



AGROLUCHS

03 | 2018

Magazine des membres Agro-entrepreneurs Suisse



*Sprachtrennung -
deutsche Version
auf der Rückseite*

Portrait | Rüeger Agrar Service GmbH

Swiss Future Farm |

Inauguration officielle &
2^e journée d'information « Sols et semence »

Marketing | Les 4 étapes du succès

Chers collègues, chères collègues

Nicolas Pavillard,
président
d'Agro-entrepreneurs
Suisse



De nombreux collaborateurs de nos entreprises agricoles ont réalisé une formation d'agriculteur. Afin d'assurer le succès de nos entreprises, nous sommes particulièrement tributaires de collaborateurs compétents et qualifiés. Il est donc très important pour le développement à long terme de nos entreprises que nous puissions fournir aux jeunes un nombre suffisant de places d'apprentissage. Pour que les entreprises formatrices puissent mieux cibler les candidats adéquats, nous souhaiterions établir prochainement une « bourse » des places d'apprentissage, c'est-à-dire une liste des places disponibles émanant de nos entreprises membres et des demandes de places formulées par les apprenants.

Cette idée nous a été suggérée par un de nos membres de longue date qui cherchait pour son fils une place d'apprentissage, de préférence dans une agro-entreprise de Suisse romande. Je tiens à le remercier très cordialement pour cette proposition. Elle montre à quel point une bonne communication entre les Membres, le Comité et le Secrétariat est importante. J'espère donc qu'à la lecture de cet article d'autres personnes encore n'hésiteront plus à nous faire part de leurs souhaits, suggestions ou critiques. Merci d'avance.

Vous trouverez en page 9 de ce numéro un bref article sur la numérisation dans le secteur agro-alimentaire. Le 19 juin a eu lieu à Zollikofen la Journée de la mise en réseau numérique, sur invitation du conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann et de l'Office fédéral de l'Agriculture. En notre qualité d'agro-entrepreneurs, nous sommes des acteurs clés dans la diffusion de technologies numériques innovantes. Cet aspect de notre activité est pris très au sérieux par l'OFAG, où notre engagement est apprécié. Comme nous souhaitons également aborder d'autres thématiques très importantes pour les agro-entrepreneurs, une délégation de notre association rencontrera en septembre les responsables de l'Office fédéral de l'agriculture. Nous espérons qu'à cette occasion nous pourrions amorcer des discussions constructives et vous tiendrons informés en temps voulu sur leur contenu.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce numéro et une excellente fin d'été. ■

Nicolas Pavillard,
Agro-entrepreneurs Suisse

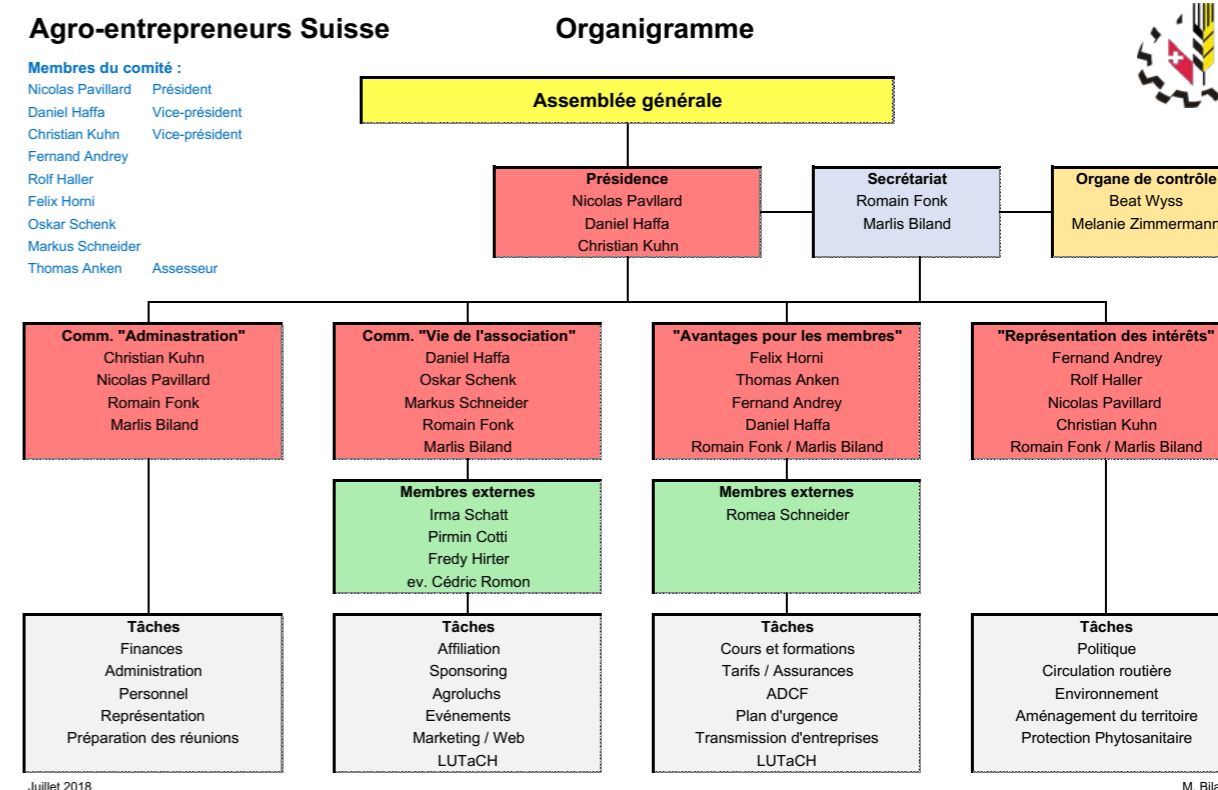
Table de matières

3 Actuel	
Nouvelle organisation	3
Agro-entrepreneurs Suisse soutient le groupement BauernUnternehmen	5
Invitation à la Journée d'information « Sols et semis »	6
8 Association & activités	
Soirée barbecue 2018	8
Numérisation de l'agriculture et du secteur agro-alimentaire	9
Formation en communication protection phyto	10
Actualités du Comité	11
Nouvelles de la CEETTAR	12
Nouveaux membres et partenaires sponsors	14
16 Gestion	
Marketing dans l'agro-entreprise – les 4 étapes du succès !	16
20 Législation	
La ceinture de sécurité sauve des vies !	20
22 Portrait	
Rüeger Agrar Service GmbH	22
25 Pleins feux sur les sponsors	
OHS - Quelques conseils pour un sursemis réussi	25
Swiss Future Farm - au service du futur	26
SG Equipment Finance Suisse AG - Leasing	28
29 Autour du monde	
France : La passion de l'agriculture de précision	29

Images et photos : icônes business sur toutes les pages : iStock Page 1 : m&M

Nouvelle organisation

Après vous avoir présenté, dans le dernier AGROLUCHS, la stratégie future d'Agro-entrepreneurs Suisse (AGROLUCHS 02/2018 p.10 à 13), nous vous présentons dans ce numéro, la nouvelle organisation selon laquelle les tâches sont divisées au sein de l'association. Marlis Biland a créé l'organigramme suivant pour illustrer l'organisation :



L'organe suprême est l'assemblée générale, qui a lieu normalement une fois par an. Chaque membre actif a le droit de participer à l'assemblée générale et a le droit de vote. L'assemblée générale est présidée par le comité.

Le comité est responsable des affaires de l'association. La gestion des affaires courantes peut être déléguée au secrétariat, qui est supervisé par le conseil d'administration.

Le secrétariat est l'organe exécutif du conseil d'administration. Il est le point de contact et de liaison pour les agro-entrepreneurs, les sponsors, les autorités et autres organisations.

L'organe de contrôle interne vérifie la bonne tenue de la comptabilité et la gestion de l'association. Il rend compte par écrit au comité des résultats de ses activités à l'attention de l'assemblée générale.

Afin de rendre le travail du comité plus efficace et de réglementer plus clairement les responsabi-

lités au sein du comité, le comité a cherché une nouvelle structure organisationnelle après l'assemblée générale de 2018. Différents modèles ont été analysés et discutés. En fin de compte, cependant, le modèle présenté, avec 4 **commissions**, semble être le plus approprié.

Les commissions sont responsables de thèmes spécifiques. Chacun de ces groupes comprend des experts dans les domaines à traiter. Selon le domaine de travail, des membres ou des consultants externes peuvent également être impliqués. De cette façon, davantage de personnes peuvent être impliquées dans le travail de l'association et les décisions peuvent être soutenues plus largement.

Les tâches et les objectifs des différentes commissions sont décrits plus en détail ci-dessous :

La commission « Administration » :

Comme son nom l'indique, la commission « Administration » s'occupe de toutes les tâches administratives. Elle supervise les finances de l'association et gère le personnel du bureau. Les objectifs pour 2018 sont



l'embauche d'une troisième personne dans le bureau et le déménagement dans un bureau plus grand.

La commission « Vie de l'association » :

La commission « Vie de l'association » s'occupe des événements de l'association que Agro-entrepreneurs Suisse organise. De plus, le groupe entretient des contacts avec des sponsors existants et potentiels et tente de recruter de nouveaux membres. Les objectifs pour 2018 sont la mise en place d'une campagne d'image, la création d'un concept marketing et l'organisation d'un événement pour les femmes.

La commission « Avantages pour les membres » :

La commission « Avantages pour les membres » s'occupe de la formation et de la formation continue du personnel des agro-entrepreneurs. Le groupe étudie également les moyens d'améliorer la situation économique des agro-entrepreneurs. L'objectif de la commission pour 2018 est de publier une liste de tarifs avec des prix indicatifs pour les travaux habituels effectués par les agro-entrepreneurs. À moyen terme, il est prévu de mettre en place une formation professionnelle pour les agro-entrepreneurs.

La commission « Représentation des intérêts » :

La commission « Représentation des intérêts » s'efforce de faire reconnaître les agro-entrepreneurs comme faisant partie de l'agriculture productrice. Elle discute des prises de position sur les consultations et définit la position d'Agro-entrepreneurs Suisse. La commission d'experts entretient un échange sain avec d'autres associations et organisations. Les objectifs pour 2018 sont l'échange avec les responsables de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) et de l'Union suisse des paysans (USP). En outre, les commissions d'experts se préoccupent de savoir combien de personnes sont employées dans le secteur de l'agro-entreprise en Suisse.

Ce modèle d'organisation est encore en phase de développement. Certains membres ont accepté de participer à une commission. Nous tenons à les remercier dès à présent pour leur engagement. Cependant, les commissions ne sont pas toutes complètes et peuvent aussi être ponctuellement élargies selon les thèmes à traiter. Nous sommes donc toujours à la recherche de personnes qui aimeraient s'impliquer dans les tâches du comité. Les personnes intéressées sont priées de s'adresser au secrétariat ou à un membre du comité. rf ■



POUR VOS GRANDS PROJETS.

Si vous aimez relever des défis, vous avez besoin d'un partenaire solide et fiable. C'est pourquoi MOTOREX permet aux machines agricoles de donner leur meilleur, même dans les situations difficiles, grâce à un assortiment complet de lubrifiants et de matériels de première classe ainsi qu'à un excellent support technique. Faites confiance à un partenaire complètement engagé depuis 100 ans. www.motorex.com

Agro-entrepreneurs Suisse soutient le groupement BauernUnternehmen

Le 27 juin, le groupement BauernUnternehmen a présenté ses projets et ses objectifs au public. Le groupement réunit des agriculteurs qui accordent de l'importance à la prestation et se préoccupent de la qualité des produits et de la production locale en Suisse.

BauernUnternehmen s'engage pour une agriculture productive. Le groupement souhaite expliquer aux consommateurs de manière claire et objective comment l'agriculture fonctionne aujourd'hui et ce qu'elle fait. Les visites de fermes et d'autres événements ont pour but d'établir le contact avec les consommateurs et de fournir une image réaliste de la profession. L'objectif est de promouvoir la production agricole sur la base de faits et de découvertes scientifiques. Le groupement souhaite également éviter la diffusion de rumeurs et de fausses informations dans les médias et participer activement aux discussions. Les fausses croyances et le demi-savoir doivent disparaître et le consommateur doit prendre conscience de sa responsabilité lorsqu'il fait ses achats.

Agro-entrepreneurs Suisse soutient cette initiative, car l'agriculture productive est le client le plus important pour la plupart des agro-entrepreneurs. Pour cette raison, les deux organisations représentent les mêmes intérêts à bien des égards. Il n'est donc pas surprenant que certains agro-entrepreneurs fassent partie du comité du groupement BauernUnternehmen.

En principe, le groupement est ouvert à tous les agriculteurs, indépendamment de leur spécialisation et de leur méthode de production. Le seul critère important est l'intérêt pour une agriculture suisse innovante, respectueuse des ressources et orientée vers la performance.

BauernUnternehmen est encore en construction et est toujours à la recherche de nouveaux membres et de soutien. Soutenez, vous aussi, le groupement afin que l'agriculture axée sur la production reçoive une voix plus forte.

De plus amples informations sont disponibles sur www.bauern-unternehmen.ch rf ■



Le président Samuel Guggisberg : « Ce n'est pas possible que sur les meilleurs sols du monde avec suffisamment de précipitations et d'excellentes conditions climatiques nous ne pouvons plus produire. »



Le comité de BauernUnternehmen, de gauche à droite : Andreas Bürki (BE), Elmar Fasel (FR), Ernst Lüthi (BL), Samuel Guggisberg (BE), Werner Rüttimann (LU), Luca Costa (ZH), Fernand Andrey (FR).

Invitation à la Journée d'information « Sols et semis » des agro-entrepreneurs

Après le succès remporté par la première journée d'information sur la circulation routière, qui avait réuni plus de 80 participants en janvier dernier, nous aimerions aborder avec vous un autre sujet : « sols et semis ». Nous serions heureux de vous accueillir à notre journée d'information le 23 septembre, à l'occasion de l'inauguration de la Swiss Future Farm à Tänikon. Vous pourrez à cette occasion parler métier avec vos collègues et échanger des informations avec eux dans une ambiance décontractée.



La série révolutionnaire de moissonneuses-batteuses IDEAL d'AGCO sera également présentée lors de la journée d'information « Sols et semis ».

Programme

13h00	Présentation du mémoire de Bachelor de Johannes Huber : Influence des différents systèmes de travail du sol sur l'évolution des jeunes plants de maïs. (Travail rédigé en coopération avec l'entreprise de machines agricoles Haffa sur l'exploitation d'Andreas et Hans Rohr à Leimbach.) Discussion des résultats et des expériences acquises avec différents procédés de travail du sol pendant l'année de sécheresse 2018
14h00	Description rapide et présentation du nouveau semoir Krummenacher utilisé pour la réalisation de sursemis spécifiques (sur le terrain)
14h30	Présentation de la nouvelle moissonneuse-batteuse « IDEAL » d'AGCO
15h00	Visite libre de l'exposition sur le terrain de la Swiss Future Farm
17h00	Apéro dans l'auditoire Refental offert par Agro-entrepreneurs Suisse

Sursemis modulé - nouveauté mondiale de chez Krummenacher.
La caméra de l'avant reconnaît les vides et commande le semoir à l'arrière pour déposer les semences juste là où il faut.

Dans toute l'Europe, la production de denrées alimentaires souffre de la fréquence inhabituelle de phénomènes météorologiques extrêmes : pluies torrentielles, vagues de chaleur, forte sécheresse. La plupart des scénarios climatiques pronostiquent une augmentation du nombre et de l'intensité de ces événements. L'année 2018, qui a elle aussi apporté son lot d'intempéries et un long épisode de sécheresse, restera encore longtemps dans les mémoires.

Nous savons que la pratique culturale et le travail du sol ont un fort impact sur le développement des cultures et le régime hydrique du sol. Dans un bref exposé nous allons vous expliquer l'influence exercée par les différents systèmes de travail du sol sur l'évolution des jeunes plants de maïs. Nous serions heureux de connaître vos dernières expériences dans le domaine des grandes cultures et de discuter avec vous des enseignements qu'il convient d'en tirer.

Ensuite nous vous présenterons les derniers perfectionnements apportés au semoir Krummenacher, ainsi qu'une moissonneuse-batteuse révolutionnaire : la gamme IDEAL d'AGCO.

Vers 17 heures nous vous inviterons à prendre l'apéro sur le stand d'Agro-entrepreneurs Suisse. La participation est gratuite pour les membres et les sponsors d'Agro-entrepreneurs Suisse et leurs collaborateurs.

Merci de vous inscrire par mail à l'adresse office@agro-lohnunternehmer.ch ou en appelant le 056 450 99 90. Soyez les bienvenus ! rf ■

Photos : mid



NOUVEAU

Un talent inné. La nouvelle TUCANO.

Un terrain escarpé, une averse soudaine... la nature a le don de vous surprendre sans cesse. Grâce à sa technologie MONTANA et au DYNAMIC POWER, la TUCANO est prête à tout. Elle vous offre plus de confort grâce à de nouvelles commandes intelligentes, plus de puissance et encore davantage de choix avec six nouveaux modèles pour vous aider à accéder à la performance.

Quel talent !

Intéressé ?
Contactez maintenant votre
CLAAS Harvest Centre ou :

• Quentin Hostettler
Key Account Manager
079 192 17 45

serco
landtechnik

Serco Landtechnik SA
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

CLAAS



Soirée barbecue 2018



La soirée barbecue a eu lieu le samedi 25 août dans l'agro-entreprise Strebel à Waltenschwil. La famille Strebel n'avait pas ménagé ses efforts pour créer un cadre idéal pour cet événement. Les visiteurs ont pu admirer l'entreprise de travaux agricoles et les ateliers de construction mécanique, qui leur ont été présentés de manière très attrayante dans les nouveaux locaux de la zone artisanale.

Dès 16h, les premiers invités sont arrivés pour l'apéro. Dans son discours de bienvenue, Daniel Haffa a remercié la famille Strebel et toute son équipe pour la parfaite organisation de la soirée barbecue.

Comme le nouveau siège de l'entreprise Strebel est situé à quelques encablures de la piste de karting de Wohlen, les invités qui le souhaitaient ont eu la possibilité de participer à une course de karting.

Vers 18h30, Ruedi Strebel a présenté l'entreprise et son nouveau siège aux quelque 120 participants, avant d'ouvrir le riche buffet du barbecue. Pour le dessert, la firme KWS avait, comme la dernière fois, offert ses excellents mille-feuilles à la crème.

La soirée grillades d'Agro-entrepreneurs 2018 a été une grande fête et une belle rencontre de tous les professionnels du secteur. Nous tenons à remercier la famille Strebel pour son énorme engagement et son excellente coopération pendant l'organisation. Un grand merci à la société KWS pour le délicieux dessert!

Pour l'année prochaine, nous sommes d'ores et déjà à la recherche d'une agro-entreprise qui accepterait d'organiser cet événement conjointement avec nous en prêtant ses locaux. Les entreprises intéressées sont priées de contacter notre secrétariat. Merci d'avance! rf ■



Ruedi et Margrit Strebel et leur équipe.



La numérisation est en train de changer notre façon de communiquer, de consommer et de travailler. Les applications numériques facilitent déjà le travail dans de nombreuses exploitations agricoles. L'utilisation de systèmes de guidage automatique ou de coupe automatique de tronçons permet de préserver les ressources et donc de protéger l'environnement. Dans les étables, les robots simplifient le travail de l'agriculteur et augmentent le confort de l'animal. Mais ça ne vas pas s'arrêter là ...



« Il est important que nous considérons la numérisation comme une opportunité. Nous devons essayer d'apprendre, de comprendre et de la mettre en œuvre avec le temps », a déclaré le Conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann.

« Il est important que nous considérons la numérisation comme une opportunité. »

Johann Schneider-Ammann, Conseiller fédéral

Numérisation de l'agriculture et du secteur agro-alimentaire

Afin de promouvoir davantage la numérisation, l'OFAG et le conseiller fédéral Johann Schneider-Amman ont organisé une Journée de la mise en réseau numérique le mardi 19 juin. La Charte sur la numérisation dans l'agriculture et le secteur agroalimentaire suisse, élaborée au cours de l'année dernière, a été signée et un dialogue a été lancé pour mettre en réseau tous les acteurs.

« La Charte est un instrument important pour rassembler tous les acteurs autour d'une table afin de discuter de la manière de poursuivre le développement du pays en termes d'une agriculture suisse de qualité et à valeur ajoutée. » Nadja El Benni, Agroscope.



En tant qu'organisation professionnelle des agro-entrepreneurs suisses, il était important pour nous d'être impliqués à la fois dans l'élaboration de la Charte et dans sa signature. Nous sommes conscients que la numérisation est un sujet brûlant. Elle comporte à la fois des opportunités et des risques. Cependant, le fait que nous ayons pu contribuer à la rédaction de la Charte nous a donné l'occasion d'avoir notre mot à dire sur son contenu et de représenter les intérêts de nos membres. En outre, les réunions et les ateliers prévus pour l'élaboration de la Charte ont été une occasion précieuse pour les agro-entrepreneurs suisses d'étendre leur propre réseau.

L'objectif principal de la Charte est d'instaurer une compréhension commune des principes utilisés pour traiter les données, tant dans l'agriculture que dans les secteurs en amont et en aval. Il en va de même pour la collecte, le stockage et le traitement des données numériques.

Les douze lignes directrices de la Charte décrivent, par exemple, la valeur des données, la souveraineté des données ou le devoir de diligence dans le traitement des données. La Charte permet de concrétiser et de compléter les domaines d'action et les objectifs pertinents de la stratégie « Suisse numérique » pour l'industrie agricole et alimentaire.



« Le principal problème, ce sont les données. Celui qui contrôle nos données contrôle également l'agriculture. La gestion des données doit rester entre les mains des agriculteurs », déclare Francis Egger de l'Union Suisse des Paysans.

Les organismes de la communauté de la Charte sont les institutions, associations, organisations et entreprises signataires de différentes formes juridiques. Il s'agit en même temps d'un groupe d'intérêts et d'experts, composé des différents acteurs de l'agriculture et du secteur agro-alimentaire. À l'avenir, le dialogue entre la communauté de la charte sera coordonné par l'intermédiaire de la plateforme « Agridigital ». Celle-ci dispose d'un comité composé de représentants des institutions signataires de la charte.

La Suisse n'est pas le seul pays à introduire une charte. Des agriculteurs de France, d'Allemagne et des États-Unis ont également élaboré une charte avec des organisations de l'agriculture et de l'industrie alimentaire. Il est important pour l'agriculture que les praticiens puissent voir et ressentir les avantages des technologies numériques. Cela peut se faire de différentes manières : en économisant des ressources, par des horaires de travail plus flexibles, par un travail moins exigeant physiquement, etc. rf ■



Avant, pendant et après le cours, l'évènement a été l'occasion d'un échange d'idées intéressant sur la protection phytosanitaire des cultures.

Le formateur Marcel Kamm a fourni aux participants les tuyaux de base les plus importants, auxquels il faut faire attention lors d'un évènement médiatique.



Formation en communication protection phyto

Une protection phytosanitaire bien appliquée apporte des avantages importants aussi bien pour les producteurs que pour les consommateurs. Malheureusement, l'opinion publique sur l'utilisation des produits phytos est fortement influencée par les préjugés. Cependant, une argumentation solide et crédible de la part des utilisateurs peut aider à améliorer la réputation de la protection phyto.

Le 6 juin 2018, Agro-entrepreneurs Suisse a invité 20 de ses membres à une formation en communication à Bâle afin de renforcer leur argumentation et leur prestance. Les formateurs expérimentés Urs Rellstab et Marcel Kamm avaient préparés des exercices pratiques sur la désescalade de conflits et pour améliorer son assurance lors d'évènements médiatiques.

Agro-entrepreneurs Suisse remercie tout particulièrement la société Syngenta pour le soutien organisationnel et l'hospitalité à son siège à Bâle.

Les participants ont jugé la formation instructive et recommandable. Si vous aussi, vous êtes intéressé par un tel cours, n'hésitez pas à contacter notre secrétariat. Avec un intérêt suffisant, d'autres évènements pourraient être organisés. rf ■

Actualités du Comité

Réunion du Comité du 28 juin à Opfikon

Le Comité d'Agro-entrepreneurs Suisse a convié les importateurs de films d'enrubannage à sa séance du 28 juin pour faire le point de la situation. Marcel Herzog, Jacqueline Delazzari et Peter Läderach étaient venus et nous ont informés des résultats de leurs efforts pour améliorer le taux de recyclage des films. Pour les raisons exposées au n° 1/2018 d'AGRO-LUCHS, le Comité d'Agro-entrepreneurs Suisse maintient son opposition au projet de taxe anticipée de recyclage et se prononce en faveur d'une campagne de sensibilisation sous l'égide de l'Union Suisse des Paysans. Deux membres du Comité continuent cependant à participer au groupe de travail qui réunit l'ensemble des intéressés.

Les différentes Commissions spécialisées ont rendu compte de leurs travaux respectifs :

- Commission « Administration » : candidatures à un poste vacant, agrandissement des locaux de bureau
- Commission « Vie de l'Association » : visites aux sponsors actuels et potentiels, rappel de cotisations, organisation du voyage pour assister à la Deluta
- Commission « Avantages pour les membres » : liste tarifaire, formation complémentaire de spécialiste en agro-entreprise
- Commission « Représentation des intérêts » : remorques immatriculées, communauté d'intérêts IG BauernUnternehmen (cf. compte-rendu page 5)

Le point « Divers » de l'ordre du jour a été consacré à un projet d'établissement par le Secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse d'une liste regroupant les offres et les demandes de places d'apprentissage.

Séance commune des Comités de l'ASETA et d'Agro-entrepreneurs Suisse du 13 août

Comme l'année dernière, les deux comités ont organisé une séance de travail commune à Riniken, au cours de laquelle les thématiques suivantes ont été abordées :

- Espace de bureau à la disposition du Secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse : le bureau actuellement occupé au rez-de-chaussée de l'immeuble de l'ASETA est devenu trop petit. L'ASETA soumettra à Agro-entrepreneurs Suisse une proposition visant à mettre à sa disposition des locaux plus grands.
- AGRAMA 2018: l'ASETA et Agro-entrepreneurs Suisse voudraient se produire ensemble sur un stand conçu en commun.
- Collaboration entre les deux revues AGROLUCHS et « Technique Agricole » : la collaboration rédactionnelle a été renforcée au cours de l'année dernière. Roman Engeler et Romain Fonk réfléchissent à la manière d'aller plus loin sur cette voie.

Le point « Divers » de l'ordre du jour a été consacré notamment à la problématique des freins, un sujet sur lequel les deux comités ont des points de vue quelque peu divergents. Agro-entrepreneurs Suisse pencherait plutôt en faveur d'une réglementation plus stricte, tandis que l'ASETA serait davantage encline à faire appel au sens des responsabilités de chaque usager de la route. Tout véhicule mis en circulation doit présenter les garanties de sécurité requises. C'est pourquoi les remorques au-dessus d'une certaine taille doivent naturellement être munies d'un système de frein fonctionnel. À ce propos, le fait, révélé par un sondage, que seules 5 % des remorques en circulation sont immatriculées, donne à réfléchir.

Réunion du Comité du 13 août à Frick

À la suite des entretiens avec l'ASETA, le Comité s'est réuni pour une séance de travail au restaurant Frickbergstübli, appartenant à la famille Herzog. Les Commissions spécialisées ont rendu compte de l'avancement de leurs travaux respectifs. La Commission « Administration » a eu un premier entretien d'embauche avec une candidate, et elle s'apprête à rencontrer deux autres candidats en septembre. La Commission « Vie de l'Association » a rendu compte de l'état d'avancement de la campagne d'image et des préparatifs des événements à venir (manifestation de relations publiques chez Kressibucher Agro à Lanzenneunforn le 14/09, inauguration de la Swiss Future Farm du 21 au 23/09, Agrama du 29/11 au 03/12, voyage DeLuTa du 05 au 07/12). La Commission « Prestations offertes aux membres » souhaite adapter légèrement la liste tarifaire qu'elle vient d'adopter pour la publier dans le prochain numéro d'Agroluchs accompagnée des explications nécessaires. Le programme des cours pour l'hiver prochain a également été discuté et des thèmes ont été proposés. La Commission « Représentation des intérêts des agro-entrepreneurs » a prévu le 19 septembre une rencontre avec Bernard Lehmann et d'autres responsables de l'Office fédéral de l'agriculture. Les sujets qui seront abordés lors de cette rencontre ont été discutés avec l'ensemble du Comité. rf ■



TOP

Mieux accessible pour les limaces*

Steiner Gold®

Les limaces en ont peur

*Plus de grains au même dosage et efficacité, donc meilleure couverture du sol.



**GRAINS PLUS PETITS
MEILLEURE RÉPARTITION**
Plus d'informations sur
www.omya-agro.ch





Nouvelles de la



À la suite de plusieurs contacts entre Agro-entrepreneurs Suisse et la Confédération Européenne des Entrepreneurs de Travaux Techniques Agricoles, Ruraux et Forestiers ces dernières années, Agro-entrepreneurs Suisse a présenté une demande d'adhésion à la CEETTAR au début de l'année. Lors de leur assemblée générale du 14 et 15 juin à Padoue, en Italie, les demandes d'adhésion d'Agro-entrepreneurs Suisse et de Vereinigung Lohnunternehmer Österreich (VLÖ) ont été acceptées à l'unanimité par toutes les organisations membres présentes. Le président de la CEETTAR, Klaus Pentzlin, a informé Nicolas Pavillard et Romain Fonk de cette décision. Avec les nouveaux membres, la coopération est introduite dans des structures formelles et le réseau de LU-CH est étendu au niveau international. Avec l'entrée des associations VLÖ et LU-CH, le nombre de membres de la CEETTAR est passé à 20 organisations de 17 pays.

Ci-joint quelques informations intéressantes provenant de différentes organisations de la CEETTAR:



Autriche : **Les entrepreneurs** **confrontés à une** **baisse des surfaces** **en betteraves**

Dans son numéro de mai, « Lohnunternehmer aktuell », le mensuel de l'association des entrepreneurs de travaux agricoles autrichiens VLÖ s'inquiète de la baisse des surfaces à récolter cette année en betteraves à sucre. Les dégâts causés par une épidémie de charançons et le marché libre de la betterave sont évoqués pour expliquer une baisse des surfaces à récolter allant jusqu'à 80 % dans certaines régions.

« Les entrepreneurs de travaux agricoles sont des partenaires fiables des agriculteurs pour lesquels ils ont investi dans du matériel moderne et efficace », note l'article qui ajoute que les entrepreneurs étaient déjà désavantagés par rapport aux agriculteurs, ces derniers recevant jusqu'à 20 % du prix des arracheuses de betteraves en subvention.



Royaume-uni : **Les entrepreneurs de travaux** **agricoles de plus en plus** **sollicités**

Dans un article publié dans son bulletin de juillet/août, l'association britannique NAAC mentionne les conclusions d'une étude publiée par l'Université d'Exeter et qui met en lumière le rôle vital que jouent les entrepreneurs de travaux agricoles dans l'agriculture anglaise. Sur un total de 1251 exploitations agricoles interrogées dans le sud ouest de l'Angleterre, 87 % font appel à un entrepreneur de travaux agricoles et déclarent « qu'il serait impossible de gérer leur exploita-

tion sans eux ». Cette étude vient conforter une précédente étude de référence pour la NAAC et réalisée par l'Université de Cambridge et qui estimait que 91 % des agriculteurs font appel à un entrepreneur de travaux agricoles. Les principaux travaux réalisés par les entrepreneurs sont la taille de haie, la moisson, l'ensilage, le labour, les semis et les traitements phytosanitaires. Autant d'activités réalisées par les agriculteurs eux-mêmes il y a vingt ou cinquante ans.

L'étude accorde une importance particulière au critère travail, et elle montre que 14% des agriculteurs pensent davantage faire appel à un entrepreneur de travaux agricoles dans le futur, tandis que 8% envisagent de diminuer leur utilisation et 78 % les utiliseront de façon identique. Enfin, cette étude met également en évidence un point commun entre agriculteurs et entrepreneurs de travaux agricoles: la difficulté de recruter du personnel compétent.



Belgique : **L'agriculture de précision** **à la loupe**

La dernière édition du Magazine Agro-Service reprend les conclusions d'une étude réalisée par les autorités flamandes auprès de 500 agriculteurs et horticulteurs sur le big data et l'agriculture

de précision. Contrairement aux attentes, l'étude révèle que ce n'est pas l'âge de l'agriculteur mais plutôt la taille de l'exploitation qui constitue un facteur décisif pour l'agriculture de précision.

L'étude révèle que près de six agriculteurs ou horticulteurs flamands sur dix avec un chiffre d'affaires d'au moins 250 000 euros appliqueront ou ont l'intention d'appliquer dans les cinq années à venir des techniques agricoles de précision soit eux-mêmes ou par le biais d'un entrepreneur de travaux agricoles. Dans la catégorie dont le chiffre d'affaires est inférieur à 150 000 euros, ils ne sont que quatre sur dix à faire cette déclaration. La moitié des non-utilisateurs des techniques agricoles de précision estiment que leur exploitation est trop petite pour investir dans ces techniques. Le prix élevé constitue dès lors un obstacle non négligeable. rf ■

Toprex® **Le moteur de** **votre colza**

Résistant et stable jusqu'à la récolte

- > Très efficace contre le phoma
- > Renforce la résistance à la verse
- > Protège des dégâts en hiver
- > S'applique en automne ou au printemps

Toprex®

syngenta.

Plus d'informations sur www.syngenta.ch/colza

Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, consulter les indications sur l'emballage.



Nouveaux membres

Nous avons le plaisir de vous présenter cinq nouveaux adhérents à Agro-entrepreneurs Suisse :



Martin Scheidegger GmbH, 6260 Reiden

Principales prestations

Le transport et l'épandage de lisier, les transports de plaquettes de bois

Pourquoi être devenu membre

Pour profiter des échanges entre collègues et de la vaste offre de cours de formation et pour me tenir informé des techniques et procédés les plus récents.

Gerhard Walter (à gauche) et Dominik Aregger, tous les deux collaborateurs de l'entreprise



Jean-Baptiste Frossard, 1041 Bottens

Principales prestations

Pressage, battage, semis, service de bennes, épandage fumier + lisier, manutention, transport avec plateaux, benne à fond poussant, citerne, benne tp, etc., reprise et évacuation de fumier de cheval, commercialisation d'engrais de ferme, commerce de fourrage, broyage divers

Pourquoi être devenu membre

Nous nous sommes inscrit car nous voulons soutenir la profession d'agro-entrepreneur. Nous désirons nous tenir informés des nouveautés, profiter des conseils et aussi élargir notre réseau de connaissance dans ce milieu.



Beat Gerber, 2723 Mont-Tramelan

Principales prestations

Fauchage, épandage de lisier par tuyaux, épandage de fumier, labourage

Pourquoi être devenu membre

Je tiens à me tenir informé sur l'évolution de la législation et je veux rester en contact avec mes autres collègues agro-entrepreneurs.



Gilles Perrin, 1416 Pailly

Principales prestations

Transports et divers travaux agricoles

Pourquoi être devenu membre

J'apprécie le travail que l'association fait à niveau de la représentation des intérêts des agro-entrepreneurs, surtout au niveau de la circulation routière. En tant que membre, j'espère être tenu informé de l'évolution de la législation sur la circulation routière.



Photos : mäd

Anthony Wypart, 1437 Suscévaz

Principales prestations

Épandage de lisier avec deux automoteurs Vredo avec injecteurs à disques, pendillards et déchaumeur, camions pour ravitaillement au champ et transports divers, sarclage de cultures avec GPS et caméra, travail du sol, épandage de matières solides, travaux de récolte, travaux de génie civil, ...

Pourquoi être devenu membre

Grâce à la recommandation d'un ami, je me suis décidé de m'affilier à Agro-entrepreneurs Suisse. En tant que membre j'espère pouvoir élargir mon réseau dans le secteur et partager des expériences avec des collègues.

mb ■

Nouveaux partenaires sponsors

Soyez les bienvenus ! Nous nous réjouissons à travailler ensemble avec les nouveaux partenaires sponsors suivants :

Argent
Bronze

Winkler Fahrzeugteile GmbH
Axpo Kompogas AG



Winkler Fahrzeugteile GmbH

Industriestrasse 36, 4622 Egerkingen
www.winkler-parts.ch

« winkler - tout pour machines agricoles, les véhicules utilitaires et l'atelier. »



Axpo Kompogas AG

Parkstrasse 23, 5401 Baden
www.axpo.com

« Les agro-entrepreneurs distribuent nos précieux engrais naturels pour les exploitations agricoles, refermant ainsi le cercle écologique. Afin de bénéficier à l'avenir d'une collaboration solide, transparente et durable avec les agro-entrepreneurs et recevoir régulièrement des informations sur les tendances et événements du secteur, nous avons décidé de nous affilier à Agro-entrepreneurs Suisse. »

mb ■



Marketing dans l'agro-entreprise – les quatre étapes du succès !

Dans tous les secteurs de l'économie il est normal de faire de la publicité pour promouvoir ses produits et services. C'est vrai pour une agence de voyages, une concession automobile ou un artisan, et les agro-entreprises, pour lesquelles une perception positive par le public est également essentielle, ne font pas exception à la règle.



Le logo de l'entreprise, concis et facilement reconnaissable, doit permettre d'identifier l'entreprise dans sa globalité. Lorsqu'ils arboreront votre logo et vos informations de contact, vos véhicules bénéficieront d'un taux de reconnaissance élevé.

La qualité du service et la compétence professionnelle restent naturellement le meilleur instrument de marketing, mais elles sont désormais insuffisantes pour mener une entreprise vers le succès. Au moins aussi importante est la fidélisation des clients et le maintien des liens avec les autres acteurs de la profession. Pour illustrer les possibilités de la publicité au service des agro-entreprises, nous vous proposons un modèle en quatre étapes.

1 Le marketing classique

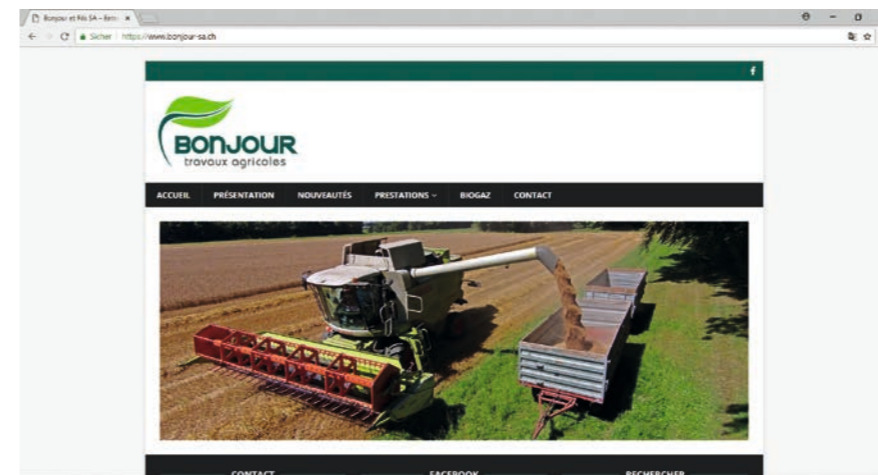
Veillez à toujours présenter votre entreprise sous la même forme et distribuez de manière expérimentale quelques cadeaux promotionnels. Créez un logo avec une valeur de reconnaissance élevée et apposez-le sur tous vos véhicules. Rendez les informations de contact de votre entreprise facilement accessibles et veillez à reproduire les mêmes informations, avec une présentation uniforme, sur tous vos supports publicitaires.

Demandez-vous quelles sont les prestations qui sont vraiment importantes à vos yeux, celles qui vous distinguent de vos concurrents et font que votre entreprise est unique. Réunissez quelques photos dans une petite brochure, que vous distribuerez à vos clients et prospects. La réalisation de tels imprimés représente aujourd'hui un coût faible.

Après cette étape préliminaire vous disposerez d'une base créative qui vous permettra de passer aux étapes suivantes, souvent plus complexes.

2 La présence sur internet

Avec l'expérience acquise à l'étape n° 1 (notamment en créant le logo et la brochure publicitaire) vous êtes prêt à vous lancer sur Internet. La création d'un site Web n'est pas vraiment nécessaire à ce stade. Un moyen économique et néanmoins efficace consiste à créer une fiche d'établissement dans Google My Business. Dès qu'un terme de recherche sur Google, le moteur de recherche incontestablement le plus utilisé au mon-



L'importance du site web pour une entreprise ne doit pas être sous-estimée. C'est là que vos clients potentiels chercheront à se renseigner sur la nature de vos prestations, sur vos machines et sur vos produits.

de, correspond aux données de votre entreprise, votre fiche d'établissement s'affiche à droite des résultats de recherche, et un lien est établi avec le service de cartographie de Google Maps. Le cas échéant, vos photos, vos numéros de téléphone et d'autres informations de contact sont également affichés. La fiche d'établissement est souvent générée automatiquement. Dans le cas contraire, vous pouvez la créer en quelques étapes rapides. Les informations publiées sur votre entreprise peuvent être modifiées ultérieurement. Si nécessaire vous devrez revendiquer la propriété de votre fiche. Sans aller jusqu'à créer

un site web, la fiche d'établissement est un excellent moyen de référencer, sous une forme attrayante et informative, votre entreprise dans les différents moteurs de recherche pour permettre à vos clients potentiels de vous retrouver. Vous disposez en outre de la possibilité d'ajouter une rapide présentation de votre offre de services, avec photos et adresses de contact, et bien sûr d'insérer des liens. Cerise sur le gâteau : tout cela est gratuit.

De prime abord, la fonction d'évaluation (rubrique « Avis ») va peut-être vous rebuter. Elle ne peut être désactivée dans la fiche d'établissement de Google



#LIVETHELAND
FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE PERFORMANCE.

EFFICACITÉ ET DURÉE DE VIE OPTIMALES POUR LES TRACTEURS PUISSANTS

VREDESTEN
YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

Photos: mad

My Business décrite ci-dessus. Vos clients peuvent aussi bien y faire l'éloge des efforts que vous avez spontanément prodigués pour leur permettre de boucler la moisson, que se plaindre amèrement d'un ratage imputable à votre système d'épandage par tuyaux. Dans les deux cas, nous vous recommandons instamment de réagir et, si le commentaire est défavorable, de répondre à l'auteur avec des arguments factuels. Plus aucun hôtelier, restaurateur ou coiffeur n'échappe aujourd'hui aux évaluations en ligne. En répondant avec discernement aux remarques de vos clients, vous serez toujours gagnant, car les retours positifs et sincères de vos clients sont votre meilleure publicité. Ne vous attendez cependant pas à être submergé sous un flot d'évaluations. Les agro-entrepreneurs qui ont créé une fiche d'établissement en recueillent en général moins d'une vingtaine. Les commentaires abusifs peuvent être signalés d'un clic de souris et seront retirés après examen.

Nettement plus complexe, la création de votre propre site web est indispensable si vous tenez à publier une présentation complète de votre entreprise et de vos prestations. Ne sous-estimez cependant pas l'ampleur des coûts et la quantité de travail que

représente l'actualisation régulière du contenu si vous voulez que votre site soit toujours à jour.

3 Aller sur les réseaux sociaux

Vous êtes nombreux à ne plus pouvoir vous passer de WhatsApp, Facebook ou YouTube pour vos communications privées. Pourquoi ne pas profiter de ces canaux pour vous adresser à vos clients ? Nombreux sont les agro-entrepreneurs actifs sur l'une ou l'autre de ces plates-formes, où ils font parfois preuve de beaucoup de créativité, publiant notamment des vidéos ou des récits illustrés pour vanter leurs nouvelles machines ou décrire leurs prestations. Par ailleurs ils s'en servent aussi pour le marketing du personnel. Toutes les plates-formes des médias sociaux ont été optimisées à la fois pour PC et terminaux mobiles. Si vous souhaitez créer du contenu pour valoriser votre entreprise, commencez par interroger vos collaborateurs et vos clients pour connaître leurs plates-formes préférées. Grâce au grand nombre de ses membres et à ses fonctions de partage de photos, de vidéos et de liens, Facebook sera parfait pour vous lancer. YouTube convient également pour échanger des contenus de ce genre avec votre communauté, mais cette plate-forme a initialement

été conçue pour la diffusion de vidéos. Sur la plupart des plates-formes, la création du profil de votre entreprise est très simple et ne demande guère de connaissances préalables.

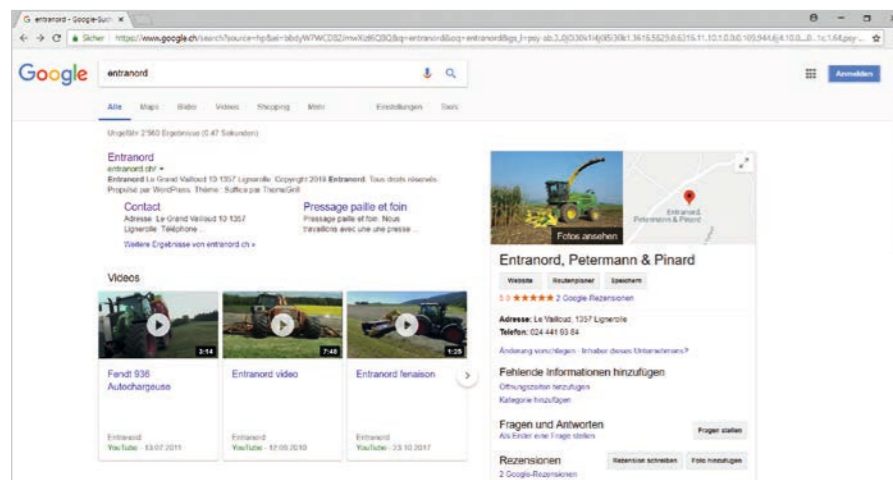
Vos apparitions sur les médias sociaux profiteront d'ailleurs aussi à votre site web, car la présence sur les réseaux sociaux améliore les résultats de la plupart des moteurs de recherche, qui positionneront par exemple les vidéos des auteurs les plus connus en haut de la liste des résultats.

4 Le cross-media

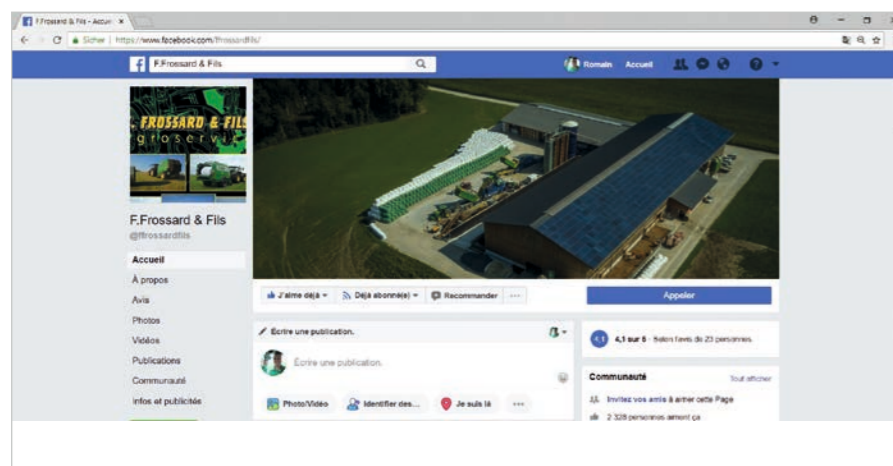
Familiarisé avec différents outils de marketing, vous les utilisez régulièrement pour tenir vos clients au courant des dernières nouvelles concernant votre agro-entreprise ? Il est temps de passer au « cross-media », pour reprendre le jargon des spécialistes du marketing, afin de profiter des synergies entre les différents supports. Prenons un exemple : vous vous apprêtez à recruter un technicien d'atelier pour votre agro-entreprise. Pour le faire savoir, vous avez déjà rédigé une annonce que vous comptez diffuser dans votre entourage professionnel. Vous allez maintenant pouvoir utiliser ce modèle sur votre site web et sur les réseaux sociaux.

Peut-être avez-vous déjà eu l'occasion de vous familiariser avec la création de vidéoclips ? Prenez trente secondes pour dire devant la caméra ce qui distingue votre entreprise des autres et dressez un rapide portrait du poste à pourvoir. Vous constaterez que les efforts investis dans la création du vidéoclip vont transformer radicalement votre approche des candidats potentiels à votre poste. Publiez le clip sur Facebook et sur YouTube. Avant même le premier entretien d'embauche, les candidats auront eu un bref aperçu de votre entreprise, qu'ils aborderont avec un préjugé favorable. Profitez des occasions de ce genre pour vous profiler par rapport à vos concurrents.

De nos jours le marketing n'a plus seulement pour but de séduire les clients. Le marketing du personnel, lui aussi fortement lié à l'image externe de l'entreprise, revêt une importance croissante. Il s'agit de présenter l'entreprise sous son meilleur jour auprès des collaborateurs potentiels. Bon nombre d'entreprises artisanales, et à plus forte raison les agro-entreprises, ressentent déjà les effets de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. N'hésitez donc pas à profiter des moyens à votre disposition pour communiquer à vos clients et à vos collaborateurs potentiels une image positive de votre entreprise. ■



Une fiche d'établissement sur Google constitue un moyen simple et gratuit de réunir les informations essentielles concernant votre entreprise sur Internet. Cette fiche est totalement indépendante d'un site web éventuel.



De nombreux agro-entrepreneurs présentent désormais leurs travaux sur les réseaux sociaux, notamment sur Facebook, YouTube, etc. Ces plates-formes constituent un excellent moyen d'améliorer la visibilité de votre entreprise et de présenter votre offre de services sous une lumière positive.

15 ans

AT2

Agro-Technik Zulliger GmbH
Agro-Technique Zulliger Sàrl

Bernstrasse 13 c · 6152 Hüswil
Tél. 062 927 60 05
www.agrotechnikzulliger.ch

Journées portes-ouvertes du 21 au 23 septembre 2018



Vendredi à partir de 14 h à 23 h, service de bar
Samedi et dimanche de 9 h à 17 h

Restauration · Exposition de machines · Sa & Di: Modellspielland32.ch



La ceinture de sécurité sauve des vies !



Les ceintures de sécurité 2 points avec enrouleur, ergonomiques et faciles à mettre, améliorent l'acceptation du port de la ceinture.

Un agro-entrepreneur retourne à sa base dans son pickup, détache sa ceinture de sécurité et descend de voiture. Peu de temps après, il monte sur un tracteur et démarre – sans avoir mis la ceinture. Pourquoi ?

Aujourd'hui le port de la ceinture est obligatoire pour tous les véhicules circulant sur la voie publique, dès lors qu'ils sont équipés de ceintures. Dans les voitures de tourisme, le port de la ceinture s'est désormais généralisé, mais ce n'est toujours pas le cas des tracteurs et autres véhicules agricoles, bien au contraire.

Les scénarios d'accidents graves ne sont bien sûr pas les mêmes : collision dans le cas de la voiture, basculement dans le cas du tracteur. Apparemment les conséquences d'une collision sont jugées plus graves que celles d'un basculement. L'analyse des accidents montre une réalité différente. Lorsqu'un tracteur se renverse, que ce soit sur la route ou sur le terrain, les occupants, à moins d'être attachés, sont souvent éjectés de la cabine de sécurité. Le fait que des personnes finissent sous le tracteur ou non relève du seul hasard, en tout cas les victimes sont totalement impuissantes.

Équiper un tracteur ultérieurement pour un prix abordable

Sur les tracteurs récents, l'équipement ultérieur du siège du conducteur et du passager est simple à mettre en œuvre et relativement économique. Souvent les points de fixation par vis sont déjà prévus, ce qui permet au propriétaire d'installer les ceintures lui-même. Le coût d'un système de ceinture homologué se situe entre 60 et 90 francs. ■

Auteur : Hans Stadelmann, Service de prévention des accidents dans l'agriculture (SPAA)

Pour tous renseignements : www.bul.ch
Tél. 062 739 50 40

Aux employeurs de jouer

Tout véhicule circulant sur la voie publique est soumis à la Loi sur la circulation routière. Celle-ci fait obligation au conducteur et aux passagers de porter la ceinture de sécurité lorsque le véhicule en est pourvu,

sauf s'il roule à moins de 25 km/h sur un chemin rural ou forestier, ou dans l'enceinte de la ferme. Sur les voitures automobiles de travail, les tracteurs et les chariots à moteur, le port de la ceinture n'est obligatoire que si la vitesse dépasse 25 km/h. Lorsqu'un employeur équipe postérieurement ses véhicules de ceintures de sécurité, l'obligation de port de la ceinture s'applique automatiquement. Les véhicules roulant sur le terrain, en dehors de la voie publique, ne sont plus régis par la Loi sur la circulation routière, mais par la Loi sur l'assurance-accidents LAA qui, elle, fait obligation aux employeurs d'assurer à leurs employés un environnement de travail sûr. Or, un tracteur non équipé de ceintures de sécurité ne répond certainement pas à ce critère. Même si la jurisprudence ne s'applique pas encore dans toute sa rigueur, les employeurs feraient bien de faire équiper leurs véhicules de ceintures de sécurité et d'exiger de leurs conducteurs qu'ils portent la ceinture même dans les champs. Ce n'est qu'à ce prix qu'un employeur pourra dire qu'il a fait tout ce qui était en son pouvoir pour protéger ses employés contre les conséquences d'un renversement du tracteur.

Le risque de renversement du tracteur est omniprésent. Même après un accident aussi dramatique, le conducteur a de bonnes chances de s'en sortir avec des blessures légères – s'il a pris la précaution de s'attacher.



Photos : maïd (1), Krjpo SG (1)



Venez-nous rendre visite à l'AGRAMA, au hall 2.1.



...vers un fourrage de qualité !

UFA
SAMEN | SEMENCES

www.semencesufa.ch

La bonne solution pour des céréales d'hiver propres

Miranda™

Leu+Gygax SA

Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, lisez l'étiquette et les informations concernant le produit.
400 g/l Flufenacet, 200 g/l Diflufenican; GHS07, GHS08, GHS09

- Application pré et post-émergence
- Dosage réduit et produit incolore
- Action à large spectre contre les mauvaises herbes dans les céréales d'hiver (sauf l'avoine)
- Également efficace contre les jouets du vent et les vulpins
- Anti-résistances incluses

5413 Birmenstorf Téléphone 056-201 45 45
3075 Rüfenacht Téléphone 031-839 24 41
www.leugygax.ch



Avec 7 moissonneuses-batteuses dans sa flotte, l'entreprise Rüeiger est parée pour le battage de l'herbe, de céréales, du colza, du soja et du maïs.

Cette année, en été, nous avons visité la société Rüeiger Agrar Service GmbH, située à Rudolfingen, dans le nord du canton de Zurich. Rudolfingen fait partie de la commune de Trüllikon, dans le Weinland zurichois. Outre les vignobles sur les pentes douces, le paysage est caractérisé par de vastes champs, des prairies et des vergers.

L'agro-entreprise Rüeiger Agrar Service, dont l'histoire remonte à 45 ans, sera bientôt transmise à la troisième génération. Le fermier Hans Rüeiger a fondé l'entreprise en 1972 avec une moissonneuse-batteuse. Après trois années de travail fructueuses, il a pu acquérir en 1975 trois autres batteuses (Class Gigant, Senator et DO 80) de la ferme Möckli, située à Henggart. Parallèlement, il a investi dans une première ensileuse automotrice New Holland. 5 ans plus tard, son fils Hansjörg Rüeiger a repris l'agro-entreprise et l'exploitation agricole tout en continuant à développer les deux branches d'activité. La même année, il a acheté une arracheuse à betterave à 3 rangs, qu'il a remplacé trois ans plus tard par un système à deux phases. Dans le même temps, il a fondé une entreprise de transport qui est toujours dirigée aujourd'hui par ses trois enfants, indépendamment de l'entreprise agricole.

Chaque année, il a remplacé des machines plus anciennes et a ajouté de nouveaux services. En 1996, l'entreprise a investi dans la première récolteuse de betteraves Holmer. L'épandage de chaux et de compost a commencé deux ans plus tard. En 2000, le pressage de balles rondes et carrées a été confié à son frère Ueli, qui a toujours travaillé dans l'entreprise, et à son épouse Margrith Rüeiger. En 2002, l'entreprise a investi dans une nouvelle Holmer TERRA DOS.

L'année 2004 a été particulièrement marquante dans l'histoire de l'entreprise, au cours de laquelle Hansjörg est décédé. Pour que l'agro-entreprise puisse perdurer sous la même forme, elle a été entièrement reprise par Ueli et Margrith et c'est ainsi que Rüeiger Agrar Service GmbH a été fondée. Les enfants de Hansjörg poursuivent l'entreprise de transport. Dans les années qui ont suivi, l'agro-entreprise n'a cessé de croître, élargissant sa clientèle et son parc de véhicules. En 2012, l'entreprise a investi dans la construction d'un nouvel atelier et d'une nouvelle halle



1 Quatre presses à balles carrées sont disponibles pour récupérer la paille.

2 Une combinée presse-enrubanneuse est disponible pour la mise en balles d'ensilage.

3 L'entreprise a trouvé une niche intéressante dans le ramassage de pierres. Grâce à cette machine, l'entreprise opère sur une grande surface et peut, selon l'année et les conditions météorologiques, travailler jusqu'à 250 heures par an.

4 Depuis 20 ans déjà, l'entreprise Rüeiger s'occupe de l'épandage de compost. Entretiens, environ 10 000 m³ de compost sont transportés et épandus chaque année.

5 Pour la récolte des betteraves, l'entreprise dispose d'une récolteuse automotrice et d'une récolteuse tirée. Dans les endroits sensibles, les clients préfèrent souvent utiliser la machine tirée pour son poids moins élevé.

Rüeiger Agrar Service GmbH – une entreprise à l'histoire mouvementée

L'entreprise Rüeiger a une longue tradition dans le domaine de l'entreprise de travaux agricoles. L'entreprise est aujourd'hui dirigée par Margrith Rüeiger. Son fils Rolf nous a ouvert les portes de l'entreprise et de son histoire.



Photos : m&sd

pour machines. En 2013, l'entreprise a subi un autre coup du sort lorsque Ueli Rüeiger est décédé. Depuis lors, son épouse Margrith continue de diriger l'entreprise avec le soutien de leurs deux fils Rolf et Urs. Tous deux sont dans l'entreprise depuis la fin de leur formation.

L'entreprise offre actuellement les services suivants dans un rayon d'environ 40 km :

- Travail du sol et semis : labour, préparation du lit de semis, déchaumage, semis de cultures dérobées, semis de céréales, semis de maïs et de navets
- Ramassage de pierres
- Ensilage d'herbe, de maïs et de paille
- Battage de l'herbe, de céréales, du colza, du maïs et du soja
- Pressage de balles rondes avec presse combinée ou simple
- Pressage de balles carrées avec dispositif de coupe ou hacheuse et enrubannage
- Épandage de chaux et de compost (vente et épandage de compost au départ d'Andelfingen et Stein am Rhein)
- Épandage de Rücal
- Épandage et transport de digestat au départ de l'installation de fermentation de Winterthur
- Récolte et transport de betteraves
- Transports divers de produits agricoles
- Déblaiement hivernal des routes cantonales, autoroutes et communes
- Commerce agricole de foin, de paille, de cubes de maïs, de balles rondes de maïs, de pulpe et d'ensilage d'herbe

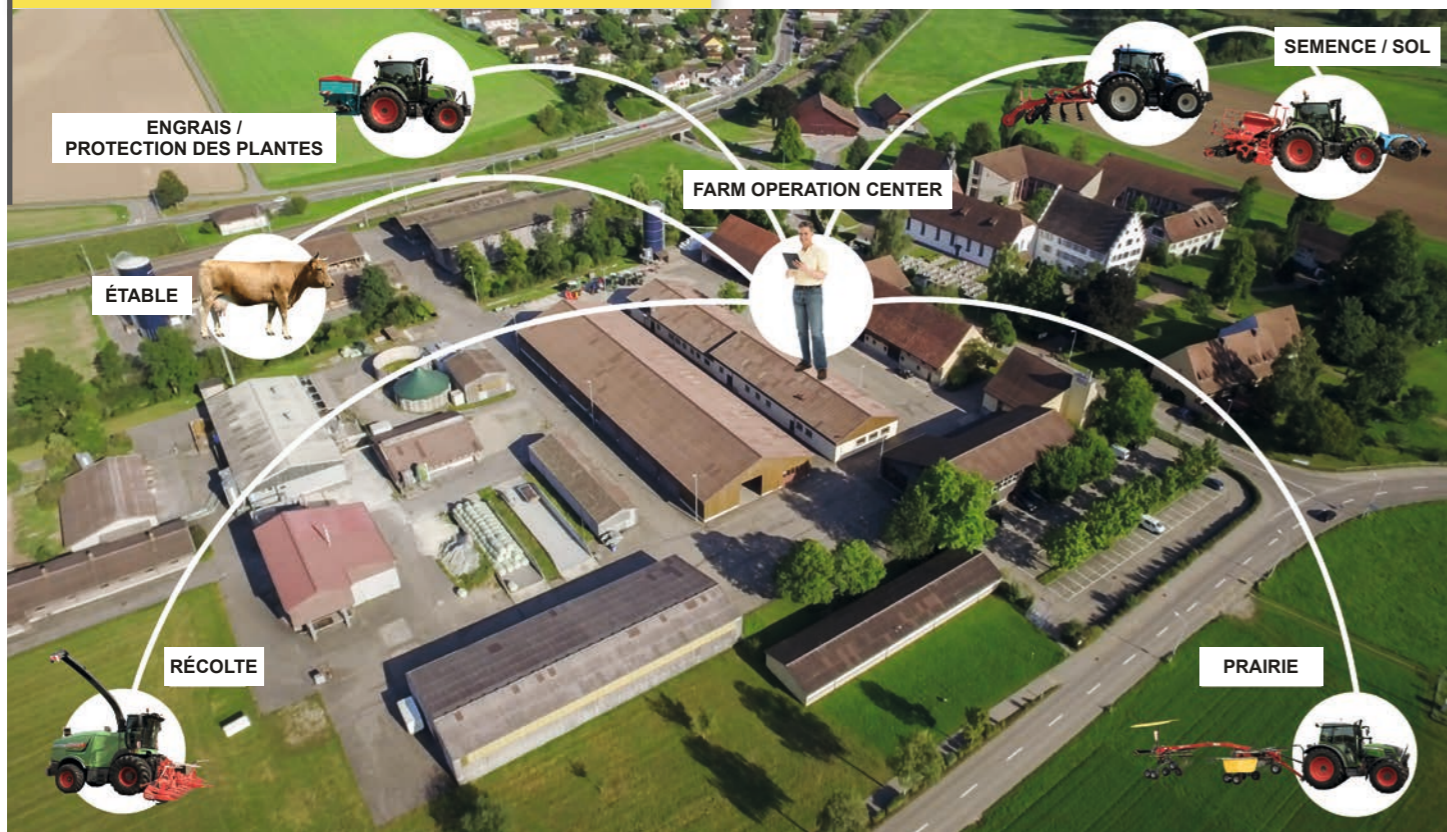
La récolte des céréales est un secteur d'activité important de l'entreprise. Chaque année, l'impressionnante flotte de moissonneuses-batteuses bat environ 600 hectares de céréales et environ 150 hectares de maïs. La flotte comprend aussi bien des machines à secoueurs que des machines à rotors.

L'année dernière, l'entreprise a investi dans une nouvelle ensileuse Claas Jaguar 850 pour la récolte fourragère. Celle-ci permet de récolter environ 170 hectares de maïs par an. L'ancienne Jaguar 820 reste dans l'exploitation pour la récolte de l'herbe et le broyage de la paille.

La récolte des betteraves est également un pilier important de Rüeiger Agrar Service GmbH. L'entreprise arrache environ 200 hectares de betteraves par an et coopère également avec A. Brack Agrar Service AG dans le Rübenring Rüeiger-Brack, qui arrache et transporte environ 50 000 tonnes de betteraves par an. De plus, la pulpe de betterave est transportée depuis l'usine de Frauenfeld jusqu'aux exploitations agricoles.

Afin d'optimiser le travail des employés et des machines tout au long de l'année, en plus du travail d'atelier et d'étable, l'entreprise propose aussi des travaux tels que le transport de copeaux de bois et des services de déneigement avec tracteur et camion.





Swiss Future Farm – au service du futur

Un projet pionnier qui fera école

Les technologies innovantes sont au cœur de l'ère de la digitalisation et offrent de nouvelles possibilités de connexion ou d'optimisation pour les différents secteurs d'activités de l'agriculture. Pour que ces idées n'existent pas seulement sur le papier, mais pour qu'elles soient mises en pratique au champ et à l'étable, les trois partenaires du projet, GVS Agrar AG, AGCO Corporation et le centre de formation et de conseil d'Arenenberg, donnent vie à la « Swiss Future Farm » en saisissant les chances générées par la révolution digitale.

Tout le monde en parle - nous agissons!

« Notre souhait est de présenter les technologies agricoles modernes et leurs utilités respectives, d'égal à égal et de manière transparente, pour les agriculteurs et les entrepreneurs de travaux agricoles suisses, ceci est enfin rendu possible sur la « Swiss Future Farm à Tänikon », explique Markus Angst, gérant de la GVS Agrar AG. De plus, il est convaincu qu'au travers de l'utilisation des technologies de Smart Farming, une place de plus en plus importante sera donnée au conseil et à l'accompagnement individuel. « Les utilités et les avantages pour les entrepreneurs doivent être mis en évidence de manière significative en pratique, dans les conditions réelles d'utilisation, et non pas au travers de théories abstraites avec de belles présentations et de beaux discours », selon Angst.

« Notre souhait est de présenter les technologies agricoles modernes et leurs utilités respectives, d'égal à égal et de manière transparente, pour les agriculteurs et les entrepreneurs de travaux agricoles suisses. »

Markus Angst, gérant de la GVS Agrar AG

Inauguration de la « Swiss Future Farm » du 21 au 23 septembre 2018 à Tänikon

Découvrez l'agriculture du futur en direct - des journées au champ uniques, tels qu'il n'y en a encore jamais eu en Suisse ! Plus de 100 technologies à la pointe de la modernité seront présentées en live et en démonstration au champ :

- Les technologies Smart Farming: Section Control & Variable Rate Control
- Grande surface d'appui pour une pression au sol réduite. Est-ce que le futur roule électrique?
- Comment les technologies modernes ont révolutionné la récolte de céréales
- Diversité des technologies de récolte de fourrages et d'épandage d'engrais organiques

Rendez-vous à Tänikon !



Engagement pour une agriculture suisse moderne, performante et orientée vers l'avenir

L'objectif de la « Swiss Future Farm » est de transposer la gestion digitale d'une exploitation agricole à l'échelle 1:1. Ceci s'opère sous l'aspect d'une prise de données automatisée pour les cultures et pour l'élevage avec différents systèmes d'information et de gestion d'exploitation. Une grande importance est portée à l'essai de différents systèmes, pour les comparer et exploiter les résultats. Un principe prévaut: rester indépendants au niveau des systèmes et des constructeurs et atteindre, par des interfaces compatibles, une transparence complète des données.



La Swiss Future Farm est une référence pour la mise en commun innovante de compétences diversifiées : concentration de savoirs au service de l'innovation

Le concept commun offre un potentiel énorme dans les domaines de la formation, de la transmission de connaissances et du développement pour l'agriculture et génère de nouvelles synergies entre la recherche et la technique. La « Swiss Future Farm » est sous cette forme unique en Europe et travaille au futur de l'agriculture. ■

Avantages & utilités de la gestion digitale des données

Documentation automatisée de l'exploitation / Base de prise de décision pour une production optimisée / Base de donnée améliorée pour le conseil / Répondre aux obligations légales de documentation / Protection des ressources et des sols / Augmentation des rendements et de la qualité / Réduction de la consommation de carburant, d'engrais et de semences / Amélioration de l'utilisation des machines / Réduire les chevauchements et les manques à un minimum / Délester le chauffeur

Nils Zehner, AGCO, Florian Abt, BBZ Arenenberg, Marco Landis, GVS Agrar AG (de gauche à droite).



World Trade Center, Avenue de Gratta-Paille 2, 1018 Lausanne
Tél. 021 651 45 13, www.sgef.ch

SG Equipment Finance Suisse SA

Le groupe SG Equipment Finance est leader depuis plus de 50 ans dans le financement de biens d'investissement. SG Equipment Finance Suisse SA, dont le siège est à Zurich, est active depuis 1999 avec une succursale à Lausanne pour sa clientèle romande. Nous sommes l'une des sociétés de leasing suisses les plus importantes et une grande partie de nos activités se concluent dans le secteur de l'agriculture. Grâce à notre expérience, nous sommes en mesure d'offrir des conseils et prestations adaptés, tant pour nos clients, que nos fabricants et fournisseurs.

Le leasing est un contrat entre trois parties, la société de leasing, le client (preneur de leasing) et le fournisseur de l'objet. Nous, en tant que société de leasing, achetons l'objet que vous avez sélectionné selon vos besoins auprès du fournisseur de votre choix, et vous le mettons à disposition pour son utilisation pendant une durée que nous déterminons ensemble et moyennant le paiement d'une redevance de leasing.

Vos avantages en un coup d'œil :

- Le leasing vous crée de la marge de manœuvre et ménage vos liquidités
- Effet positif sur votre bilan et le rating
- Flexibilité par un contrat sur mesure (paiements mensuels, trimestriels, semestriels, annuels, saisonniers, etc.)
- Vous restez à la pointe de la technologie avec un équipement toujours récent et de dernière génération

Rentabilité / Acquisition de remplacement

Selon plusieurs sondages effectués auprès des entreprises de travaux agricoles, un minimum de 500 heures par an doit être facturé par tracteur afin que ce dernier soit rentable. Pour beaucoup de tracteurs, les heures facturées varient entre 700 à 1500 par an. Ainsi, un tracteur utilisé 500 h/an aura 7500 h au compteur après 15 ans et celui utilisé 1500 h/an, 22'500 h. Ceci a pour conséquence, d'une part, que le risque de réparation, et donc de frais y relatifs, augmente considérablement et que, d'autre part, la valeur de revente de l'objet baisse de manière importante. Lors de la réflexion concernant le remplacement d'un tracteur, ces points sont donc également à prendre en considération. Plusieurs entreprises de travaux agricoles nous confirment d'ailleurs que les tracteurs sont régulièrement remplacés après 5 à 7 ans.

Les répercussions d'une nouvelle acquisition sur la situation des liquidités d'une entreprise sont multiples. Lorsque l'entreprise possède des liquidités conséquentes sur son compte bancaire (p.ex. CHF 130'000, plus réserves nécessaires pour imprévus), un paiement au comptant peut sembler attrayant. L'exemple ci-après, basé sur une facturation par l'entreprise de travaux agricoles de 500 h à CHF 100 et un taux d'intérêt de leasing de 2,3 %, démontre la situation des liquidités lors d'un achat au comptant et lors de la conclusion d'un contrat de leasing.

	Achat			Leasing		
	Liquidités	Prestations facturées (500 h à CHF 100)	Solde	Liquidités	Prestations facturées (500 h à CHF 100)	Solde
À la livraison	-130'000	0	-130'000	-23'606*	0	-23'606
après 12 mois	0	50'000	-80'000	-22'956	50'000	+3'438
après 24 mois	0	50'000	-30'000	-22'956	50'000	+30'482
après 36 mois	0	50'000	+20'000	-22'956	50'000	+57'526
après 48 mois	0	50'000	+70'000	-22'956	50'000	+84'570
après 60 mois	0	50'000	+120'000	-22'956	50'000	+111'614
après 72 mois	0	50'000	+170'000	-650**	50'000	+160'964

* Le premier paiement du leasing est calculé avec un premier paiement à la livraison de CHF 11'478, un émoluments administratif de 0,5 % et, pour faciliter le calcul, le 2^{ème} paiement semestriel de CHF 11'478

** valeur résiduelle pour l'achat de l'objet en fin de contrat

La différence de coût pour 72 mois est de
CHF 170'000 - CHF 160'964 = CHF 9036

Cette différence de coût, resp. de liquidité finale après six ans, de CHF 9'036, correspond au coût total du leasing. Lors d'un achat au comptant, d'autres frais sont cependant aussi à prendre en considération (p.ex. intérêts en compte courant entre 4,5 % et 6 % ou prêt privé selon convention, etc.). Lorsque les liquidités sont serrées, d'éventuels autres investissements importants ou imprévus

ne peuvent pas être effectués. Les avantages fiscaux lors d'un financement par leasing sont, de plus, non négligeables.

Conclusion

Du point de vu des coûts, la différence est peu importante et peut s'avérer, selon le cas, plus onéreuse pour un paiement au comptant. Le leasing est un excellent produit de financement, comme le démontre le grand nombre de clients qui adoptent cette variante de financement. ■



Pierre-Henri Hamon : La passion de l'agriculture de précision



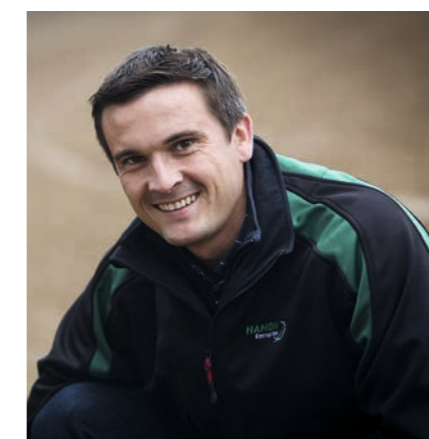
Le réseau Cléo qui a pour but de promouvoir et développer des techniques innovantes pour apporter de la valeur ajoutée à leurs clients, gage de productivité et de pérennité.

En créant Cléo en 2014 et Soyl France en 2016, Pierre-Henri Hamon a développé toute une gamme de prestations de service avec une vingtaine d'entrepreneurs de travaux agricoles, avec pour objectif d'optimiser le capital terre de leurs clients agriculteurs éleveurs.

Après avoir obtenu un diplôme d'ingénieur en agriculture en 2010, Pierre-Henri Hamon travaille chez John Deere France, d'abord en apprentissage pendant deux ans, puis cinq ans en tant que spécialiste des nouvelles technologies. En 2013, il rejoint son père Michel, entrepreneur de travaux agricoles à Guer, dans le Morbihan (Bretagne). « Les débuts de l'entreprise familiale de travaux agricoles datent de 1947 avec mon grand-père Louis-Hamon, ce dernier approvisionnant Paris en pommes et diverses denrées alimentaires », rappelle Pierre-Henri Hamon.

Michel Hamon reprit l'entreprise en 1987 avec un salarié et a commencé à diversifier les activités : battage, ensilage de maïs, préparation de terre et semis. L'entreprise familiale n'aura ensuite de cesse de proposer à ses clients de nouvelles prestations de service : épandage de lisier en 1989-90, semis direct en 1997-98, cartographie des rendements en 2002, reprise d'un autre entrepreneur de travaux agricoles à 10 kilomètres en 2003, désherbage mécanique en 2005.

Lorsqu'il arrive sur l'entreprise familiale en 2013, celle-ci compte onze salariés et Pierre-Henri Hamon décide de continuer à développer de nouvelles activités en proposant aux clients les dernières technologies disponibles en agriculture de précision, en commençant par l'épandage d'engrais azoté. « J'avais vu tout le potentiel de la modulation des doses intra-parcellaires et le gain que cela peut apporter, et j'ai donc voulu le proposer à nos clients agriculteurs », rappelle le jeune entrepreneur qui décide en 2014



Pierre-Henri Hamon a une grande passion pour les technologies 4.0. Il est un pionnier pour l'essai de nouvelles applications.



de créer Cléo, un réseau d'entrepreneurs qui partagent la même vision du métier et la même passion : faire profiter leur clientèle des dernières technologies de l'agriculture de précision.

La première innovation apportée par le cluster Cléo est l'apport d'azote modulé via le capteur de biomasse Yara N-Sensor ALS. Ce dispositif est un équipement optique monté sur le tracteur pour mesurer l'état de nutrition azotée d'une culture afin d'adapter en temps réel la dose azotée épanchée. Après avoir testé le dispositif sur 30 ha en 2012, Pierre-Henri Hamon a déployé cette technologie sur 730 ha en 2013, pour monter ensuite à 4000 ha en 2014, puis à 16 000 ha aujourd'hui. Employant deux ingénieurs agronomes, Cléo regroupe aujourd'hui une vingtaine d'entrepreneurs de travaux agricoles des régions Bretagne, Normandie, Pays de Loire et Hauts-de-France. Les raisons de ce développement sont la satisfaction des clients agriculteurs ayant fait appel à un prestataire du réseau Cléo, avec des gains de rendement compris entre trois et sept quintaux par hectare tout en économisant 10 à 12 % d'engrais. « Chaque entrepreneur membre de Cléo reste autonome dans sa communication et sa relation client », précise Pierre-Henri Hamon qui développe un nouveau service en 2017 :



La formation reste le maître mot du réseau Cléo. Les vingt entrepreneurs actionnaires de Cléo représentent un total de 450 conducteurs qui reçoivent des formations pendant l'hiver.

« Nous souhaitons par notre diagnostic et nos services aider nos clients agriculteurs éleveurs à optimiser leur capital terre. »

Pierre-Henri Hamon,
créateur du réseau Cléo

l'adaptation des doses de maïs semées à la réserve en eau du sol. Ce nouveau service résulte de la création en 2016 de Soy France, une structure spécialisée dans le diagnostic parcellaire.

« Nous souhaitons par notre diagnostic et nos services aider nos clients agriculteurs éleveurs à optimiser leur capital terre », résume Pierre-Henri Hamon. Ce dernier propose depuis peu à ses clients une adaptation du chaulage au pH du sol, avec des perspectives de gains de rendement de 15 à 20 quintaux. « On débloque les rendements dans les zones où le phosphore était bloqué », précise l'entrepreneur qui envisage d'autres services en 2018 comme l'agriculture de précision au service de la production d'herbe à haute valeur nutritionnelle.

La formation reste le maître mot du réseau Cléo. Les vingt entrepreneurs actionnaires de Cléo représentent un total de 450 conducteurs et ces derniers reçoivent des formations pendant l'hiver. « Par le biais du réseau, on partage les compétences et chaque année notre niveau de compétences progresse. La formation commune des conducteurs vise à améliorer la qualité du service et à limiter le risque d'erreur qui est très important quand on utilise de nouvelles technologies », affirme Pierre-Henri Hamon. Ce dernier se trouve au carrefour d'une multitude d'activités entre l'entreprise familiale (qui est passée de 11 salariés en 2013 à 35 aujourd'hui suite à la reprise de deux entrepreneurs en 2015 et 2017), Cléo et Soy France. « Cléo nous permet de multiplier les contacts entre entrepreneurs et de les fédérer et notre initiative innovante intéresse certains pays étrangers comme la Belgique et plus récemment la Suisse », conclut Pierre-Henri Hamon. De la veille technologique au diagnostic jusqu'à la prestation rendu racine, autant de services innovants nécessitant des compétences spécifiques et ne rentrant pas en concurrence avec l'activité d'autres prestataires. Philippe Caldier ■

Vous trouvez de plus amples informations sur l'ETA Hamon et le réseau Cléo sur internet sous les adresses suivantes :

www.facebook.com/etaedthamon
www.cleo.com