



# AGROLUCHS

Magazine des membres Agro-entrepreneurs Suisse

01 | 2020



*Sprachtrennung –  
deutsche Version  
auf der Rückseite*

## **Nouveau** Présentation du nouveau gérant

Le secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse reçoit un nouveau gérant. Nicolas Eschmann reprend la direction de Romain Fonk à partir du 1<sup>er</sup> mars. Le nouveau gérant se présente dans un court article.

page 6

## **LUTaCH** Rétrospective sur le 2<sup>e</sup> congrès des Agro- entrepreneurs Suisse

Le deuxième congrès des Agro-entrepreneurs Suisses s'est tenu le 29 et 30 janvier au Forum Fribourg. Dans ce numéro, vous trouverez une revue détaillée de l'événement et des points forts du programme.

page 11

## **Portrait** Beat Braun et son équipe !

Depuis 14 ans Beat Braun est actif en tant qu'agro-entrepreneur à Niederhelfenschwil, SG. Nous l'avons rencontré avec son équipe, et vous décrivons l'entreprise et ses diverses activités.

page 29

# Kantik®

NOU-  
VEAU

Un nouveau fongicide qui s'applique tôt contre toutes les maladies importantes des céréales

> **Idéal pour les traitements précoces**

> **Propriétés systémiques**

> **Excellente activité contre l'oïdium**



 **Kantik®**

 **syngenta®**

Plus d'informations sous [www.syngenta.ch](http://www.syngenta.ch)

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

TM



Marlis Biland,  
Agro-entrepreneurs  
Suisse

## Chères lectrices, chers lecteurs

Avec le deuxième congrès d'Agro-entrepreneurs Suisse (LUTaCH) qui s'est tenu les 29 et 30 janvier dernier, l'année a démarré sur les chapeaux de roues pour notre association. Une fois encore nous nous avons tout fait pour proposer à nos membres un programme des plus attrayants.

Le congrès s'est ouvert sur l'assemblée générale, à laquelle ont participé cette fois encore quelque 200 personnes. Malheureusement seules 78 personnes ayant droit de vote étaient présentes dans la salle au moment du décompte des voix.

Parallèlement à l'AG, un programme avait été organisé pour la première fois à l'intention des collaborateurs et des accompagnateurs. Tandis que les dames prenaient part à une visite guidée de la ville Fribourg, les collaborateurs ont pu participer à un atelier autour du thème «La fascination du travail dans l'Agro-entreprise», animé par Tom Wälchli. Les conclusions de cet atelier ont été communiquées l'après-midi aux chefs d'entreprise intéressés.

Après l'allocution de bienvenue officielle de Hansjörg Rüeegsegger, président de l'Union suisse des paysans, l'imposante exposition organisée par nos sponsors a ouvert elle aussi ses portes. Les visiteurs comme les sponsors ont beaucoup apprécié l'atmosphère très conviviale dans laquelle se sont déroulés les entretiens sur les stands.

En fin d'après-midi est arrivé Wisi Zraggen. Toute l'assistance a été émue par le récit de cet homme que le destin n'a pas épargné mais qui, grâce au soutien indéfectible de sa famille, a su lui faire face de manière exemplaire. Il a prouvé de façon impressionnante que même sans bras on pouvait faire bouger les choses et qu'il existait une solution à (presque) tous les problèmes !

Bien sûr, après le souper la soirée s'est prolongée de façon fort agréable.

Le deuxième jour, le programme proposait outre l'exposition deux débats ainsi que divers exposés. Les occasions d'aborder des aspects importants, intéressants et riches d'enseignements ont été nombreuses. La LUTaCH a démontré cette fois encore qu'il était une véritable source d'inspiration et une belle occasion de réseautage. Nombreux ont été ceux qui ont profité de cette opportunité mais il existe encore un grand potentiel inexploité.

Vous trouverez dans ce numéro des informations détaillées sur l'assemblée générale et la deuxième édition du LUTaCH.

Pour moi, cet événement a été le dernier de ce genre. Je m'appête en effet à relever un nouveau défi professionnel. Les nombreux bons contacts avec les membres et les représentants des sponsors vont me manquer. La grande diversité dans mon travail m'a toujours procuré beaucoup de plaisir. Je vous souhaite à tous une bonne continuation et de belles réussites.

Marlis Biland ■

## Table de matières

### Actuel

4 Actualités du Comité

### Association & activités

6 Nicolas Eschmann : le nouveau directeur se présente

7 Nouveaux membres

8 17<sup>e</sup> assemblée générale : rétrospective

11 La grande revue de la 2<sup>e</sup> LUTaCH

17 Nouveau service : Informations juridiques à l'intention des membres de l'Association

### Gestion

18 Série: Image et acceptation – partie 3

20 Fascination pour les agro-entreprises et changements des valeurs

22 Et si quelque chose arrivait soudainement au patron? Classeur d'urgence de AE-CH - votre dossier de secours

### Formation

24 Le cours agriLIFT pour agro-entrepreneurs

### Législation

25 CG : Les «petits caractères» peuvent éviter des coûts

### Portrait

29 Braun kommt ! L'agro-entreprise Beat Braun s'est notamment spécialisé en fauchage et andainage

### Pleins feux sur les sponsors

32 Bucher Landtechnik AG présente des solutions innovantes pour l'agriculture de précision AGXTEND

## Impressum

### Éditeur

Agro-entrepreneurs Suisse  
Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken

Tél. 056 450 99 90  
[www.agro-lohnunternehmer.ch](http://www.agro-lohnunternehmer.ch)  
[office@agro-lohnunternehmer.ch](mailto:office@agro-lohnunternehmer.ch)

### Rédaction

Marlis Biland (mb), Nicolas Eschmann (ne), Romain Fonk (rf), Anja Kuhn, Stephan Stulz, Tom Wälchli

**Composition** No limits Schmid, Winterthur

**Impression** Umsetzerei, Winterthur

**Mode de publication** 3-4 fois par an  
Reproduction autorisée uniquement avec l'accord de l'éditeur

# Nouvelles du comité et du secrétariat

Jeudi,  
21.11.2019

**Le jeudi 21 novembre 2019, Romain Fonk et Fernand Andrey ont participé à la réunion des délégués de l'Union suisse des paysans.**

La plus grande surprise de cette réunion a été la démission du directeur de l'USP, Jacques Bourgeois, qui se retirera fin mars 2020.

Lundi,  
23.12.2019

**Le lundi 23 décembre 2019, les commissions Administration et Représentation des intérêts se sont réunies pour une séance commune.**

Elles ont ainsi pu débattre de la future politique agricole et de la suite de la procédure pour obtenir le label de qualité «Entreprise spécialisée reconnue pour la protection phytosanitaire». Fernand Andrey a expliqué les modifications prévues par l'OFAG pour la PA 22+. Les propositions de l'OFAG répondent dans une large mesure aux exigences des initiatives et prévoient des changements cruciaux pour l'agriculture. Diverses mesures réduiront encore plus la productivité de l'agriculture suisse en faveur de l'écologie:

- Réduction de la quantité maximale d'engrais à épandre de 3 à 2,5 UGBF par ha de surface fertilisable
- Promotion de «systèmes à faible niveau d'intrants» (pas d'herbicide, d'insecticide, de fongicide ou d'insecticide) avec contributions au système de production.
- Obligation de déclaration pour les livraisons de nutriments aux exploitations agricoles.

Les paiements directs ordinaires devraient être supprimés, mais pourraient être compensés par des contributions au système de production. Même si le cadre de paiement restera inchangé, de nombreuses nouvelles exigences devront être remplies dans les PER.

Les deux commissions ont convenu d'utiliser les ressources disponibles, tant humaines que financières, pour lutter contre la PA+ et les initiatives. Le label de qualité ne sera plus une priorité dans un premier temps. En effet, si nous ne parvenons pas à nous opposer aux initiatives et propositions drastiques de la PA 22+, la protection phytosanitaire sera limitée à un point tel que la certification en tant qu'entreprise spécialisée reconnue n'en vaudra plus la peine pour les membres.

Lundi,  
20.01.2020

**Le lundi 20 janvier 2020, Romain Fonk et Felix Horni ont eu le plaisir de présenter les activités et les objectifs d'Agro-entrepreneurs Suisse aux participants du module «Travaux agricoles» au Plantahof.**

30 participants ont pris part à la semaine du module, organisée conjointement par le Plantahof et le Strickhof à Landquart. C'est Koni Merk qui était responsable de l'édition de cette année.

Mardi,  
21.01.2020

**Le mardi 21 janvier 2020, le comité s'est retrouvé pour une réunion au centre de semences Niderfeld de la société coopérative fenaco à Winterthur.**

À l'ordre du jour de cette réunion figuraient une discussion sur les changements de personnel au secrétariat et le programme d'activités 2020. Le comité a également discuté de l'AG et de la LUTaCH des 29 et 30 janvier, ainsi que de la répartition des tâches parmi tous les membres du comité. Après la réunion, Jürg Job et Lukas Aebi ont invité le comité et les employés du secrétariat à une visite de l'impressionnant centre de semences. Nous aimerions profiter de cette occasion pour les remercier une fois de plus pour leur accueil et la restauration.

Mercredi,  
22.01.2020

**Le mercredi 22 janvier 2020, Romain Fonk était invité par Matthias Engimann en tant qu'orateur pour le module sur les travaux pour tiers de l'INFORAMA Rütli.**

Son exposé était intitulé «Le marketing dans les entreprises de travaux agricoles». Alors que Matthias Engimann s'est chargé de la partie théorique, Romain Fonk a présenté des exemples pratiques.

Vendredi,  
07.02.2020

**Le vendredi 7 février 2020 avait lieu la Journée des agro-entrepreneurs autrichiens à Spielberg, en Styrie (Autriche).**

À cette occasion, l'Association des agro-entrepreneurs d'Autriche a célébré deux anniversaires: les 10 ans de l'association et ses 5 ans en tant qu'association indépendante. Un bilan des débuts et des activités de l'association a été dressé au cours d'une brève cérémonie. En plus des exposés passionnants et de la présentation de diverses entreprises, les participants à l'événement ont pu échanger entre eux. Daniel Haffa s'est rendu en Autriche en tant que représentant d'Agro-entrepreneurs Suisse pour adresser les félicitations du comité et du secrétariat.

Mercredi,  
19.02.2020

**Le mercredi 19 février 2020, Romain Fonk était de nouveau l'invité de Matthias Engimann en tant qu'orateur pour le module sur les travaux pour tiers de l'INFORAMA Rütli.**

Le sujet de son exposé était l'aménagement du territoire et la situation difficile des agro-entrepreneurs. Après la partie théorique en classe, les 17 participants du module ont pu visiter l'exploitation de Peter Wyss à Ittigen. Ce dernier leur a fait part de l'expérience qu'il a acquise au cours des différents projets de construction de son exploitation. rf ■

*Journée des agro-entrepreneurs autrichiens. À cette occasion, Daniel Haffa s'est rendu en Autriche en tant que représentant d'Agro-entrepreneurs Suisse pour adresser les félicitations du comité et du secrétariat.*



## Permettez-moi de me présenter : Nicolas Eschmann, gérant



En tant que nouveau gérant, j'aimerais prendre le temps de me présenter personnellement. Je m'appelle Nicolas Eschmann. J'ai 26 ans, je suis marié, père de deux fils et je vis avec ma famille dans la commune de Gondiswil, en Haute-Argovie. Pendant mon temps libre, j'aime brasser ma propre bière et lire des livres passionnants. Si j'ai du temps, je cuisine aussi pour ma famille. Dès qu'il fait plus chaud, je fais cuire un bon morceau de viande sur le barbecue.

J'ai grandi à Safenwil, en Argovie. Durant ma jeunesse, j'allais souvent donner un coup de main à la ferme voisine. Après ma scolarité obligatoire, j'ai terminé avec succès ma formation d'agri-culteur. J'ai ensuite trouvé un emploi d'agriculteur dans un foyer pour bénéficiaires AI. J'ai pu y réorganiser la culture des légumes et créer de nouveaux emplois pour les résidents du foyer.

En 2014, j'ai été engagé au Lely Center Suisse comme technicien de service pour les robots de traite, puis pour les technologies d'alimentation et les équipements pour étables. En tant que technicien de service pour l'alimentation entièrement automatique, je m'occupais de tous les problè-

mes techniques des clients. L'équipe en pleine croissance ainsi que les produits innovants de la société néerlandaise me donnaient des défis toujours passionnants à relever. En plus de la planification, de l'installation et de l'entretien des machines, j'étais responsable du savoir-faire technique en Suisse.

Il y a deux ans et demi, j'ai commencé une formation complémentaire de technico-commercial avec brevet fédéral, en parallèle à mes activités professionnelles. Je suis toujours en formation et je compte bien réussir les examens en août prochain.

Je me réjouis à présent de relever mon nouveau défi chez Agro-entrepreneurs Suisse. À travers mon travail, je souhaite offrir une valeur ajoutée qui vous sera également bénéfique.

Et, bien entendu, je me réjouis de vous rencontrer en personne!

Cordialement,  
Nicolas Eschmann ■

geschaefsfuehrer@agro-lohnunnehmer.ch

### Portrait

Nom	Eschmann
Prénom	Nicolas
Année de naissance	1993
Nationalité	Suisse
Domicile	Gondiswil
État civil	marié
Loisir	brasser ma propre bière, cuisiner pour la famille, faire cuire un bon morceau de viande sur le barbecue, lire

## Nouveaux membres

Nous sommes heureux d'accueillir quelques nouveaux membres au sein de l'association. Nous sommes heureux de vous en présenter quatre dans ce numéro.

### Lohnbetrieb Zehnder

Dany Zehnder, Rüetschbergstrasse 12, 8356 Ettenhausen  
info@lohnbetrieb-zehnder.ch



#### Prestations

L'agro-entreprise Zehnder a été fondée par Dany Zehnder le 01.03.2015. Le portefeuille de services comprend le pressage de balles rondes et carrées, l'entreprise étant la seule de toute la Suisse orientale à offrir le pressage de foin en grange. L'épandage de lisiers solides et liquides, ainsi que les semis avec un semoir combiné de 3 m font également partie de la gamme des services. Outre les travaux agricoles, l'entreprise propose aussi des prestations telles que l'aménagement paysager et l'entretien des jardins, les travaux de génie civil et les travaux au service de la commune.

#### Pourquoi je suis devenu membre ?

Fidèle à la devise de Henry Ford «se réunir est un début; rester ensemble est un progrès; travailler ensemble est la réussite». Une association est plus efficace qu'une somme d'individus.

### Kartoffelbau Mathys-Lato

Planter et récolter des pommes de terre, Beat Mathys,  
Place de l'Eglise 17, 1785 Cressier, mathys.beat@bluewin.ch

#### Prestations

Nos principales activités sont toutes en rapport avec la pomme de terre :

- Plantation avec une planteuse All-in-One
- Soins
- Récolte avec une récolteuse à un ou deux rangs
- Tri
- Stockage
- Transport

#### Raison de notre adhésion :

- Assistance à la solution des problèmes spécifiques des agro-entreprises
- Formation continue
- Échanges d'idées et d'expériences
- Représentation de nos intérêts envers le milieu politique



### Hilma AG

Hildisrieder  
Maschinenbetrieb  
Samuel Estermann  
Luzernerstrasse 9  
6024 Hildisrieden  
info@hilma.ch



#### Prestations

Partenaires dans le secteur des travaux agricoles et du commerce des fourrages grossiers.

- Pressage de balles carrées (foin et paille), location de chargeuses télescopiques munies de piques à balles, transports avec remorques porte-caisson, achat de paille en andain
- Travaux à façon avec une ensileuse automotrice Claas Jaguar : récolteuse-hacheuse avec pick-ups pour l'herbe et pour la paille, avec tête de récolte pour maïs plante entière 6 rangs, avec cueilleur-broyeur d'épis de maïs 8 rangs, location de tracteurs avec chauffeur + autochargeuse avec doseur, soufflerie motorisée pour silo-tour. Achat de maïs sur pied
- Prestations de transport, service de location et enlèvement de bennes et de plateaux de chargement, travaux de levage
- Services communaux : tracteur avec broyeur déporté, différents outils portés tels que élagueur, broyeur, etc.

#### Pourquoi je suis devenu membre ?

Connaître d'autres entreprises, des idées nouvelles et des philosophies différentes.

### Ralf Hahn

Ralf Hahn, Ringstrasse 1, 8573 Siegershausen  
ralfhahn88@gmail.com



#### Prestations

- Semis de différentes cultures
- Protection phytosanitaire
- Travail du sol
- Battage
- Récolte de fourrage
- Transports divers

#### Pourquoi je suis devenu membre ?

J'ai décidé d'adhérer à Agro-entrepreneurs Suisse dans l'espoir d'être mieux informé des changements législatifs les plus récents. Ainsi je serai mieux à même d'anticiper l'avenir pour mes investissements. Les échanges avec d'autres agro-entreprises constituent une motivation supplémentaire. mb ■



En haut : Malgré l'augmentation du nombre de membres de l'association, seuls 78 électeurs étaient présents à la réunion au moment du comptage des droits de vote.

À droite : Fernand Andrey (en haut) et Werner Salzmann ont trouvé des mots clairs dans leurs votes sur l'AP 22+.

## Rétrospective sur la 17<sup>e</sup> assemblée générale

Dans le cadre du congrès LUTaCH à Fribourg, la 17<sup>e</sup> assemblée générale d'Agro-entrepreneurs Suisse a eu lieu le mercredi 29 janvier. Comme l'an dernier, toutes les résolutions ont été adoptées à l'unanimité et les points à l'ordre du jour ont ainsi pu être traités rapidement.

Peu après 9h30, la 17<sup>e</sup> AG s'est ouverte avec la bande-annonce d'un court métrage. Oskar Schenk a ensuite souhaité la bienvenue à tous les invités présents, aux membres et membres honoraires, aux représentants des sponsors et aux représentants de la presse.

Après l'élection des scrutateurs, le nombre d'électeurs a été compté. Avec seulement 78 électeurs présents, l'AG de 2020 a attiré moins de monde que les années précédentes. L'ordre du jour et le procès-verbal de l'année dernière ont ensuite été approuvés.

Conformément au point 3 de l'ordre du jour, Christian Kuhn a lu le rapport annuel du président et l'a fait approuver, avant de passer au point 4, à savoir la présentation des comptes de résultat pour 2019. Ainsi, Romain Fonk a présenté l'évolution du nombre de membres et de partenaires-sponsors. Ces deux chiffres sont en hausse constante depuis plusieurs années.

	2017	2018	2019
<b>Membres</b>	342	354	371
<b>Sponsors</b>			
Diamant	2	3	4
Or	6	5	6
Argent	17	15	20
Bronze	14	15	18
<b>Partenaires d'accord-cadre</b>	2	3	3

Avec des recettes d'environ 429 500 CHF et des dépenses d'un peu plus de 427 000,00 CHF, les comptes se clôturent par un bénéfice de 2498.70 CHF.



Le point 5 de l'ordre du jour était la présentation par Rolf Haller du programme d'activités 2020. En janvier déjà, trois cours sur les chariots élévateurs AgriLIFT ont été organisés chez Kuhn GmbH à Zurich Seebach, en collaboration avec le SPAA. Le concept a fait ses preuves et Agro-entrepreneurs Suisse compte proposer d'autres cours dans les exploitations des membres. À ce propos, les membres qui souhaitent participer à un cours ou organiser un ou plusieurs cours dans leur propre exploitation sont priés de contacter le bureau de Riniken.

Comme par le passé, Agro-entrepreneurs Suisse participera aux «Feldtage» qui se dérouleront du 10 au 12 juin à Kölliken. Cette année, le barbecue annuel aura lieu le samedi 22 août en Suisse orientale. Daniel Haffa a proposé de l'organiser chez lui à Oberandwil. Le même jour, des démonstrations plein champs sont organisées à Höri (ZH) de notre partenaire Robert Aebi Landtechnik AG. Une bonne occasion de combiner les visites et de se rendre aux deux événements. Comme en 2018, Agro-entrepreneurs Suisse aura son participant au salon AGRAMA de Berne qui se tiendra du 26 au 30 novembre. La semaine suivante, du 2 au 4 décembre, nous nous rendrons à nouveau au DELUTA à Brème avec les membres intéres-

sés. La prochaine assemblée générale devrait avoir lieu le 5 mars 2021. En outre, des journées d'information sur les thèmes de la réglementation des successions / de la cession d'exploitation et de la protection des sols devraient être organisées cette année encore. De plus amples informations sur ces événements seront publiées comme d'habitude dans le magazine AGROLUCHS.

Au point 6 de l'ordre du jour, Romain Fonk a présenté un budget assez équilibré pour l'année en cours. Du côté des recettes, on prévoit une augmentation significative des revenus de sponsoring. Les fonds supplémentaires seront utilisés pour améliorer le bureau, tant au niveau du personnel que des locaux. À moyen terme, le bureau doit être doté de 220 pour cent de postes afin d'améliorer la représentation des intérêts et les avantages pour les membres. Comme les locaux actuels ne disposent que d'un seul poste de travail fixe, le personnel déménagera au printemps dans un bureau plus spacieux situé dans les combles du bâtiment de l'ASETA à Riniken.

Aucune proposition n'ayant été reçue avant l'assemblée générale, le point 7 de l'ordre du jour a été traité rapidement.

Selon le point 8 de l'ordre du jour, les collaborateurs de longue date des entreprises membres ont été honorés. Grâce aux connaissances et aux compétences acquises au fil du temps, ces travailleurs constituent une grande force pour leur employeur respectif et une valeur sûre pour le bon déroulement des processus de travail. Par ailleurs, ces nombreuses années au sein d'une même exploitation témoignent également d'une bonne ambiance de travail et d'une bonne gestion. Les personnes suivantes ont été honorées cette année:

<b>10 ans</b>	Notz Roger	AgraKomm GmbH, Schneisingen
	Schuhmacher Thomas	AgraKomm GmbH, Schneisingen
	Wenzinger Jeremias	AgraKomm GmbH, Schneisingen
	Haupt Michel	Wiesendanger AG, Ossingen
	Bieri Christoph	GG Scheurer Staad, Grenchen
	Bucheli Andreas	Thomas Estermann AG, Eschenbach
	Estermann Benedikt	Thomas Estermann AG, Eschenbach
	Allemann Rico	Horni Landw. Maschinenbetrieb, Bad Ragaz
	Sutter Rafael	Pflanzenbauservice GmbH, Oberramsern
	Häfeli Simon	Rübenumschlag Mittelland, Wildegg
Märki Fabian	Rübenumschlag Mittelland, Wildegg	
<b>15 ans</b>	Kunz Daniel	Leu GmbH, Landw. Maschinen, Hohenrain
	Oberson Jérôme	Andrey Schafer SA, Le Mouret
	Mettler Andi	Haffa Maschinenbetrieb, Andwil
<b>20 ans</b>	Schelling Peter	Haffa Maschinenbetrieb, Andwil
	Andrey Ronny	Andrey Schafer SA, Le Mouret
<b>25 ans</b>	Wachter Roman	Horni Landw. Maschinenbetrieb, Bad Ragaz
	Herzog Rolf	Haffa Maschinenbetrieb, Andwil
<b>30 ans</b>	Bärtschi Thomas	Schneider Agrar-Service, Thunstetten
	Friedli Hansueli	Bütikofer Mähdrescherei, Limpach

En raison de ses neuf années de service au sein du comité, dont une année en tant que président, et de son aide au sein de la commission «Représentation des intérêts» au cours de la dernière année, l'assemblée a nommé Nicolas Pavillard membre honoraire.



Pour ses neuf années de travail au sein du comité et son assistance dans les groupes de travail et les commissions d'experts, Nicolas Pavillard a été nommé membre honoraire par l'assemblée.

Marlis Biland a reçu un petit cadeau en remerciement de ses nombreuses années de travail pour les entrepreneurs.



Ensuite, Rolf Haller a remercié Marlis Biland au nom du comité pour son travail dévoué pour Agro-entrepreneurs Suisse. Après avoir été responsable du secrétariat pendant de nombreuses années, elle avait envie d'un nouveau défi professionnel et a donc résilié son contrat de travail pour la fin février. Pour la remercier de ses nombreux efforts, un bon-cadeau lui a été remis.

Le comité avait beaucoup de choses à signaler au point 9 de l'ordre du jour (Divers). Tout d'abord, Oskar Schenk a expliqué les changements de poste au sein du bureau. Comme Romain Fonk a demandé à réduire sa charge de travail à 40 % et à engager un nouveau gérant, le comité a commencé à rechercher un candidat approprié. Après de nombreux entretiens, la bonne personne a été trouvée. Fernand Andrey a présenté Nicolas Eschmann, de Gondiswil, qui reprendra la fonction du gérant. Il travaille actuellement au Lely Center Suisse et entrera en fonction chez Agro-Entrepreneurs Suisse le 1er mars 2020. (Plus à la page 6.)

Romain Fonk a ensuite expliqué quelques changements dans la revue des membres AGROLUCHS et a remercié les entreprises et les employés qui y ont été présentés en 2019.

Par la suite Felix Horni a présenté le dossier de service d'Agro-entrepreneurs (voir page 22).

Beat Gerber a parlé de la nouvelle collaboration entre Agro-entrepreneurs Suisse et l'avocat Stephan Stulz, qui offrira également des avantages aux nouveaux membres. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet à la page 25.

Daniel Haffa a de nouveau attiré l'attention des membres présents sur la campagne d'image d'Agro-entrepreneurs Suisse. À une époque où la population est de moins en moins en contact avec le monde agricole, il est plus important que jamais de montrer l'origine de nos produits alimentaires.

Enfin, Fernand Andrey a fait part des réflexions du comité sur les deux initiatives qui concernent l'utilisation de produits phyto et la nouvelle politique agricole 22+. Le comité dénonce le fait que les principales exigences des deux initiatives doivent déjà être intégrées dans la nouvelle politique agricole. En raison de la panique des ONG, l'agriculture est encore une fois le bouc émissaire. Dans les médias, elle est souvent tenue pour seule responsable de la perte de biodiversité, du changement climatique et de la contamination des sols et de l'eau potable. Les deux initiatives, et surtout la PA 22+, réduiront la production alimentaire en Suisse et favoriseront les im-

*Klaus Pentzlin, a expliqué le travail de la CEETTAR à Bruxelles, dont il est le président.*



portations. Le comité d'Agro-entrepreneurs Suisse rejette fermement cette politique et fera tout ce qui est en son pouvoir pour que les deux initiatives ne soient pas adoptées. Si nécessaire, le comité organisera un référendum sur la PA 22+. En effet, les enjeux pour tout le secteur sont nombreux. Sans production agricole en Suisse, les agro-entrepreneurs sont voués à disparaître.

Après ce vote, les invités se sont adressés à l'assemblée. Werner Salzmann, membre du Conseil des États et président de l'ASETA, a d'abord expliqué les changements au sein de l'association pour l'équipement technique. Il a ensuite soutenu le vote de Fernand Andrey et a expliqué qu'il est dans l'intérêt de différents milieux politiques d'affaiblir l'agriculture. Il est surpris de voir que, d'une part, on exige un contrôle strict la production en Suisse, mais que, d'autre part, on veut mettre en œuvre un accord de libre-échange avec les États du Mercosur. Les deux initiatives, la politique agricole 22+ et les accords de libre-échange, visent à freiner la production nationale.

Tout comme Agro-entrepreneurs Suisse, l'ASETA s'opposera massivement à ces initiatives et projets politiques. Le deuxième invité à prendre la parole était Klaus Pentzlin, président de l'Association allemande des agro-entrepreneurs BLU, et de l'association européenne des agro-entrepreneurs CEETTAR. Il a parlé du travail de la CEETTAR à Bruxelles qui, malgré un budget serré, a pu accomplir beaucoup pour les agro-entrepreneurs ces dernières années, en collaboration avec d'autres associations. Elle a notamment empêché l'installation obligatoire des tachygraphes ou des systèmes ABS dans les tracteurs. Ces deux mesures à elles seules ont sans doute permis à chaque agro-entrepreneur d'économiser plusieurs milliers de francs. Pour cette raison, il a encouragé le paiement libre d'un supplément CEETTAR de 2.00 CHF par mois sur la facture de cotisation.

Le dernier invité était Philipp Fehlmann, membre du comité de Swiss No-Till. Il a informé les personnes présentes du 8e congrès mondial sur l'agriculture de conservation, qui se tiendra à Berne du 29 juin au 2 juillet 2020. Cet événement devrait également intéresser les agro-entrepreneurs, en particulier la journée du 2 juillet.

Vers 11h40, Oskar Schenk a remercié tous les participants et a clôturé l'assemblée. rf ■



## Rétrospective sur le congrès LUTaCH

C'est Hansjörg Rüegegger, président de l'union des paysans bernois, qui a ouvert officiellement la LUTaCH par un discours. L'exposition des partenaires de sponsoring a ensuite ouvert ses portes. Celle-ci a connu une croissance significative par rapport à la première édition de 2017.

Avec un total de 45 exposants, le hall 6, qui fait environ 2200 m<sup>2</sup>, était entièrement occupé. Lors du congrès LUTaCH, les membres et sponsors apprécient les échanges qui se font dans une ambiance calme et conviviale, ce qui n'est pas toujours le cas à d'autres salons.

## Discours d'ouverture

Dans son discours d'ouverture, Hansjörg Rüegegger a expliqué les défis auxquels font face l'agriculture et aussi le secteur agroalimentaire suisses. Elle attire l'attention de tout le reste de la population.

L'alimentation et la nutrition, le climat et l'environnement sont des questions centrales qui préoccupent nos concitoyens. La communication avec le consommateur est la clé d'une meilleure compréhension de la production alimentaire. Il convient de montrer que la production alimentaire n'est pas possible sans effort et sans émissions. Que ce soit en Suisse ou ailleurs dans le monde. Néanmoins, nous faisons de grands efforts ici en Suisse pour produire de manière aussi durable que possible. De nouvelles techniques et de nouveaux procédés, ainsi que des technologies de pointe sont utilisés pour réduire les substances auxiliaires et les émissions de CO<sup>2</sup>. Contrairement à l'opinion générale, l'agriculture suisse n'est pas à l'arrêt. D'ailleurs, elle ne cesse de présenter des solutions d'avenir. Il convient de communiquer cela de manière claire afin que l'«année fatidique 2020» se termine bien pour l'agriculture suisse.



## Assemblée générale des agro-entrepreneurs de Suisse romande

L'Association romande des entreprises de travaux agricoles, l'ARETA, a également invité ses membres à l'Assemblée générale au salon LUTaCH. Cette assemblée a eu lieu le 29 janvier à 15h30, parallèlement au reste du programme. Malheureusement, il y avait moins de membres présents que les années précédentes.





## Rencontre des jeunes agro-entrepreneurs

Agro-entrepreneur Suisse avait invité de jeunes agro-entrepreneurs à une rencontre le 29 janvier à 16 heures.

L'objectif de cette rencontre était de savoir si la jeune génération souhaitait des événements spécifiques. Plusieurs personnes intéressées ont répondu à l'invitation et ont ainsi pu discuter de différents thèmes avec Oskar Schenk et Daniel Haffa. Une première rencontre des jeunes agro-entrepreneurs est prévue en avril / mai.



### «Rien n'est impossible»

La présentation de Wisi Zraggen a commencé peu après 17 heures.

En octobre 2002, cet agriculteur du canton d'Uri a perdu tout son bras droit et son avant-bras gauche dans un terrible accident de travail avec une presse à balles rondes. Malgré ce drame, il demeure positif et continue de profiter de sa ferme et de la vie avec sa famille. Toutefois, certains changements ont été nécessaires dans son exploitation après cet accident. L'exploitation a survécu à ces changements et Wisi a pu reprendre la ferme de ses parents en 2010.

Son exposé passionnant, qui a duré près d'une heure et quarante minutes, était divisé en trois parties. Dans la première partie, Wisi Zraggen a dressé un portrait de lui-même. Il a expliqué comment l'accident s'est déroulé avant de raconter comment il vit aujourd'hui et comment il gère son exploitation.



Le matin du 30 janvier 2020, une séance d'informations sur l'avenir de l'épandage du lisier a eu lieu au Plénum.

## L'avenir de l'épandage du lisier – Législation et pratique

Harald Menzi (1<sup>er</sup> sur la photo en partant de la droite) de l'Office fédéral de l'environnement OFEV, a fourni des informations sur la législation actuelle et les projets futurs du législateur.

Déjà aujourd'hui, environ 45 pourcents du lisier est épandu à l'aide de techniques à faibles émissions. Dans la révision en cours de l'ordonnance sur la protection de l'air, il est prévu d'introduire une obligation d'épandage de lisier par des techniques diminuant les émissions polluantes à partir de 2022. Celle-ci devrait ensuite être intégrée dans les PER. Toutefois, il devrait y avoir des exceptions si les procédures ne sont pas applicables pour des raisons techniques ou opérationnelles, notamment en raison de la topographie. Un groupe d'experts composés de techniciens, de chercheurs et de personnes du terrain a décidé que l'application à faible émission est possible jusqu'à des pentes de 18 pourcents. L'obligation ne devrait pas s'appliquer aux zones plus pentues.

Dans son exposé, Gerd Dettmer (2<sup>e</sup> à partir de la gauche), agro-entrepreneur de Basse-Saxe (Allemagne), a présenté la possibilité d'améliorer l'efficacité de l'azote du lisier et des résidus de fermentation par acidification.

L'acidification du lisier est considérée comme l'une des mesures les plus efficaces pour réduire les incrustations d'ammoniac lors du traitement du lisier. L'ajout d'acide sulfurique lors de l'épandage améliore l'efficacité de l'azote tout en apportant toute une série d'autres avantages. Toutefois, la procédure n'est pas entièrement simple. L'acide sulfurique est considéré comme une matière dangereuse et doit être utilisé conformément à la réglementation. La technologie nécessaire est coûteuse et nécessite une certaine expertise.

Andreas Mehli (1<sup>er</sup> sur la photo en partant de la gauche), Mehli Landmaschinen AG, a expliqué sa vision d'une meilleure utilisation du lisier existant en Suisse.

Avec la séparation du lisier, la fermentation dans une installation de biogaz à lit fixe et l'évaporation du lisier, il a présenté différentes méthodes qui pourraient permettre, à l'avenir, de transformer le surplus de lisier en fumier agricole durable. Selon Andreas Mehli, 85 à 90 pourcents du lisier en Suisse est utilisé de manière efficace dans les exploitations agricoles. Les 10 à 15 pourcents restants sont exportés de l'exploitation en raison d'un manque de capacités de stockage, bien qu'il puisse être épandu sur les terres agricoles et que des engrais minéraux soient souvent achetés en complément. Le traitement du lisier excédentaire au moyen de l'une des méthodes susmentionnées permettrait d'améliorer l'utilisation du lisier et de réduire les importations d'engrais minéraux.

Christian Lorenz (2<sup>e</sup> en partant de la droite), représentant de l'entreprise Veenhuis, a parlé des avantages de l'injection du lisier.

Parmi les méthodes d'épandage, cette technologie est celle qui présente les émissions d'azote les plus faibles. En outre, elle permet d'éviter la contamination des aliments pour animaux et les odeurs désagréables.



## Actualités dans la circulation routière

La table ronde «Développements actuels au niveau de la circulation routière» a été animée par Beat Wyss. De manière très intelligente, il a pu aborder avec les participants et le public les sujets suivants: freins, porte-à-faux avant, poids d'adhérence et autres.

En ce qui concerne le freinage, la principale question était de savoir si les freins hydrauliques à deux conduites sont sûrs et s'ils pourraient maintenant être homologués. Erich Jenny a expliqué que le contrôle des remorques 40 km/h équipées de freins H2L était possible en théorie, mais que chaque véhicule devait en plus être soumis à une expertise effectuée par un centre de contrôle agréé, ce qui coûte environ 7000 CHF. Pour cette raison, et aussi pour des raisons de sécurité, l'entreprise Walter Marolf AG a décidé de ne pas installer de systèmes de freinage H2L. Thomas Frey s'est félicité de l'attitude de la plupart des agro-entrepreneurs qui ont entièrement recours aux freins pneumatiques. Il a toutefois expliqué qu'il existe des véhicules spéciaux qui ne peuvent pas être équipés de freinage pneumatique par manque de place. Dans ces cas, le frein hydraulique est certainement justifié. Il était impératif d'empêcher une nouvelle hausse du nombre de véhicules équipés de freins à inertie sur le marché.

Pour ce qui est du porte-à-faux avant, la question soulevée était de savoir pourquoi les systèmes testés dans l'UE ne sont pas également approuvés pour la Suisse. Thomas Frey a expliqué que les exigences en matière de composants et de systèmes en Suisse sont très similaires à celles du TÜV et de la DLG en Allemagne. En Suisse, le système de caméra-moniteur doit être testé en tant qu'unité. Si cela a déjà

été fait à l'étranger, un examen simplifié est possible. Toutefois, contrairement à l'Allemagne, la Suisse dispose d'instructions de montage et n'impose pas un contrôle individuel de chaque combinaison de véhicules. Après la vérification et la mise en place du système selon les instructions de montage, le système de caméra peut être utilisé sur n'importe quel outil.

À la question de savoir si le porte-à-faux avant pourrait dépasser cinq mètres à l'avenir, Niklaus Wysshaar a répondu par la phrase «il ne faut jamais dire jamais!». Les lois évolueront au fil du temps. Cette année, par exemple, la longueur maximale d'un train articulé de 18,75 m, telle que stipulée dans la loi sur la circulation routière, sera à nouveau discutée. Ces 18,75 m peuvent également être insuffisants en agriculture, par exemple lorsqu'une semi-remorque avec dolly est attachée derrière un tracteur. C'est le cas aussi quand un tracteur avec deux remorques est équipé d'un pare-chocs.

Andreas Thönen, de la police, a expressément salué l'utilisation de pare-chocs comme marqueurs de largeur et protection anti-encastrement. C'est pourquoi il pense qu'à l'avenir, ce dernier pourrait ne pas être pris en compte dans la mesure de la longueur si l'OFROU crée les conditions nécessaires à cet effet.

Interrogé sur le problème des systèmes de télégonflage dont les conduites se trouvent à l'extérieur du tracteur, Niklaus Wysshaar a admis que l'OFROU n'a pas encore approuvé ces systèmes pour des raisons de sécurité (risque d'accrochage). Toutefois, cette attitude a récemment mis l'OFROU sous pression. Aussi bien le monde agricole que l'OFEV, l'Office fédéral de l'environnement, ont demandé à l'OFROU de reconsidérer cette position. C'est pourquoi il sera possible à l'avenir de contrôler et de légaliser les systèmes de télégonflage par un contrôle individuel, conformément à l'article 27 de l'OETV.

L'homologation des machines de travail automotrices telles que les ensileuses automotrices ou les pulvérisateurs automoteurs à 40 km/h a également été abordée. Niklaus Wysshaar a expliqué que la structure actuelle de la catégorisation des véhicules de l'OFROU est en cours de réévaluation. Cette catégorisation constitue pour ainsi dire l'épine dorsale de l'OETV, car les règles diffèrent selon les catégories. Au fil du temps, il se pourrait que des vitesses plus élevées soient également possibles pour les véhicules automoteurs. «La loi est toujours à la traîne par rapport à la technologie», déclare Niklaus Wysshaar.



Les participants à la table ronde de gauche à droite : Jürg Friederich (agro-entrepreneur), Erich Jenny (Walter Marolf AG), Niklaus Wysshaar (OFROU), Thomas Frey (SPAA), Andreas Thönen (police cantonale BE) et Beat Wyss (animateur).

Les participants à la table ronde «Site de production Suisse», de gauche à droite:

Sepp Knüsel (Rigitrac Traktorenbau AG), Simon Jöhr (conseiller agriculture biologique), Martin Rufer (USP), Christine Badertscher (Conseillère nationale Les Verts), Adrian Krebs (animateur), Werner Salzmann (Conseiller aux États UDC), Martin Keller (fenaco) et Samuel Guggisberg (agro-entrepreneur).



## Site de production Suisse

Le moment fort du congrès LUTaCH 2020 était la grande table ronde sur la Suisse en tant que site de production. Le débat de deux heures qui a réuni un total de 7 participants a été animé avec brio par Adrian Krebs, rédacteur en chef du BauernZeitung.

En raison de la longueur du débat, il est tout simplement impossible de le résumer dans cet article. Nous nous limiterons donc aux déclarations de chacun des participants.

**Christine Badertscher, Conseillère nationale Les Verts, sur l'importance de «l'agriculture productive»**

«L'agriculture productive doit être durable (...) la durabilité signifie qu'il est possible de produire à plus long terme. La fertilité des sols est sans aucun doute un thème important à cet égard. Il faut prendre soin des bases de production en n'utilisant pas trop de produits de traitement. Il convient également de garantir la durabilité sociale et économique. Nous avons donc besoin de prix équitables pour que nos familles d'agriculteurs puissent vivre de leur travail».

**Samuel Guggisberg, agro-entrepreneur, à propos des prestations écologiques et de l'«agriculture productive»**

«On nous impose des prestations écologiques. Nous soutenons cette demande, mais nous ne pouvons pas accepter qu'elle soit sans cesse étendue. La population ne se nourrit pas d'écologie. Par «agriculture productive», j'entends le fait de produire des aliments pour la population et pour les animaux destinés à la production alimentaire, et d'optimiser l'utilisation des ressources de manière à obtenir un rendement optimal avec le moins de moyens de production possible, tels que la terre, l'énergie, l'eau, la main-d'œuvre, les engrais et les matières auxiliaires».

**Werner Salzmann, Conseiller aux États, sur les paiements directs et la politique agricole**

«Avec les paiements directs, on commence à prendre l'agriculture en otage. Ceux-ci permettent d'imposer de plus en plus d'exigences à l'agriculture. Après tout, si on nous impose de plus en plus d'exigences, nos paysans ne sont plus des agriculteurs indépendants et libres d'entreprendre (...) Quel que soit le facteur de revenu, en fin de compte, ce n'est pas la quantité qu'on a produite qui compte pour gagner de l'argent, mais la question de savoir si on a optimisé les paiements directs. C'est pourquoi je dis que «la politique agricole ne peut pas continuer comme cela».

**Martin Rufer, USP, Rufer à propos de la politique agricole**

«Je crois que nous devons réussir, dans les années à venir, non seulement à discuter de la politique agricole, mais aussi à mettre en place en Suisse une politique alimentaire qui commence chez le consommateur et se termine chez le producteur. Aujourd'hui, nous nous trouvons dans une situation d'impasse où on ne parle jamais de consommation. C'est aussi ce qui désespère de nombreux agriculteurs. «L'électeur du dimanche n'est pas le consommateur du lundi.»

**Simon Jöhr, conseiller agriculture biologique, à propos des initiatives sur les produits phytosanitaires**

«Ces initiatives sont un signal sérieux de la part de la population. Mais on peut aussi les voir comme une opportunité. Si l'agriculture parvient maintenant à se positionner de manière à ne plus être le danger ou le problème, mais plutôt la solution, alors nous aurons gagné!

**Sepp Knüsel, Rigitrac Traktorenbau AG, sur le développement des tracteurs électriques**

«Je vois une certaine niche de marché pour le tracteur électrique, surtout au niveau communal. C'est pourquoi nous nous impliquons pleinement dans ce projet. C'est aussi une question politique. Dans le segment des tracteurs de grandes puissances, nous sommes bien sûr encore loin des tracteurs électriques (...) Il y a aussi une forte demande du secteur agricole pour les tracteurs de taille moyenne. J'espère que d'ici deux ans, nous pourrions proposer un tracteur entièrement électrique dans la catégorie des 70 à 80 chevaux.»

**Martin Keller, fenaco, à propos de la forme d'exploitation agricole familiale**

«Je suis convaincu que l'exploitation agricole familiale est la forme d'agriculture la plus efficace. Il s'agit d'exploitations entrepreneuriales. La charge et la pression qui pèsent sur les familles d'agriculteurs sont énormes. C'est pourquoi les agro-entrepreneurs jouent un rôle décisif. Je suis convaincu que les exploitations familiales suisses n'ont pu être maintenues que parce que les agro-entrepreneurs ont pris en charge certaines tâches».





## Avis sur le congrès LUTaCH 2020



**Michael Möri - employé chez R. Sahli Agrar-Service AG**  
«Un tel événement à intervalles réguliers a certainement du sens pour rencontrer des collègues et échanger des expériences. L'événement offre une bonne opportunité de formation continue et d'agrandir le réseau professionnel.»



**Roger Zulliger - Agro-Technik Zulliger GmbH**  
«Il y a quelques années, nous avons décidé de parrainer l'association Agro-entrepreneurs Suisse. En tant que partenaire de sponsoring, il va de soi que nous participons à la LUTaCH. Nous y rencontrons un public professionnel exclusif et apprécions les discussions techniques approfondies que nous pouvons avoir ici. Ce n'est pas comme à l'AGRAMA où nous avons beaucoup de visiteurs non professionnels. L'événement est très précieux pour nous de deux points de vue. Nous pouvons présenter notre technologie ici à l'aide de vidéos et de petits modèles et ne devons pas organiser de transports de machines coûteux. D'autre part, nous n'avons aucun autre événement où nous pouvons rencontrer autant de nos clients dans un cadre aussi petit et familial.»

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué d'une manière ou d'autre au succès de cette deuxième édition de la LUTaCH. Même si le nombre de visiteurs est resté inférieur aux attentes, ce fut un événement réussi et surtout instructif. rf ■

### TMX-2050

Écran tactile 12"-HD (12 pouces)  
système d'exploitation Android  
utilisation simple et intuitive



### TRACK-Guide III

Système de conduite parallèle performant  
écran tactile robuste de 8"  
compatible ISOBUS



RTK CLUE NET SWISS



A TRIMBLE COMPANY



**Systèmes de conduite, ISOBUS, service GPS et RTK – tout du même fournisseur!**  
Schulstrasse 1 / Vogelbuch . 3206 Rizenbach . Téléphone : 031 751 03 57 . www.rb-hightech.ch

## NOUVEAU

## Informations juridiques à l'intention des membres de l'Association

Le secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse est fréquemment sollicité par des membres pour des questions d'ordre juridique. En concertation avec des experts de l'ASETA ou de l'USP, les collaborateurs du Secrétariat s'efforcent alors de clarifier au mieux la situation juridique présentée par un membre donné et de répondre à ses questions. Il n'en demeure pas moins que ces réponses restent souvent vagues et imprécises.

Afin d'améliorer cette situation, Romain Fonk et Marlis Biland se sont mis à la recherche d'une autre solution. C'est ainsi que sur les conseils de Roman Engeler, directeur de l'ASETA, ils ont pris contact avec un avocat, Stephan Stulz. Mécanicien en machines agricoles et ingénieur en génie mécanique, ce dernier est familier des domaines de l'agriculture et des techniques agricoles. Il publie régulièrement des articles spécialisés dans Technique Agricole et depuis quelque temps dans AGROLUCHS également.

Romain Fonk a pu mettre au point avec Maître Stulz une collaboration aux termes de laquelle tous les membres pourront bénéficier chaque année d'une consultation juridique téléphonique gratuite de 30 minutes maximum. La collaboration entre Agro-entrepreneurs Suisse et le cabinet de Maître Stulz comprend aussi la révision régulière des documents mis à la disposition des membres, par ex. les Conditions Générales, les recommandations concernant les embauches, les contrats types, etc., ainsi que la publication régulière d'articles dans AGROLUCHS. Vous trouverez le premier de ces articles dans le présent numéro, en page 25.

### Cabinet de Maître Stulz

Hahnrainweg 4, Postfach, 5400 Baden  
Tél. 056 203 10 00, Fax 056 203 10 01  
stephan.stulz@stulz-recht.ch  
stulz-recht.ch



Les membres qui souhaiteraient bénéficier d'une consultation juridique téléphonique voudront bien soumettre au préalable leur demande au secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse. Nos collaborateurs les mettront ensuite en relation avec Maître Stulz. Merci de préparer les documents nécessaires (courriers, etc.) afin de pouvoir les transmettre par e-mail.

Nous espérons que cette offre sera appréciée de nos membres qui, nous en sommes convaincus, trouveront ainsi plus profitable encore leur adhésion à Agro-entrepreneurs Suisse. rf ■

## Partie 3

## Image &amp; acceptation

## Donner un aperçu des coulisses

Une grande partie de la population n'a pratiquement plus aucun lien avec l'agriculture. Elle s'informe principalement auprès des médias sans jamais être entrée dans une étable ou une exploitation de grandes cultures. Par ailleurs, de plus en plus de consommateurs veulent savoir d'où proviennent leurs aliments et comment ils sont produits. Vous pouvez montrer les coulisses de votre entreprise moderne en organisant par exemple une journée portes ouvertes, une fête à la ferme ou une visite guidée de l'exploitation pour les classes et les groupes scolaires. L'article suivant explique les opportunités qu'offre ce genre d'événement.

*Une journée portes ouvertes peut être une très bonne occasion de sensibiliser la population aux problèmes du monde agricole. L'organisation impeccable de cet événement vous permettra de renforcer le profil de votre entreprise, de gagner des clients potentiels et de vous attirer le concours de nouveaux collaborateurs.*



En organisant des événements à votre ferme, vous favorisez le contact avec les consommateurs et pouvez ainsi expliquer à la population l'origine du lait, de la viande ou des œufs. Les visites à la ferme permettent au public de découvrir les processus de production agricole et renforcent la confiance dans les produits locaux.

Qu'ils soient jeunes ou moins jeunes, les visiteurs apprendront beaucoup de choses et garderont des souvenirs inoubliables. C'est aussi l'occasion pour eux d'entrer en contact étroit avec les animaux et les plantes et d'utiliser tous leurs sens ! Ils apprendront directement comment les animaux sont élevés, ce qui pousse dans les prairies et les champs et à quel point les machines agricoles d'aujourd'hui sont high-tech.

Profitez de l'occasion pour expliquer à vos visiteurs comment, en tant que consommateurs, ils peuvent contribuer au développement de l'agriculture en faisant leurs achats. En présentant les liens avec l'écologie, vous serez peut-être en mesure de conscientiser vos visiteurs à leur comportement en tant que consommateur. À cet égard, pensez à utiliser des mots-clés tels que «local», «de saison» et «écologique».

Outre l'aspect des relations publiques, une journée portes ouvertes permet également de faire la publicité de ses propres produits ou services. Les clients en apprennent davantage sur les processus internes de l'entreprise et de nouvelles offres peuvent être présentées. Grâce à une organisation professionnelle de l'événement, vous pouvez également convaincre vos clients de votre engagement et renforcer vos relations.



Dans les grandes entreprises qui font appel à de la main-d'œuvre extérieure, la journée portes ouvertes peut également permettre aux familles du personnel d'avoir un aperçu de la routine quotidienne de l'entreprise et donc une meilleure compréhension du métier.

Par ailleurs, les visites dans les fermes ou les agro-entreprises peuvent aussi susciter l'intérêt des jeunes pour un emploi dans ce domaine. Les apprentis sont difficiles à trouver de nos jours. N'hésitez donc pas à inviter des jeunes dans votre entreprise et à leur faire découvrir les avantages des métiers verts.

La chance de rapprocher l'agriculture de la population est entre vos mains. Chacun est ambassadeur de sa profession. L'image d'une profession se compose de nombreuses expériences et images individuelles, tant positives que négatives. Il faut de nombreuses images positives pour (re-)gagner en prestige. Ensemble, nous pouvons y arriver! Allons-y! rf ■

« La chance de rapprocher l'agriculture de la population est entre vos mains. Chacun est ambassadeur de sa profession. »

## Conclusion

Le consommateur attend beaucoup de l'agriculture à l'heure actuelle. Malheureusement, le public est souvent d'avis que l'agriculture n'est pas à la hauteur de ses responsabilités en matière de protection des animaux, de la nature et de l'environnement. Dans l'ensemble, il existe un énorme écart entre les attentes des consommateurs, d'une part, et de la réalité des producteurs, d'autre part. Les consommateurs veulent des produits issus d'une agriculture romancée. D'autre part, il existe une agriculture très technique qui doit produire de manière rentable. Ces contrastes montrent que l'agriculture a longtemps échoué à communiquer aux consommateurs la nécessité, mais aussi les aspects positifs du progrès technologique. Le grand défi consiste à rétablir la confiance des consommateurs par une communication et des relations publiques adéquates. Saisissez toutes les occasions de le faire, car la diminution de la proportion de personnes travaillant dans l'agriculture signifie qu'il y a de moins en moins de points de contact entre une grande partie de la population et les processus de production agricole.

## ÊTES-VOUS PRÊT À AFFRONTER LE PRINTEMPS?

**PRIME D'ÉCHANGE:**  
BÉNÉFICIEZ EN DÈS  
MAINTENANT!

TOP FINANCEMENT  
À PARTIR  
DE 0,24%!



## PUMA 185 – 240 CVXDRIVE

- 4 modèles jusqu'à 270 CV de puissance, tous conformes au niveau V de gaz d'échappement
- Post-traitement des gaz d'échappement HI-eSCR2 / pas de recirculation
- CVXDrive - transmission à variation continue
- APM (gestion automatique de productivité)
- Système de freinage "Advanced Trailer Brake", pour plus de sécurité
- Système ABS (sur demande) comme élément de sécurité supplémentaire



## OPTUM 270 – 300 CVXDRIVE

- 2 modèles jusqu'à 313 CV de puissance, tous conformes au niveau V de gaz d'échappement
- Post-traitement des gaz d'échappement HI-eSCR2 / pas de recirculation
- Conception compacte et excellent rapport poids/puissance
- CVXDrive - transmission à variation continue
- Quadruple prise de force arrière en standard, prise de force avant double sur demande
- Système de freinage "Advanced Trailer Brake", pour plus de sécurité



## PUMA 150 – 175 CVXDRIVE

- 3 modèles jusqu'à 225 CV de puissance, tous conformes au niveau V de gaz d'échappement
- Post-traitement des gaz d'échappement HI-eSCR2 / pas de recirculation
- CVXDrive - transmission à variation continue
- Nouveau Design
- Système de freinage "Advanced Trailer Brake", pour plus de sécurité
- Guidage automatique AccuGuide et ISOBUS III - branchement départ usine

## CASE STEYR CENTER

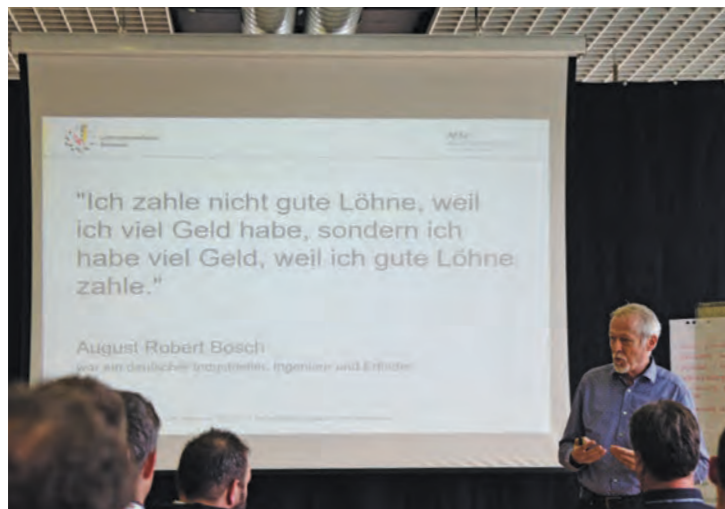
Murzelstrasse 80 • 8166 Niederweningen • Tel.: 044 857 22 00 • Fax: 044 857 25 17  
info@case-steyr-center.ch • www.case-steyr-center.ch

\* valable jusqu'au 31.03.2020

**CASE III**  
AGRICULTURE

POUR CEUX QUI EXIGENT PLUS

# Fascination pour les agro-entreprises



Lors de l'assemblée générale du 29.01.2020, Tom Wälchli, de l'entreprise MSI / Marketing Sales Impuls GmbH, a animé un atelier qui a attiré quelque 50 employés. Ensemble, ils ont dressé une liste de leurs souhaits et élaboré des critères de fascination pour le travail en agro-entreprise. Les conclusions de cet atelier ont été présentées aux chefs d'entreprise dans l'après-midi. Certains points sont à nouveau brièvement expliqués dans le rapport suivant.

## Travail de groupe 1

Qu'est-ce que le travail pour une agro-entreprise a de fascinant?  
Quels sont les avantages de ce métier?

- Des machines modernes
- Une activité variée
- Le travail avec la nature
- Travailler de manière autonome
- Des clients satisfaits
- Le travail d'équipe / Environnement familial
- Une grande responsabilité
- Une certaine flexibilité
- Une équipe jeune qui pense de la même façon
- Un travail qui a du sens

## Travail de groupe 2

Qu'est-ce qui doit changer à l'avenir pour que ce travail reste attrayant?

- Une rémunération et des indemnités plus justes
- Une plus grande appréciation de la part du patron, des clients
- Des clients plus flexibles
- Une meilleure compréhension de notre travail au sein de la population
- Une meilleure communication
- Des horaires de travail réglementés
- Une plus grande confiance

Diriger ne signifie pas seulement diriger ses propres employés, mais aussi diriger sa propre entreprise !

Les chefs d'entreprise doivent pouvoir compter sur le sens des responsabilités, la fiabilité et l'indépendance de leurs employés et la question de la confiance devient de plus en plus importante. La confiance signifie qu'il faut faire face à des situations dont les résultats ne peuvent être vérifiés qu'à l'avenir. De telles situations entraînent de l'incertitude et exigent de prendre un certain risque.

### Les nouvelles générations doivent être dirigées différemment

De nombreux responsables des ressources humaines ont remarqué qu'avec la numérisation, un nouveau type d'employé arrive dans les organisations. Il s'agit de la «génération Z», autrement dit les jeunes nés après 1995 qui ont une approche simple, pragmatique et naturelle de la numérisation. Ce sont des «digital natives» qui sont sûrs d'eux, idéalistes, mais aussi extrêmement critiques.

## Le changement des valeurs

### Babyboomer 1943 – 1960

- Discipline
- Obéissance
- Sens du devoir

Motivations :

- Argent
- Statut
- Pouvoir

« Vivre pour travailler »

### Génération X 1961 – 1980

- Actions informelles
- Pensée globale
- Confiance en soi

Motivations :

- Équilibre travail-vie privée
- Plaisir
- Pragmatisme

« Travailler pour vivre »

### Génération Y 1981 – 1994

- Individualisme
- Flexibilité
- Joie/plaisir → sens

Motivations :

- Actions sensées
- Technologie
- Famille, travail d'équipe

« D'abord vivre, puis travailler »

### Génération Z 1995 – 2010

- Habitué à la pensée globale
- La flexibilité est importante
- Présence sur les réseaux sociaux

Motivations :

- Responsabilité sociale
- Internationalité
- Très informés, formés

« Vivre et travailler en harmonie »

### Génération Alpha 2011 – 2025

- Parents habitués aux technologies
- Médias numériques = jouets
- Forte présence sur les réseaux sociaux

Motivations :

- Responsabilité sociale très marquée
- Internationalité
- Très informés, formés

« Vivre et travailler se complètent de manière optimale »



Photos : Björn Anders Lützen

Tom Wälchli est un formateur indépendant dans le domaine de l'enseignement et de la formation continue. Il est chargé de cours dans différentes hautes écoles et travaille également pour l'ASTAG.

## L'informatique simplifie la gestion des entreprises

### Un CRM à jour et fonctionnel

Customer-Relationship-Management (ou «gestion de la relation client») fait référence à l'orientation d'une entreprise envers ses clients et à l'organisation systématique de processus de relation client.

Les données telles que les personnes de contact / la durée d'une collaboration / le chiffre d'affaires / les ventes / l'EBIT / les DB / la fréquence des commandes / etc. doivent être à jour et rapidement accessibles.

### La numérisation de divers processus d'entreprise tels que:

- la planification du déploiement des employés
- l'enregistrement du temps de travail
- la saisie électronique directe des travaux effectués sur place
- la comptabilisation des travaux via le système et la mise en réseau directe avec l'entrepôt
- l'analyse de rendement des clients
- la comparaison devis / calcul rétrospectif
- une présence optimale sur le Web et une présence numérique etc.

L'utilisation des médias numériques dans la gestion des entreprises est un investissement qui peut être rapidement rentabilisé par l'efficacité et l'efficacité. Ceux-ci permettent de réduire les frais de personnel interne et d'économiser de la main-d'œuvre, ce qui permet d'investir dans des projets d'avenir. Grâce à des données rapides et fiables, une entreprise peut réagir plus rapidement et de manière plus agile sur le marché.

Tom Wälchli et Romain Fonk ■

# Classeur d'urgence

## Et si quelque chose arrivait soudainement au patron ?

Personne n'aime penser à d'éventuels accidents, maladies ou même décès. Malheureusement, personne n'est à l'abri de tels événements. De plus, le risque d'accidents de travail graves est plus élevé dans l'agriculture que dans d'autres secteurs. Malheureusement, certains exploitants actuels ont dû reprendre rapidement une exploitation après qu'un coup du sort ait entraîné l'incapacité de travail ou le décès de l'exploitant précédent.

Pour la plupart des agro-entrepreneurs, c'est le patron lui-même qui se charge de toutes les tâches de direction et de gestion ainsi que d'une partie des travaux de réparation et d'entretien. Le départ du patron a donc généralement des conséquences importantes et peut mettre l'exploitation en danger en quelques semaines. Souvent, même les conjoints et les enfants qui travaillent au sein de l'exploitation ne sont pas assez impliqués dans la gestion de l'entrepri-

Imaginez que vous deviez abandonner complètement l'exploitation du jour au lendemain pendant 4 à 6 semaines à cause d'une maladie. Avez-vous pris des mesures préventives suffisantes au sein de l'exploitation pour survivre à un tel scénario?

se pour la reprendre rapidement. Seules quelques exploitations disposent d'un deuxième niveau de direction suffisamment formé aux tâches de gestion et capable de les prendre en charge complètement. Souvent, on n'a pas envie de penser à ce scénario. Dans de nombreux cas, ce genre de problème est simplement transmis à la



génération suivante, car il devient insignifiant pour l'exploitant.

Toutefois, ce n'est pas toujours la génération suivante qui doit se demander s'il faut poursuivre l'exploitation ou non. Imaginez que vous deviez abandonner complètement l'exploitation du jour au lendemain pendant quatre à six semaines à cause d'une maladie ou d'un accident. Pendant cette période, l'exploitation doit tourner avec succès afin de continuer à assurer sa survie. Peut-être que vos économies sont limitées et qu'un successeur n'a pas encore été prévu. Avez-vous pris des mesures préventives suffisantes au sein de l'exploitation pour survivre à un tel scénario? Les salaires et les factures peuvent-ils être payés sans problème? Le travail peut-il être réalisé comme d'habitude pour le client? Ou bien votre exploitation sera-t-elle déjà menacée de difficultés financières après une telle situation?

Traiter toutes ces questions n'est pas amusant et demande aussi beaucoup de temps et de travail. Cependant, l'effort nécessaire pour réaliser un plan d'urgence en vaut la peine.

Se préparer à une situation d'urgence permet non seulement de poursuivre l'exploitation en cas d'urgence ou de la maintenir à flot pendant quelques semaines, mais apporte également d'autres avantages positifs:

### 1. Planification de la succession

Une planification de succession n'est pas seulement pertinente pour les situations d'urgence. La remise d'une exploitation nécessite également une planification anticipée. Celle-ci peut être prise en compte directement dans le plan d'urgence.

### 2. Prêteurs

Pour les prêteurs, l'absence ou le décès du patron d'une petite ou moyenne entreprise constitue un risque particulier. Une planification d'urgence minutieuse peut également améliorer votre position de négociation avec les banques.

### 3. Amélioration de la structure

Si vous mettez en place une structure de documents qui permet à un tiers de prendre la relève de votre entreprise en cas d'urgence, vous trouverez plus rapidement tous les contrats et documents d'assurance importants dans vos affaires au quotidien. Une telle structure de bureau permet d'intégrer rapidement un collaborateur administratif supplémentaire ou un deuxième directeur dans l'entreprise.

### 4. Congés

Si vous avez conçu votre exploitation de manière à ce qu'elle puisse survivre à l'absence du patron pendant plusieurs semaines, cela devrait également vous permettre de passer des vacances en famille.

Le fait d'élaborer un plan d'urgence vous garantit que votre propre travail sera réalisé même en situation de crise et apporte des avantages supplémentaires pour les affaires courantes.

En cas de crise, le dossier d'urgence vous aide à garder une vue d'ensemble. Vous savez ainsi à tout moment où les documents importants sont rangés, qui sont les interlocuteurs les plus importants et quels processus doivent être lancés, quand et comment.

Sur la base de l'excellent exemple de nos collègues allemands du Bundesverband Lohnunternehmen BLU, nous avons élaboré des instructions pour la création d'un dossier d'urgence. Celui-ci a été remis gratuitement aux participants de la LUTaCH, avec d'autres documents (conditions générales, recommandations d'emploi, exemples de contrats) dans un dossier.

Les membres d'Agro-entrepreneurs Suisse peuvent toujours retirer gratuitement le dossier lors des prochaines manifestations. Pour les non-membres, nous offrons le dossier au prix de 100 CHF. rf ■

**Nouveau** **Navi-Sil Combi** Biocompatible

**1 sachet suffit pour 100 t**

- Bactéries lactiques; homo- et hétérofermentaires
- Fermentation principale rapide - moins de pertes
- Stabilisation efficace de l'ensilage
- Permet l'ouverture précoce du silo
- Application dans l'ensilage de maïs et d'herbe
- Microdosage possible

**NAVETA**  
1A FÜR ALLE NUTZTIERE

Michael Fankhauser - Notre responsable de l'ensilage - se fera un plaisir de vous conseiller  
079 194 48 56 - michael.fankhauser@naveta.ch

[www.naveta.ch](http://www.naveta.ch)

Photo: Romain Fonk

SGS

## Cours agriLIFT pour agro-entrepreneurs



Du 7 au 14 janvier, Agro-entrepreneurs Suisse et le SPAA ont organisé 3 cours sur les chariots élévateurs et les chariots télescopiques dans les locaux de l'entreprise Kuhn GmbH à Zurich Seebach. Avec 18 participants au total, les trois cours ont été complets en peu de temps. Anja Kuhn, qui a participé à un cours, témoigne ci-dessous.

Les deux instructeurs, Thomas Jung et Thomas Frey, ont animé les deux journées de cours avec beaucoup d'expertise et d'exemples pratiques. Le mélange entre la théorie et la pratique était optimal et nous n'avons pas vu passer ces journées de cours très instructives. Pour la partie pratique, nous disposons de deux chariots élévateurs à fourche et de deux chariots télescopiques. L'objectif des cours était de se protéger soi-même et de protéger les autres en adoptant une conduite sûre et responsable des véhicules. Cela implique de manipuler les véhicules, les accessoires, les chargements et les équipements avec soin et de manière appropriée, mais aussi de connaître et d'appliquer les règles d'exploitation et de sécurité. Il s'agit d'identifier les dangers et de prendre les précautions nécessaires.

Pour atteindre ces objectifs, nous avons travaillé à différents postes. Par exemple, nous avons dû reculer avec un chariot élévateur à fourche sur un parcours, empiler des palettes de différentes manières ou effectuer une remise correcte du véhicule. Lors de ces exercices, la sécurité était toujours la priorité absolue. Chaque participant devait également attacher sa ceinture de sécurité avant tout trajet et retirer la clé une fois l'exercice terminé afin que cela devienne une habitude.

Ce cours a vraiment changé la donne dans notre entreprise. Avant le cours, les clés se trouvaient sur les machines à toute heure du jour et de la nuit. Désormais, nous avons fait remplacer certaines serrures de contact afin que chaque collaborateur puisse démarrer la quasi-totalité de la flotte avec seulement deux clés. Un coffre à clé avec une clé de rechange a aussi été installé sur tous les véhicules. Je suis très heureux d'avoir pu assister un cours agriLIFT dans notre propre exploitation. Je ne peux que le recommander à mes collègues agro-entrepreneurs.

Un grand merci à l'entreprise Robert Aebi Landtechnik AG et à l'entreprise GVS qui ont chacune mis à disposition un chariot télescopique. Nous tenons également à remercier Thomas Jung et Thomas Frey, qui ont organisé les cours avec compétence et expertise. Anja Kuhn ■

Si, vous aussi, vous souhaitez organiser un cours sur les chariots élévateurs dans votre propre exploitation, veuillez contacter le secrétariat d'Agro-entrepreneurs Suisse. Celui-ci recueille les demandes qui sont ensuite transmises au SPAA.



Photos : Anja Kuhn

## CG : Les « petits caractères » peuvent éviter des coûts

### Responsabilités et relations contractuelles entre le client et l'agro-entrepreneur: à quoi faut-il veiller?

#### Situation

Avec la spécialisation croissante, qui est également de plus en plus fréquente dans l'agriculture, on peut se demander sur quels critères reposent les relations contractuelles et qui est responsable de quoi. En effet, cette spécialisation continue peut entraîner des pertes ou des manques à gagner potentiels qui peuvent rapidement atteindre des montants à cinq chiffres en francs.

Un exemple bien connu est celui des dommages causés aux machines par des pierres ou d'autres objets lors des travaux de récolte. Même dans un tel cas, et surtout en cas de dommages importants, des questions surviennent, dont la réponse ne figure pas nécessairement dans un code juridique. Cela peut se compliquer si des procédures pénales ou administratives sont engagées à cause d'une mission agricole parce que, par exemple, quelqu'un accomplit des tâches qui ne sont pas autorisées. Ou si l'agro-entrepreneur agit avec négligence ou effectue un travail de manière incorrecte et ne prévoit pas les mesures correctives appropriées (par exemple, le nettoyage de la route). On pourrait dresser une liste interminable des situations possibles.

Les explications suivantes ont pour but d'éclaircir les relations entre le donneur d'ordre et l'agro-entrepreneur d'un point de vue juridique. Vous trouverez ci-dessous les principes importants auxquels vous devez veiller en tant qu'agro-entrepreneur. Ceux-ci peuvent être structurés de la manière suivante:

- Principes du droit des contrats
- Quelles sont les réglementations légales qui s'appliquent aux agro-entrepreneurs?
- Qu'est-ce qu'un agro-entrepreneur peut réglementer dans les contrats et quelles sont les limites?
- Comment les agro-entrepreneurs peuvent-ils rendre la relation contractuelle pratique et efficace?

#### Généralités: le Code des obligations suisse comme base

Le Code des obligations suisse (CO) contient les règles contractuelles les plus importantes. Le terme «Obligations» se réfère principalement aux obligations contractuelles. Le premier code des obligations suisse date de 1883. À l'époque, il ne con-

tenait que quelques articles. Il s'agissait d'un premier pas vers l'uniformisation de nombreuses dispositions légales qui étaient à l'époque des dispositions cantonales.

Au fil du temps, le code des obligations a sans cesse fait l'objet d'ajouts et d'améliorations. Aujourd'hui, il comprend bien plus d'un millier d'articles.

Toutefois, en un peu moins de 150 ans, sa structure de base n'a pas changé. Cette structure est également importante pour les agro-entrepreneurs afin qu'ils puissent comprendre et évaluer de manière fiable un problème juridique. Le Code des obligations comprend notamment les sections importantes suivantes:

- Dispositions générales (art. 1 à 183) → s'appliquent à toutes les relations contractuelles;
- Les différentes relations contractuelles (art. 184 à 551) → dispositions relatives aux relations contractuelles fréquentes telles que l'achat, le bail à loyer, le bail à ferme, le contrat de travail, le mandat, le contrat d'entreprise;
- Le droit des sociétés et des coopératives (art. 552 à 926) → dispositions où plusieurs sujets se recoupent et participent à la vie économique par le biais de ce que l'on appelle des entités juridiques (SA, Sàrl, coopérative).

Dans le CO, les points suivants sont particulièrement pertinents pour les agro-entrepreneurs:

- Comment naît un contrat ou une relation contractuelle?
- Dans quelle mesure l'agro-entrepreneur peut-il organiser ses relations contractuelles de manière libre et autonome?
- Que se passe-t-il si rien n'a été convenu entre un agro-entrepreneur et un client? ➤



Les pierres, les obstacles non marqués ou les objets perdus peuvent rapidement causer des dommages à cinq chiffres aux machines pendant les travaux de récolte. Qui est responsable dans ces cas? En cas de litige, vos conditions générales peuvent vous offrir une bonne garantie.



Tout d'abord, il est important de savoir et de mentionner que, dans le domaine des travaux pour tiers, le Code des obligations suisse est caractérisé par **le principe de la liberté contractuelle**. Cela donne à toutes les parties concernées la liberté d'élaborer des contrats, et ce en vue de préserver leurs propres intérêts légitimes en convenant à l'avance de règles pour certaines situations.

#### Comment naît un contrat ou une relation contractuelle?

Le contrat naît lorsque les parties ont, réciproquement et d'une manière concordante, manifesté leur volonté (art. 1 CO). Cela présuppose que si les parties se sont mises d'accord sur tous les points essentiels, les points secondaires ne sont pas importants (art. 2 CO).

Cette manifestation réciproque peut être exprimée verbalement et/ou par écrit. En principe, il n'y a pas d'exigence de forme telle que la forme écrite pour les travaux habituels dans le secteur de l'agro-entreprise. La forme écrite a cependant ses avantages, qui seront présentés ci-dessous.

En principe, il suffit de s'être mis d'accord sur **les points essentiels**. Ce qui est et n'est pas important dans un cas particulier est évalué, d'une part, sur la base de ce qui est habituellement convenu dans ces contrats et, d'autre

part, selon qu'une partie a réservé des points supplémentaires pour l'accord du contrat.

#### Explication à l'aide d'un exemple:

Un accord tel que «Labourage d'un champ et semis d'une certaine culture de maïs dans un champ défini contre paiement d'une compensation par hectare» définit de manière valable les points essentiels (points principaux) d'un contrat de labourage. Si, par exemple, le client déclare dès le départ que seules certaines machines peuvent être utilisées pour ce labourage et/ou que la culture de maïs doit être traitée de manière spécifique, ces points, qui sont en fait secondaires, deviennent les points principaux d'un contrat et les parties doivent également s'être entendues sur ces points pour qu'un contrat puisse voir le jour.

#### Objectif des accords écrits

Dans le domaine des agro-entrepreneurs, la forme écrite remplit deux fonctions importantes. D'une part et en particulier, **la détermination des droits et obligations** pour des points qui ne figurent pas dans les points principaux d'un contrat et dont les parties ne discutent généralement pas de façon explicite.

D'autre part, elle a **une fonction de preuve** en cas de litige. On ne sait jamais comment les accords verbaux sont compris ou comment l'autre partie contractuelle les a

compris. Au fil du temps, ils peuvent soudainement devenir flous, voire se transformer en l'inverse de ce qui avait été convenu.

Nous revenons ci-dessous sur la problématique de l'inclusion des conditions générales (CG), telles qu'elles sont courantes dans les opérations bancaires et d'assurance. La première question à examiner est de savoir comment les contrats de travail dits à façon prévalent d'un point de vue légal.

#### Priorité juridique des contrats de travail à façon

Le terme «travaux à façon» ou «agro-entrepreneur» est influencé par des circonstances historiques. En allemand, «agro-entrepreneur» se dit «Lohnunternehmer». Or, «Lohn» qui signifie «salaire» n'est pas conforme à la terminologie juridique, car le salaire est la rémunération d'un(e) employé(e). Toutefois, de nos jours, les agro-entrepreneurs sont généralement des prestataires de services commerciaux.

Le Code des obligations ne contient pas de réglementation spécifique pour les contrats de travail à façon (ce qui est peu surprenant).

Selon le cas d'obligation concret, ce sont les dispositions spécifiques du droit des mandats et/ou du droit des contrats d'entreprise qui prévalent. Ceux-ci sont régis par les art. 394 à 406 et 363 à 379 du Code des obligations suisse (CO).

En général, la délimitation suivante s'applique:

- Dans **le droit des mandats**, le contractant (généralement, l'agro-entrepreneur) doit procéder et agir avec soin pour le compte du client. En principe, un travail fructueux n'est pas dû.
- Dans **le droit des contrats d'entreprise**, l'(agro-)entrepreneur a l'obligation de produire un «ouvrage». Autrement dit, il est tenu d'accomplir un travail fructueux, comme une balle de paille.

En résumé, le contractant est tenu à une action ou un effet, tandis que l'entrepreneur est tenu à un travail/un ouvrage.

#### Il convient de noter en particulier que:

- a) en cas de litige, un tribunal peut déclarer applicables tant les dispositions du droit des contrats d'entreprise que les dispositions du droit des mandats.
- b) en raison de la liberté contractuelle et des qualifications juridiques incertaines, les accords individuels ou les conditions générales (CG) sont d'une importance cruciale.

#### Inclusion indispensable des conditions générales (CG) pour les agro-entrepreneurs

Afin de se prémunir contre les mauvaises surprises, il est généralement conseillé de fixer par écrit les clauses contractuelles les plus importantes dans les CG sous forme de dispositions contractuelles préétablies.

Celles-ci doivent couvrir les situations ou les domaines problématiques les plus importants des agro-entrepreneurs, tel qu'exprimé, par exemple, dans les conditions générales de «Agro-entrepreneurs Suisse du 5 septembre 2008».

## Conseils et check-liste pour les agro-entrepreneurs

- Ai-je besoin de conditions générales (CG) pour mon entreprise?
- Ces conditions générales sont-elles clairement formulées, compréhensibles et faciles à lire? Et les conditions générales reflètent-elles mes intérêts / ma volonté?

### CONSEIL

*Des conditions générales peu claires et très unilatérales peuvent être considérées comme inadmissibles.*

- Comment les conditions générales deviennent-elles partie intégrante du contrat et comment puis-je donner à mon client la possibilité de prendre connaissance des conditions générales (voir ci-dessus)?
  - Contre-signature des conditions générales

### CONSEIL

*C'est la méthode la plus sûre, mais souvent aussi la plus complexe.*

- Remise en mains propres des conditions générales
- Pièce jointe ou annexe au document contractuel (dans un e-mail)
- Mention et/ou lien vers les conditions générales disponibles sur internet
- Demande de confirmation numérique des conditions générales (clickwrap)

### CONSEIL

*Utilisez le moyen de communication que vous utilisez habituellement avec vos clients.*

#### Comment les conditions générales deviennent-elles partie intégrante du contrat et quels sont les principes qui s'appliquent aux CG?

Les meilleures conditions générales ne sont d'aucune utilité si elles ne constituent pas une partie juridiquement contraignante du contrat. Il existe des principes plus ou moins précis sur la manière dont les conditions générales font partie d'un contrat. Ces principes sont sujets à un certain nombre de changements à l'heure actuelle vu que les déclarations de consentement électroniques étant de plus en plus reconnues comme juridiquement valables. Il est important dans tous les cas que le client puisse prendre connaissance des conditions générales et que cette connaissance soit idéalement documentée par une déclaration de consentement.



Les **principes** suivants sont importants:

- Les parties doivent effectivement disposer ou avoir accès aux CG (clause dite d'accessibilité).
- Les CG ne doivent rien contenir d'inhabituel (règle de l'insolite). L'inhabituel n'est pas pris à la légère. Il dépend notamment de l'expérience commerciale de l'autre partie.
- Si les conditions générales ne sont pas claires, ce manque de clarté incombe à l'auteur des conditions générales (règle des clauses ambiguës).
- L'auteur des conditions générales est présumé vouloir appliquer les CG dans le cas d'un contrat.

Différentes variantes sont envisageables et possibles en ce qui concerne l'accord du client avec les conditions générales:

- a) la cosignature des conditions générales;
- b) la mention, lorsque vous **faites une offre (par exemple au moyen d'un lien)**, indiquant que les conditions générales au verso ou téléchargeables et disponibles sur Internet sont applicables ou constituent la base de l'offre;
- c) une mention, dans **la confirmation de commande**, indiquant que les conditions générales au verso ou téléchargeables et disponibles sur Internet sont applicables;
- d) si vous avez recours à un traitement des contrats uniquement en ligne, les mécanismes de clic («clickwrap agreements»), qui permettent de confirmer électroniquement l'acceptation des conditions générales (p. ex.: «...ai pris connaissance et accepte les Conditions générales...») sont également applicables.

#### Que doivent faire les agro-entrepreneurs?

Les explications ci-dessus font apparaître de nombreuses possibilités d'action pour l'agro-entrepreneur. Chaque agro-entrepreneur est tenu de vérifier dans quelle mesure il serait judicieux d'intégrer des conditions générales dans les différents processus.

Il faut garder à l'esprit les coûts et les avantages de la gestion des documents ainsi que du traitement quotidien des différentes commandes, petites et grandes.

Il incombe à chaque agro-entrepreneur d'anticiper les risques éventuels suffisamment tôt et de s'y préparer, ou de pouvoir les transmettre ou les répartir de manière sensée.

Stephan Stulz, avocat et ingénieur mécanicien ETS (Baden)  
www.stulz-recht.ch ■



L'entreprise de travaux agricoles Beat Braun s'est notamment spécialisée dans le fauchage et l'andainage. Bien que l'utilisation de l'andaineur à quatre rotors ait laissé beaucoup à désirer les premières années, la demande a maintenant fortement augmenté.



## Entreprise de travaux agricoles Beat Braun, à Niederhelfenschwil – Braun kommt !

L'entreprise de travaux agricoles Beat Braun, basée à Niederhelfenschwil (SG), est située dans la région du Fürstenland, à seulement quelques centaines de mètres de la frontière avec le canton de Thurgovie. Le Fürstenland se caractérise par des paysages de cultures très variés. On y trouve également des élevages de bétails et divers vergers. La production laitière est la principale source de revenus des agriculteurs de la région. En raison de la production de fromage autrefois très répandue, l'élevage de porcs est aussi une tradition de longue date dans la région. Le lactosérum, ou petit-lait, sous-produit de la fabrication du fromage, était et est toujours partiellement utilisé dans l'alimentation des porcs.

Parmi les clients de l'entreprise Braun figurent des exploitations agricoles de toutes tailles. Aussi bien de petites exploitations agricoles gérées à titre complémentaire que de grandes exploitations d'élevage comptant jusqu'à 150 vaches laitières ou 700 bovins d'engraissement comptent sur les services de Beat Braun et de ses employés. Au cours des 14 dernières années, il est devenu un partenaire fiable pour les agriculteurs et les usines de séchage de la région, notamment pour l'épandage du lisier et la récolte du fourrage. Si la plupart des travaux sont effectués dans un rayon de 20 kilomètres autour du siège de l'entreprise à Niederhelfenschwil, Beat Braun et son équipe se déplacent également dans l'Appenzell ou dans la région de Zurich pour différentes missions.



L'automne est la période de travail la plus intense de l'année, principalement en raison de la récolte du maïs. Beat et son équipe travaillent alors sans relâche.

Beat Braun est arrivé dans le secteur agricole d'une manière peu commune. Même si ses parents n'avaient pas d'exploitation agricole, il a toujours voulu travailler dans l'agriculture. Enfant, dès qu'il avait du temps libre, il rejoignait la ferme de ses grands-parents en Suisse centrale. Une fois adolescent, il a décidé de suivre une formation de mécanicien pour machines agricoles. Il a ensuite suivi une deuxième formation pour devenir agriculteur.

## MOTOREX. ET ÇA ROULE.



Performance optimale, exigences techniques pointues, équipements divers: les machines agricoles exigent le maximum de tout lubrifiant. Depuis plus de 100 ans, MOTOREX relève ce défi. Et fait en sorte que la technique ne vous laisse jamais tomber. Grâce à des produits innovants, un vaste assortiment et un conseil technique de premier plan. Vous souhaitez donner le meilleur de vous-même? Faites confiance à un partenaire qui fait preuve d'un engagement sans faille. Plus: www.motorex.com



Après avoir occupé divers emplois dans des fermes, Beat s'est lancé comme indépendant en 2006. Il a alors acheté un John Deere 6930 et deux remorques plateaux qui lui ont permis de se lancer dans le commerce de fourrage et de travailler comme ouvrier agricole dans plusieurs fermes. Même si le commerce du fourrage marchait bien, Beat voulait plutôt s'orienter vers les travaux agricoles. Il a alors investi dans des machines supplémentaires au cours des années suivantes.

En 2009, il a décidé d'acheter un tonneau à lisier Eckart en polyester d'une capacité de 16 m<sup>3</sup> ainsi qu'une rampe à pendillards de 15 m de large. En 2010, il a acquis une première faucheuse papillon Lely avec conditionneur et une première ensileuse Claas Jaguar 850. Ayant de plus en plus de demandes, Beat a dû engager les premiers travailleurs auxiliaires dès 2011.

En 2012, il a investi dans un deuxième tracteur, un Fendt 724 SCR, en plus de deux remorques d'ensilage Jumbolino et un bec cueilleur d'épis de maïs. En raison de la demande croissante de l'épandage de lisier avec transport du tuyau, Beat a également lancé ce service. Il a d'abord emprunté le matériel à des amis agriculteurs, avant d'acheter, en 2014, son propre système avec rampe à pendillards de 12 m et deux citernes de transport. Depuis 2013, l'entrepreneur propose également l'andainage avec un andaineur à quatre rotors Pöttinger ainsi que le service hivernal pour les entreprises privées et commerciales. Pour soutenir la première ensileuse pendant la saison automnale, Beat a acquis une Claas Jaguar 890 en 2014. Ayant de plus en plus de travail, Beat décide alors d'engager un premier employé permanent, Bruno. En 2015, Beat a la possibilité d'acheter à un bon prix une épareuse de la marque Dücker avec broyeur et sécheur. Il peut ainsi proposer des travaux d'entretien du paysage. En 2016, il rachète également une barre de coupe directe (Claas Direct Disc) d'occasion à l'entreprise de Roman Bircher d'Hagendorn. Cet investissement donne à l'entreprise un avantage concurrentiel unique dans la région et lui permet d'augmenter l'utilisation des deux ensileuses. Afin d'offrir un service encore meilleur aux clients, il

achète deux autres remorques d'ensilage d'occasion. Ceux-ci sont principalement utilisés par les agriculteurs eux-mêmes. Comme la surface de fauchage ne cesse de croître, il décide d'acheter un autre tracteur (Fendt 415) et une deuxième faucheuse papillon en 2017. En 2018, l'entreprise investit dans deux nouvelles citernes de transport du fabricant Agrar. Les citernes, fabriquées en Suisse d'un volume de chargement de 24 m<sup>3</sup>, permettent à Beat de respecter toutes les exigences légales avec les tracteurs utilisés et de pouvoir continuer à se déplacer de manière sûre et rentable. Elles sont également impressionnantes par leur maniabilité et leur grand confort de conduite. L'année dernière, Beat a remplacé le John Deere 6930 par un nouveau Fendt 724 S4.

Pour l'année en cours, Beat Braun a investi dans une station de pompage ultramoderne pour l'épandage directement depuis la fosse. La nouvelle pompe Perwolf est commandée à distance et dotée de fonctions d'automatisation et de sécurité intéressantes. Ainsi, il n'est plus nécessaire d'avoir un employé près de la pompe pendant l'épandage. Avec cet investissement plutôt coûteux, l'entreprise pose la première pierre dans la mise en place d'une deuxième chaîne de lisier qui pourrait, selon toute probabilité, devenir indispensable avec l'obligation de faire recours aux techniques d'épandage réduisant les émissions.

À l'avenir, Beat a pour objectif d'optimiser l'utilisation de ses machines. Actuellement, il ne prévoit aucun investissement dans de nouveaux domaines d'activité. «Nous entretenons une excellente collaboration avec plusieurs autres agro-entrepreneurs pour le travail du sol et les semis. Nous nous complétons les uns les autres sans se faire concurrence», explique-t-il. «Il existe certainement encore un potentiel de collaboration avec d'autres exploitations, dont nous pourrions tous profiter».

Selon Beat Braun, l'évolution de la gamme de services et du parc de véhicules de son entreprise dépendra aussi fortement de la future politique agricole. Lorsqu'il achète des machines, il s'agit souvent de machines d'occasion. «Certaines machines moins utilisées ne valent pas la peine d'être achetées neuves. Nos deux ensileuses, par exemple, ne sont pas du tout des modèles récents. Mais si elles sont bien entretenues, elles continuent à fournir d'excellents services. Le facteur décisif est le produit final et la qualité du travail chez le client, ce n'est pas l'apparence ou l'âge de la machi-

*Beat et Erika partagent une passion pour la ferme et le travail dans les champs. Ils ont également réussi à transmettre leur enthousiasme pour les machines agricoles à leur fils Ben.*



Photos: m&sd

*L'entreprise Braun épand environ 40 000 m<sup>3</sup> de lisier par an. 90 % de cette quantité est désormais épandue avec le système à tuyaux. La tonne à lisier est de moins en moins utilisée.*



ne», dit-il. «En fin de compte, nous voulons gagner de l'argent. Nous n'y parviendrions pas si nous achetions que des machines nouvelles.

Depuis 2018, l'entreprise utilise le logiciel Agrarmonitor pour la planification et la facturation. Une fois que le logiciel a été soigneusement mis en place, ce qui a pris un certain temps, il a grandement facilité le travail de bureau. C'est un point important pour Beat. «Je me suis lancé dans l'entreprise de travaux agricoles parce que j'aime conduire et être à l'extérieur. Je ne veux pas passer ma vie derrière un ordinateur parce que mon entreprise est en pleine croissance». Mais Agrarmonitor ne simplifie pas seulement la vie du patron. Les conducteurs bénéficient eux aussi de la navigation vers les champs et de la possibilité d'afficher la position des autres véhicules.

Chez Braun, le travail est généralement facturé à l'heure. Le tarif horaire des différentes machines comprend normalement toujours le trajet et le carburant consommé. Ce n'est que pour la récolte de maïs que de nombreux clients insistent pour avoir un prix à l'hectare. Beat Braun s'y est habitué. «Parfois, on y gagne, parfois on y perd», pense-t-il.

Comme Beat Braun loue actuellement une ancienne exploitation agricole et que l'espace est extrêmement restreint, il espère reprendre ou acheter un autre site ou une autre ferme à l'avenir. C'est également ce que souhaitent ses employés permanents, Kevin et Bruno. C'est surtout en hiver que les conditions de travail dans le hall froid et étroit ne sont pas tout à fait optimales.

Derrière tout homme qui réussit se cache souvent une femme forte. C'est aussi le cas chez Beat Braun. Dès le début, Erika a soutenu son mari dans le développement de ses activités. En couple depuis plus de 20 ans, ils ont construit l'entreprise ensemble. Bien qu'Erika travail-

le aussi comme enseignante, elle s'occupe de nombreuses tâches administratives et donne un coup de main avec les machines quand c'est nécessaire. Leur fils Ben, 3 ans, a déjà hérité de l'enthousiasme de ses parents.

Erika et Beat participent souvent aux événements organisés par Agro-entrepreneurs Suisse. Ils apprécient le travail de l'association, mais pensent aussi qu'il y a encore des progrès à faire en matière de conseil aux membres. Par exemple, Beat souhaiterait obtenir plus d'informations sur les droits et obligations de l'agro-entrepreneur en tant qu'employeur.

Nous tenons à remercier Beat Braun et Erika Liembd pour leur témoignage intéressant à propos de leur entreprise et nous leur souhaitons beaucoup de succès à l'avenir. rf ■



*Outre les travaux purement agricoles, l'entreprise effectue également des travaux de service hivernal et d'entretien du paysage.*





# BUCHER landtechnik

## Bucher Landtechnik AG Precision Center présente des solutions innovatives pour l'agriculture de précision AGXTEND

Produits AGXTEND: Capteur de biomasse, système de cartographie des sols, herbicide électrique, surveillance des cultures par NIR et capteurs d'environnement de terrain intelligents

Les technologies d'agriculture de précision AGXTEND de CNHi donnent accès à des solutions nouvelles et exclusives pour accroître la productivité et l'efficacité. Cela se traduit par des avantages réels tout au long de l'année.

Avec l'introduction de la gamme AGXTEND, CNHi apporte un complément important à son offre existante de systèmes agricoles avancés (PLM Precision Land management & AFS/Advanced Farming Systems) pour l'agriculture de précision. Il en résultera finalement une gamme complète de solutions pour l'agriculture de précision et ses services associés.

«Avec l'introduction d'AGXTEND, nous remplissons l'obligation que nous nous sommes imposée de fournir à nos clients, l'accès le plus facile possible aux dernières technologies», a déclaré Maximilian Birle, responsable de la gestion des produits AGXTEND.

«Nos objectifs pour AGXTEND sont clairement définis. Nous voulons faire d'AGXTEND l'une des entreprises les plus rentables pour nos partenaires commerciaux. Pour y parvenir, nous investissons non seulement dans des produits exclusifs, mais aussi dans du nouveau personnel afin d'offrir à nos revendeurs le meilleur soutien possible en matière de développement. Nous avons sélectionné cinq groupes de produits pour commencer, mais notre objectif déclaré est de développer rapidement ces produits et services.»

Dans un premier temps, CNHi propose cinq solutions AGXTEND couvrant un large éventail de domaines technologiques. Nous aimerions vous en présenter trois :

Un ensemble de capteurs de biomasse pour l'analyse de l'état réel des plantes; les valeurs des capteurs servent de base pour une application d'engrais orientée vers la demande.

### → CropXplorer

Des systèmes de capteurs de haute précision en infrarouge proche (NIR) pour collecter des données en temps réel qui peuvent être utilisées pour sélectionner les réglages de machine les plus efficaces.

### → NIRXact

Lutte contre les mauvaises herbes sans produits chimiques grâce à la technologie des électro-herbicides.

### → Xpower

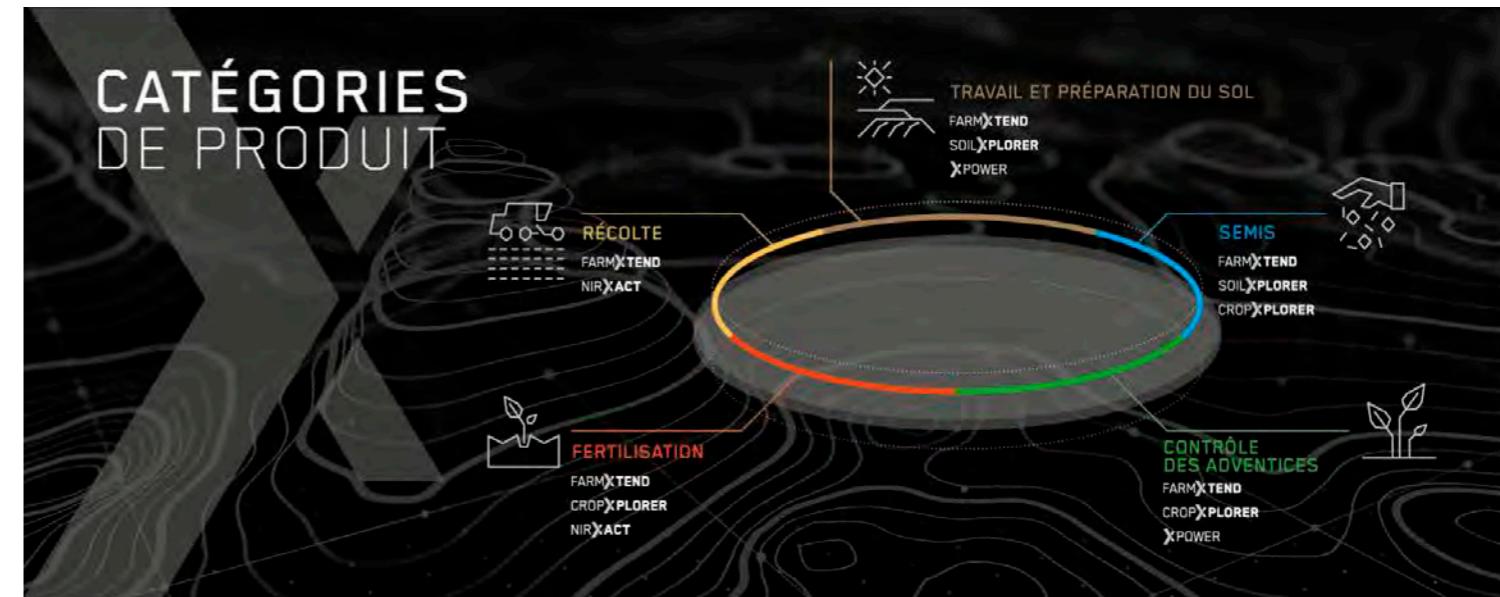
## CropXplorer

Le CropXplorer monté à l'avant du tracteur dispose de deux capteurs optiques de haute précision pour mesurer la biomasse dans la culture concernée.

Les données recueillies par les capteurs sont ensuite traitées; des algorithmes sont utilisés pour déterminer les besoins réels en azote des plantes, puis l'épandeur d'engrais à l'arrière du tracteur est automatiquement réglé pour que la quantité d'engrais appliquée soit ex-

«Avec l'introduction d'AGXTEND, nous remplissons l'obligation que nous nous sommes imposée de fournir à nos clients, l'accès le plus facile possible aux dernières technologies.»

Maximilian Birle, responsable de la gestion des produits AGXTEND



actement la bonne. Un mode de superposition de cartes permet d'utiliser des cartes de potentiel de rendement en combinaison avec des mesures de capteurs pendant la conduite

Malgré sa technologie avancée, le CropXplorer est facile à installer et à manipuler. Il peut être monté sur une fixation frontale standard à trois points ou sur un cadre de poids avant et ne nécessite pas de calibrage. Il est commandé par un terminal opérateur spécial compatible avec les épandeurs d'engrais ISOBUS et la plupart des épandeurs d'engrais VRA sans technologie ISOBUS.

### NIRXact

Le capteur NIRXact pour les cultures et le lisier peut être monté sur les ensileuses automotrice, moissonneuses-batteuses et les presses à balles. Le système fonctionne avec la technologie infrarouge proche (NIR) et permet de mesurer avec précision le rendement, l'humidité et les composants des cultures tels que l'ADF (fibre détergente acide), la NDF (fibre détergente neutre), l'amidon, les cendres et la graisse brute. Selon le modèle d'étalonnage, les protéines et le sucre peuvent également être mesurés.

Les avantages : Les entrepreneurs peuvent facturer leurs services sur la base des tonnes récoltées, et les agriculteurs

peuvent maximiser le prix de vente des céréales récoltées ou adapter le régime alimentaire des bovins laitiers et d'abattage. Lors de l'épandage de lisier, le capteur NIRXact peut être utilisé pour surveiller la quantité d'azote appliquée pour l'ajuster en faisant varier le taux d'application (en fonction de la composition des boues). Les avantages : utilisation plus précise du lisier pour la fertilisation, protection de l'environnement et réduction des coûts de transport du lisier.

### Xpower

Xpower est un système électrique unique de lutte contre les mauvaises herbes pour lequel CNHi a reçu une médaille de bronze aux Prix de l'innovation dans le cadre de la préparation du SIMA 2019.

Cette technologie écologique remplace les agents chimiques par du courant électrique lors de la lutte contre les mauvaises herbes et du traitement des cultures (avant la récolte). Ce système très efficace est capable de détruire les plantes complètement jusqu'aux racines. L'effet est obtenu par contact direct et est visible après quelques heures seulement. Largeurs de travail disponibles: 1, 2 et 3 m. ■

## Pour plus d'informations :

www.AGXTEND.com  
Fritz Hofer  
Precision Center Schweiz  
Bucher Landtechnik AG