

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 42 (1980)  
**Heft:** 7

**Artikel:** Le service d'entrepreneur est un service de prestations de l'agriculteur moderne  
**Autor:** Ryser, Hans  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1083626>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 05.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Cela aurait pour effet de réduire radicalement les besoins du pays en énergie de haute valeur (sous forme d'huile minérale ou de courant électrique) pour chauffer les maisons d'habitation et épargner à la

Suède la dépense de précieuses devises. Le système écologique bénéficierait également d'une réduction correspondante des combustions.  
KTBL  
Trad. H.O.

8ème Journée d'information de l'ASETA organisée les 7 et 8 décembre 1979  
à Schönbühl BE et Märstetten TG

## **Le service d'entrepreneur est un service de prestations de l'agriculteur moderne**

Hans Ryser, agriculteur et entrepreneur, 4104 Oberwil BL

### **1. Introduction**

Si je parle aujourd'hui de «Service d'entrepreneur» dans l'agriculture, je dois tout d'abord admettre que ma prise de position par rapport au travail et certaines tendances personnelles ont fait de moi un entrepreneur agricole. Mais je reste avant tout un agriculteur à part entière et j'aime utiliser des machines à haut rendement, correspondant au niveau technique le plus moderne. Ces machines sont cependant souvent «d'une pointure trop grande» pour une seule exploitation; il faut donc leur trouver un taux d'utilisation plus élevé. Dans mon cas, la solution s'est présentée sous la forme d'un «Service d'entrepreneur».

Les machines qui conviennent le mieux pour le service d'entrepreneur sont des machines puissantes ou des modèles spéciaux. Des tracteurs puissants, des chars automoteurs, des moissonneuses-batteuses, des récolteuses-hacheuses, des chaînes de travail globales, des épandeurs à fumier à grande puissance, offrent à l'entrepreneur des possibilités d'utilisation concluantes.

Bien entendu, il ne faut pas en déduire que chaque agriculteur dont les machines ne sont pas suffisamment utilisées est un entrepreneur en puissance. Comme je l'ai dit plus haut, divers facteurs jouent un rôle

déterminant (j'y reviendrai plus loin), mais un goût prononcé pour la technique agricole et des aptitudes de chef d'entreprise sont tout aussi indispensables.

### **2. La mise sur pied d'une entreprise**

Il est évident que lorsqu'un agriculteur décide la mise en service de ses propres machines pour le compte d'autres agriculteurs, plusieurs facteurs ont été pris en considération. Ainsi par exemple:

- Existe-il un réel besoin de telles prestations dans la région?
- Les objectifs de production de l'exploitation permettront-ils un travail fait à titre de revenu secondaire?
- Le financement de la machine envisagée est-il assuré?
- Les aptitudes voulues existent-elles?

En conclusion de ce qui précède, on peut dire que celui qui veut avoir de bonnes chances de réussir doit posséder des connaissances approfondies sur tout le problème, le sens de l'organisation et des affaires, savoir diriger du personnel, connaître à fond le maniement des machines. Il devra par ailleurs — point qui n'est pas à négliger — être absolument intègre et savoir se montrer cordial et arrangeant envers ses clients.

Fig. 1:

La herse rotative d'une largeur de 3 m se prête particulièrement bien à une utilisation communautaire ...



Fig. 2:

... de même que le semoir monograine ...

### 3. Le taux d'utilisation des machines

C'est le taux d'utilisation des machines qui déterminera en grande partie la rentabilité de l'entreprise. Ce taux d'utilisation n'est pas facile à estimer, spécialement au début. Une étude approfondie du marché est nécessaire, des circulaires ou des enquêtes verbales dans la région en question permettent souvent d'éviter de mauvais placements. Il faudrait essayer d'obtenir

des promesses de commandes, mais l'expérience a prouvé que ce genre d'accords ne donnent en général qu'une idée approximative et que des contrats sont rarement signés. Il ne faut pas non plus sous-estimer l'importance de la concurrence dans sa région et être en mesure d'exécuter les réparations urgentes dans sa propre entreprise afin d'éviter des périodes d'immobilité des véhicules.



Fig. 3:  
... et les grands pulvérisateurs.

#### 4. L'infrastructure d'un Service d'entrepreneur

Il faut adapter l'importance des machines et leurs capacités de rendement aux conditions locales. Les critères suivants sont particulièrement importants:

- la grandeur et la forme des parcelles,
- la situation topographique des parcelles (taux de déclivité),
- la largeur des chemins ruraux, des goullets tels que les ponts, les traversées de village, les chemins de forêt,
- les besoins en temps pour les courses à vide.

Actuellement, l'entrepreneur qui fait travailler plusieurs machines en même temps peut recourir à des installations modernes adaptées à la grandeur de l'exploitation et à l'importance de son parc de machines, ainsi par exemple:

- une liaison radio à partir de la centrale (ferme, auto), avec les conducteurs de machines,
- un atelier de réparations en rapport avec la grandeur de l'exploitation,

- un dépôt approprié de pièces de rechange, qui devrait prévoir au moins les pièces de grande usure des machines. Afin d'obtenir un échange polyvalent de pièces détachées, envisager aussi l'acquisition de mêmes marques et, si possible, de mêmes modèles de machines, avant tout pour les moissonneuses-batteuses.

Le succès de ce genre de service dépend bien entendu de l'équipe des opérateurs, et les conditions suivantes doivent être remplies:

- connaissances techniques approfondies des machines
- sens du devoir et des responsabilités
- travail irréprochable
- cordialité mais aussi fermeté dans les rapports avec la clientèle
- grande disponibilité et flexibilité en cas d'horaires spéciaux. Les travaux saisonniers ne connaissent pas d'heures précises et ne peuvent pas être toujours fixés à l'avance.
- l'abstinence au volant devrait aller de soi pour des conducteurs de moissonneuses-batteuses.



La comptabilité d'un service d'entrepreneur doit permettre de se faire en tout temps une idée précise sur:

- la rentabilité de chaque machine utilisée
- les intérêts, amortissements et dépréciation des machines
- les charges salariales et le revenu du travail de l'entrepreneur doivent figurer séparément.

## **5. L'organisation dans l'entreprise**

Les grandes exigences posées à l'entrepreneur pour une planification optimale de ce service ont été dans bien des cas une cause d'échec. Plus l'entreprise est grande et plus le savoir-faire ainsi que les connaissances du chef d'entreprise sont déterminants. Lorsque le service d'entrepreneur, en tant que revenu auxiliaire, s'ajoute à la conduite d'une exploitation agricole, il se peut qu'il devienne une charge trop lourde pour le chef d'entreprise.

Une telle planification doit donc tenir compte des facteurs principaux suivants:

- priorités de travail (client, travail à effectuer, conditions atmosphériques, etc.)
- Quelle machine et où de préférence? Eviter les transports à vide, répartition optimale des surfaces à travailler par rapport à l'importance de la machine et son aptitude selon la déclivité du terrain, etc.
- Attribution, ravitaillement et relève de l'opérateur
- Transmission d'informations aux clients, communication du plan des délais, convocation pour l'organisation de l'enchaînement des travaux (transport de grains, des betteraves, le nettoyage des routes, etc.)
- disponibilité des machines, y compris carburant, huile de machine, ficelles pour lieuses, semences, etc.
- entretien des machines après leur utilisation
- préparation des rapports de travail.

## **6. Rentabilité**

Une entreprise ne peut être rentable que si les facteurs mentionnés plus haut s'enchaînent et permettent une marche parfaite de celle-ci.

L'exploitation agricole ne doit supporter que les frais des prestations de service effectués pour elle-même. Le Service d'entrepreneur doit pouvoir compter sur un bénéfice en tant que tel.

Les barèmes indicatifs ne seront utiles et profitables à l'entreprise que si le taux d'utilisation des machines prévu par le budget peut réellement être assuré. Un calcul réaliste des frais et des charges aura vite fait de montrer si tel est bien le cas.

On devrait en tout cas éviter l'achat d'une machine ou l'agrandissement de l'entreprise au détriment d'un concurrent qui est, dans la plupart des cas, un collègue agriculteur. Par ailleurs, il n'est certainement pas indiqué d'acheter une machine que l'on a admirée en Russie ou aux Etats-Unis. En effet, ces machines ne sont pas nécessairement adaptées aux conditions de nos exploitations agricoles européennes. De plus, il arrive très souvent que le service des pièces détachées ne soit pas encore organisé dans nos régions, si bien qu'une immobilité forcée de la machine correspondrait à une perte financière très grave.

## **7. Aspect humain**

Un entrepreneur doit posséder de très bonnes connaissances techniques car son client attend de lui un travail mieux fait que celui qu'il aurait pu exécuter lui-même. En outre l'entrepreneur ne pourra engager que des opérateurs très qualifiés et qu'il devra payer en conséquence. Les heures supplémentaires, nombreuses durant les travaux saisonniers, devront être aussi très bien payées.

A mon avis, on ne tient pas suffisamment compte de ces frais spécifiques dans la fixation des tarifs. En effet, un salaire de

Fr. 10.50 à l'heure pour un bon conducteur de moissonneuse-batteuse ne suffit pas. L'entrepreneur se trouve donc placé devant deux alternatives: ou il engage du personnel «bon marché» dont les performances ne seront pas celles qu'on en attend, ou il paie le prix pour un personnel qualifié et les tarifs ne couvrent plus ses frais.

Les rapports avec les clients ont considérablement changé ces dernières années. Les temps sont définitivement révolus où on réservait une machine 15 jours à l'avance. Aujourd'hui, il arrive fréquemment que la machine est commandée le matin même pour la journée. Cela complique considérablement le plan de travail de l'entrepreneur et les clients impatients devraient mieux comprendre sa situation.

Normalement, le programme d'une journée devrait être fixé au plus tard la veille. Certains entrepreneurs possédant un parc de machines plus important disposent évidemment de plus de jeu et peuvent, dans un délai beaucoup plus court, s'organiser différemment que prévu. Le client devrait toutefois comprendre que les exigences toujours plus nombreuses qu'il pose à l'entrepreneur au dernier moment entraînent des frais supplémentaires et qu'il devrait être d'accord de les payer. De son côté, l'entrepreneur se voit dans l'obligation de renouveler continuellement son parc de machines afin de mettre des machines de plus en plus rapides et puissantes à la disposition de ses clients. Le taux d'utilisation prévu au début baisse et, très rapidement, les chiffres rouges apparaissent. L'entrepreneur cherchera alors par tous les moyens à redresser la situation, cela par l'achat de machines d'occasion ou de nouvelles machines acquises à l'aide de crédits qui mettront l'existence de sa propre entreprise en péril. Les groupes intéressés devraient vraiment faire preuve de plus de compréhension et de solidarité entre eux, ce qui serait dans l'intérêt de tous.

## 8. Conclusions

On ne peut plus s'imaginer actuellement l'agriculture sans le service d'entrepreneur. Ce service répond à des exigences d'ordre économique; d'une part, il emploie des forces qui ne travailleraient pas à plein rendement, et, d'autre part, il évite que des capitaux supplémentaires soient placés sur des machines dont la capacité opérationnelle n'est finalement pas utilisée au maximum. Mais le service d'entrepreneur dépend avant tout d'une bonne entente avec la clientèle. Il crée, il est vrai, des obligations pour les deux parties mais ne peut, en même temps, être une source de gain et de satisfaction, justifiant ainsi pleinement l'emploi communautaire des machines agricoles.

# le super- conseil:



**filtres à huile - filtres à air -  
filtres hydrauliques**

du plus grand dépôt de filtres en Suisse  
Des prix dont toute la branche parle.  
Plus de 1000 types différents de filtres  
en stock.

Livraison par votre garagiste

## SCHUPP

H.Schupp AG, Weieracherstr. 3,  
8184 Bachenbülach,  
Téléphon 01/8606352