



6

Olivier Waber, agriculteur

Olivier Waber, gérant (à droite), Walter Waber, son père (au milieu), Pierre Waber, son oncle (à gauche). Eux et un mécanicien – soit 4 personnes – s'occupent des clients à plein temps. En saison 8 employés additionnels complètent l'équipe de 12 personnes.

Parc de machines : 6 tracteurs de 90 à 200 CV, 8 moissonneuses, 2 ensilieuses, 8 remorques ensilages, 6 véhicules de transport, 5 semoirs de précision pour les semis de betteraves, maïs, tournesol et soja.

Activités : semis, battage/moisson, ensilage 80%, transport, éparages, travail du sol. Domaine de 90 ha : de l'orge, du blé, du colza, du maïs.

Monsieur Waber, comment est le climat dans la branche agricole ici, dans votre région ?

Olivier Waber: Il est très dur, les perspectives sont difficiles, dans les dernières années nous avons vécu une forte baisse des prix agricoles, surtout pour le prix du lait et de la viande.

Quel est votre taux d'équipement Michelin ?

Il est presque de 100%, disons de 95%. Quels sont les types de pneus que vous utilisez ? Pour nos machines, on utilise des pneus larges, surtout le XM 27 et 28, le MegaXBib, les pneus étroits RC et le XS pour les bennes.



Les moissonneuses d'Olivier Waber en action. Le taux d'équipement MICHELIN est presque de 100%.

Au milieu du monde

Pourquoi au milieu du monde? À Pomaples se trouve une fontaine dont l'eau coule dans le Rhône et le Rhin. Depuis plus de 40 ans, la société Waber SA propose ici des travaux agricoles salariés.

Pourquoi du MICHELIN ?

À cause de la technologie, du confort des pneus, de la souplesse et surtout du service.

Quel est votre avis sur le service MICHELIN Exelagri de la maison Viquerat ? Comment est la coopération avec Viquerat ? On se connaît et on travaille avec eux depuis la création de l'entreprise Viquerat. Ils ont le service technique et de dépannage toujours à la pointe. En saison, en cas de problème on peut lui téléphoner 24 heures sur 24, on nous dépanne même le samedi soir ou le dimanche. Il a du stock où il y a toujours un pneu pour nous dépanner sur site 7 jours sur 7.

Ceci est un point clé d'avoir choisi Viquerat comme partenaire de confiance. Au total 50% de nos pneus sont montés sur site depuis Lonay, et pour les gros pneus, je vais à l'agence Viquerat à Nyon.

Si vous pouviez souhaiter un nouveau produit MICHELIN, quel serait-il ? La gamme pour moissonneuses en Suisse est trop limitée, le 710 est trop étroit et le 800 est justement trop large. Ce seraient alors des dimensions variées pour les moissonneuses (largeur max. 3,50 m)

comme le 780/70 R 42, le 780/75 R 34, le 750/75 R 34 et le 780/75 R 38 qu'il nous faudrait, il y aurait certainement beaucoup d'intéressés.

Merci à Dominique Pittet pour le soutien et l'aide technique apportée à l'entreprise Waber !

Merci pour l'interview.

MICHELIN TireMoni - surveillance intelligente de la pression des pneus

Pour une durée de vie accrue des pneus, pour économiser du carburant et pour la sécurité de la conduite, le système MICHELIN de surveillance de pression des pneus, TireMoni fournit de précieux services. Quatre capteurs veillent à ce qu'en permanence, commodément depuis la cabine du conducteur, les pressions des quatre pneus soient toutes sous votre contrôle. En cas de baisse de pression, vous êtes averti par un signal optique autant qu'acoustique. Convient pour les tracteurs et remorques à quatre roues, et pour une pression des pneus jusqu'à 4 bars.

Ce TireMoni est disponible chez votre revendeur MICHELIN Exelagri.



En arrière : Tony Wiederkehr (à droite) et son équipe. Devant, d.g.à.d. : Rémy Ziffel, Gianni Covre et Erich Eichenberger, Michelin.

7

Le paradis des pneus

Une entreprise familiale dynamique, avec une passion marquée pour les pneus: depuis 1971, chez Wiederkehr Pneuhaus AG, tout tourne autour du pneu. Activité dominante ici: les pneus agricoles. Tony Wiederkehr et son fils Guido répondent à nos questions.

Monsieur Wiederkehr, en tant que chef d'entreprise spécialisée dans le commerce des pneus, qu'attendez-vous de vos partenaires industriels ?

Tony Wiederkehr: Nous tenons au partenariat qui nous lie à nos fournisseurs, et considérons l'estime mutuelle et une bonne entente comme la base du succès de notre entreprise.

Comment définiriez-vous le climat dans votre branche d'activité ?

L'économie est très affectée et nous le ressentons, nous aussi. Mais les médias exagèrent sur beaucoup de points. Nous ne nous laissons pas impressionner par ces déclarations et maintenons notre stratégie qui consiste à conseiller les clients au moyen d'arguments justes et honnêtes, et leur offrir un service professionnel.

En parlant de service, quelles prestations particulières proposez-vous à vos clients agriculteurs ?

Afin de pouvoir leur proposer un train de pneus optimal, nous définissons tout d'abord les be-

soins du client. Quel est le type de machine à équiper, quels travaux effectuera-t-elle, quelle part de route fait-elle ? Nous recommandons alors un type de pneus, en laissant le libre choix au client. Cet aspect est très important à nos yeux. Après la vente, nous soutenons les agriculteurs par un service clients professionnel. Ce service englobe de nombreux aspects : de conseils ciblés à la pression adéquate des pneus, en passant par la mesure de la géométrie par laser et la réparation des pneus. Je suis d'ailleurs convaincu qu'en matière de réparations, notre place est celle d'un leader en Suisse. En cas de pannes, nous sommes disponibles 24 h sur 24, 7 jours sur 7, sans « mais » et sans « si ». Pour les petites réparations sur place, nous disposons de deux véhicules de service ; en cas de dégâts importants ou de réparations à chaud, nous prêtons des pneus d'occasion que nous récupérons par la suite. Grâce à notre vaste entrepôt, les temps d'attente sont restreints car nous avons tout en stock, des pneus pour chaises roulantes jusqu'aux pneus de génie civil.

voyages ou manifestations similaires organisés par Michelin à l'attention de ses revendeurs ? Comment percevez-vous ces activités ?

Nous avons participé jusqu'ici à toutes les manifestations et en avons retiré des bénéfices. À cette occasion, nous tenons à remercier Michelin pour ces invitations et l'organisation de ces événements.

Que vous apporte votre partenariat avec Michelin ?

Nous entretenons des liens personnels étroits avec Erich Eichenberger du service des ventes Michelin agro et le directeur des ventes agro Gianni Covre. Grâce à leur soutien et leur motivation, nous sommes convaincus des produits et pouvons les recommander en toute bonne conscience.

Guido Wiederkehr: Grâce aux prestations de service comprises dans le partenariat Exelagri, nous offrons aux clients une réelle valeur ajoutée par rapport à nos concurrents, ce qui nous permet de sortir du lot.

Quelle est la part relative du commerce des pneus agricoles dans votre entreprise ?

TW: Les pneus agricoles jouent chez nous un rôle important, puisque notre région est fortement imprégnée d'agriculture. Ce type de pneus génère environ un tiers de notre chiffre d'affaires, y compris le service et les pneus porteurs.

Quelles tendances observez-vous chez vos clients agricoles ?

Par rapport à autrefois, il est aujourd'hui plus difficile de vendre aux clients des produits de qualité. Certains concurrents ne mettent plus en avant que le prix, selon la devise : « Le meilleur pneu est le moins cher ». Cette argumentation ne correspond en aucun cas à notre philosophie ; elle est même désastreuse, car à quoi servent des pneus bon marché, si leurs principaux paramètres sont nettement moins bons que ceux des pneus de qualité supérieure ? Ou s'ils doivent être changés plus tôt, car leur rendement ne tient pas ses promesses ? En tenant compte de ces facteurs, l'on se rend compte que des pneus « avantageux » deviennent carrément chers, sans parler de tous les tracas qu'ils engendrent.

Que dites-vous des derniers pneus MICHELIN ?

En digne successeur du XM 108, le MultiBib série 65 se base sur ses qualités. Avec son OmniBib série 70, la marque Michelin s'aventure en terre inconnue ; mais le succès semble promis à ce nouveau pneu qui se vend très bien. Les pneus pour petites machines de chantier telles que tractopelles, chargeuses à roues ou pelles à pneus, etc., présentent pour nous un grand intérêt. Avec Compact Line, MICHELIN a introduit dans cette gamme une toute

À quelle fréquence participez-vous à des ateliers, des formations, des