen	24.–26.6.2026
Assemblée professionnelle Agrotec Suisse, Bad Ragaz	26.6.2026
AM Suisse Assemblée des délégués, Bad Ragaz	26.–27.6.2026
WorldSkills 2026, Shanghai (Chine)	22.–27.9.2026
14 ^e assemblée générale Farriertec Suisse, Schönbühl	23.10.2026
Procédure de test « Compass », Aarberg	28.10.2026
Assemblée professionnelle Agrotec Suisse, Aarberg	6.11.2026
AM Suisse Conseil de l'Union, Aarberg	6.11.2026
Assemblée professionnelle ch-motorist, Nänikon	19.11.2026
AGRAMA 2026, Berne	26.–30.11.2026
Journée de l'entrepreneuriat Agrotec Suisse	14.1.2027
SwissSkills 2027, Berne	15.–19.9.2027
EuroSkills 2027, Düsseldorf (Allemagne)	22.–26.9.2027



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

Impressum



forum

Information professionnelle pour
la technique agricole et la maréchalerie

Mode de parution: 6 éditions par année

Editeur

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

Direction de l'édition du forum

Thomas Teuscher, t.teuscher@amsuisse.ch

Rédaction

Emanuel Scheidegger, e.scheidegger@amsuisse.ch

Photo page de couverture

Pulvérisateur automoteur John Deere 332M
© Thomas Teuscher

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



L'AM Suisse est
membre de CLIMMAR.

PERFORMANCE SANS COMPROMIS

FARMER LINE CLEAN | CARE | LUBE

