

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 49 (1987)  
**Heft:** 13

**Artikel:** Plus de transparence sur le marché des tracteurs  
**Autor:** Bühler, W.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1085100>

#### 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>**

# Plus de transparence sur le marché des tracteurs

Ce n'est pas par hasard que l'expression «maquignonnage» illustre une relation d'affaires questionnable. Le marchandage pour obtenir des pourcentages et les offres individuelles pour échanger des animaux de traction, qui, à l'origine se limitaient au commerce du bétail, se sont aujourd'hui étendus aux tracteurs et machines agricoles. Alors qu'on apprécie aujourd'hui des structures de marché généralement obligatoires pour le commerce du bétail, on observe d'autre part sur le marché des machines agricoles, en ce qui concerne les offres de prix, des coutumes plutôt «sauvages». L'appel en direction d'offres de prix plus réalistes, c'est-à-dire de prix nets, est un des postulats importants de l'Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture, ASETA. Son directeur, W. Bühler, dans son entretien avec la rédaction de Technique Agricole, souligne surtout la composante sociale des prix nets.

## Technique Agricole:

*Marchander les prix, c'est une pratique qui se perd de plus en plus dans nos latitudes. Pourquoi ce genre de négoce est-il encore si fréquent sur le marché des machines agricoles?*

## W. Bühler:

Cette façon de négocier retourne à l'époque du commerce de bétail traditionnel. On jugeait et on fixait la valeur d'un animal, à côté des certificats d'origine, uniquement sur l'observation personnelle. On pouvait donc être d'opinion partagée quant à la valeur effective de l'animal. Le «marchandage» s'est étendu aussi aux animaux de traction

et, par la suite, aussi aux machines agricoles et de traction; bien que celles-ci aient fait leurs preuves au cours d'essais objectifs. Dans le commerce des machines agricoles, les prix soi-disant «fantaisistes» sont donc pour le moins inacceptables, étant donné que les différences techniques permettent des définitions très précises et ne justifient plus le marchandage.

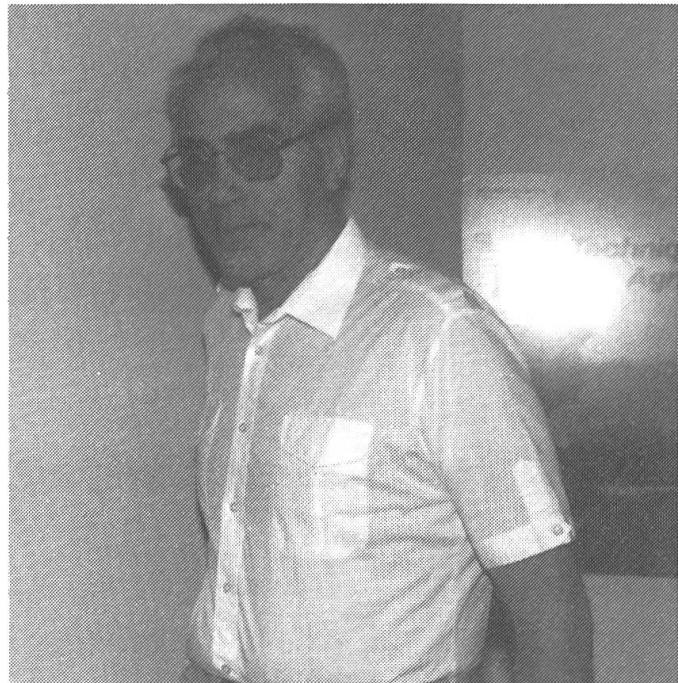
## TA:

*Que voulez-vous dire au juste avec des prix «fantaisistes»?*

## W. Bühler:

Nous pouvons évaluer que tant les importateurs que les commerçants de machines agricoles

nécessitent chacun une marge de 15% sur le prix de fabrique pour être en mesure, à la longue, de remplir leurs devoirs d'entrepreneurs. Le prix du catalogue se compose donc du: prix de fabrique plus des marges honnêtes, plus la somme de manœuvre du commerçant difficile à juger. Ce prix du catalogue, donc, est ce que nous appelons un prix «fantaisiste». La somme de manœuvre permet au vendeur soit d'allouer un rabais extraordinaire ou de reprendre en guise de payment les machines en échange pour un prix démesuré. Il faut néanmoins observer en faveur du commerçant qu'il doit



*Werner Bühler, directeur, ouvre la porte pour une nouvelle intervention en direction de prix nets pour les machines agricoles.*

encore prévoir une certaine marge de sécurité afin de couvrir les prestations de garantie et de service exigées par le client suisse mais qui ne sont, en général, pas incluses à l'étranger.

**TA:**

*A combien se chiffre, selon vous, l'écart entre un prix honnête et un soi-disant prix «fantaisiste»?*

**W. Bühler:**

Nous connaissons des cas où il a été offert des rabais atteignant les 25% et plus. Le supplément mentionné atteint donc environ cette valeur, car je présume que le commerçant, dans ces conditions, veut et doit encore gagner quelque chose. Il est néanmoins indéniable que la lutte concurrentielle est des plus dures sur le marché des machines agricoles et qu'il n'est donc pas étonnant d'observer que diverses transactions se concluent, même à perte, avant tout lorsqu'il s'agit de recruter ou de «soigner» les clients qui disposent d'une flotte de tracteurs ou de moiss'-batt'.

**TA:**

*Ce «dumping», cette vente à des prix inférieurs, n'est-ce pas à l'avantage de l'agriculteur désirant acquérir un tracteur?*

**W. Bühler:**

Pour des cas individuels, certainement. L'ASETA défend néanmoins une éthique de marché offrant à chacun les mêmes chances. En ce sens, l'ASETA estime la situation actuelle comme étant asociale, c'est-à-dire que celui qui sait se défendre, profitera alors de ce que l'autre paie trop.

**TA:**

*Mais cette situation correspond au principe même du libre échange!*

### **Contrats d'achat concrets**

**L'ASETA a exprimé dans l'entretien ci-après qu'elle désire contribuer à la réalisation d'une meilleure transparence sur le marché par l'introduction générale de prix nets.**

**Des exemples concrets de contrats d'achat se prêtent bien à illustrer les modes de prix sur le marché. Les personnes ayant récemment acquis un tracteur ou qui pensent le faire dans un proche avenir sont priées de nous mettre à disposition leurs dossiers de vente pour un dépouillement statistique. Ce n'est pas le contrat de vente individuel qui nous intéresse, mais une meilleure vue d'ensemble sur le marché des tracteurs.**

**Nous vous garantissons, bien entendu, entière discrédition.**

**W. Bühler:**

A première vue, cette pratique semble justifiée et lorsque les rabais ne dépassent pas un certain cadre correct. Mais lorsqu'on tente d'égaliser une perte de gain provoquée par de trop larges rabais ultérieurement par des prix exagérés pour les pièces de rechange et de réparation, l'agriculteur n'en profite pas. Pour revenir à votre question, il n'est également pas dans l'intérêt de l'agriculture si le commerce des machines agricoles se concentre sur un nombre toujours plus réduit d'ateliers de réparation et qu'avant tout les petites entreprises soient obligées de fermer leurs portes. Effectivement, dans ce cas également, il sera difficile d'éviter un certain processus de concentration.

**TA:**

*Pourquoi a-t-on tant de peine à faire percer l'idée des prix nets?*

**W. Bühler:**

Dans ce contexte, je ne veux pas taire l'opposition qui existe dans les rangs de nos membres qui nous reprochent de trahir leurs intérêts en soutenant cette politique des prix. Toutefois, si les prix nets étaient introduits, ils jourraient eux aussi, d'une situation du marché plus claire. Le commerçant en machines agricoles a, de son côté, le problème qu'il devrait pour ainsi dire, d'un jour à l'autre amortir ses tracteurs et machines agricoles repris trop chers au prix justifié par la liste de reprise de l'association suisse de fabricants et commerçants de machines agricoles. Malgré tout, dans le commerce des automobiles, leur association s'est décidée avec succès à entreprendre ce pas pour des prix nets et des prix de reprise strictement réglés malgré la grande concurrence. Elle se charge également du contrôle sévère de ces règles. Dans le secteur machines agricoles, Ford, dans ce contexte, a été l'avant-coureur, car cette entreprise a baissé la totalité de ses prix de 15% par rapport aux prix catalogués. Jusqu'à aujourd'hui, on déplore, d'une part, que cet exemple n'ait pas été suivi par d'autres entreprises et, d'autre part, le manque d'influence de l'ASMA sur ses membres pour imposer ce principe.

A cette occasion, j'aimerais rappeler qu'en 1978 et dans la revue «Métal», il a été informé dans bon nombre d'articles sur les efforts que les organisations régulant le commerce des machines agricoles veulent entreprendre afin de rendre plus transpa-

rente la formation des prix. Dans «Métal 20/1978», OG demandait: «On vient de pondre les prix nets dans la branche des machines agricoles, qui va les couver?» Aujourd'hui, je me demande s'il ne s'agissait pas seulement d'œufs pourris!»

**TA:**

*Quelle marge permettez-vous à votre commerçant?*

**W. Bühler:**

J'approuve une marge de manœuvre supplémentaire de 5-10% en plus des marges mentionnées en premier lieu. Ce plus petit écart serait d'autant

plus justifié qu'aujourd'hui la fidélité envers une marque et l'équipement sophistiqué des tracteurs semblent jouer un rôle plus important que des offres de prix reluisantes. Car on peut dire de tous les tracteurs renommés – et c'est réjouissant – qu'ils ont atteint, dans une catégorie de prix semblable, un niveau technique et une durée de vie comparables.

**TA:**

*Qu'entreprend l'ASETA de son côté afin de permettre la percée des prix nets?*

**W. Bühler:**

Nous continuons à faire ce que

nous avons fait jusqu'ici, c'est-à-dire diffuser notre opinion par la biais d'articles, de conférences et d'entretiens personnels. Par l'analyse de contrats de vente concrets, nous nous efforcerons en outre d'obtenir une image plus exacte des prix nets et de définir à partir de quand on peut parler de prix soi-disant «fantaisistes».

Notre objectif sera pour la prochaine AGRAMA d'augmenter la transparence sur le marché des tracteurs pour des prix comparables et réalistes.

(trad. cs)

Zw.

## Tracteurs testés

Edwin Stadler, Isidor Schiess, Station fédérale de recherches (FAT), 8356 Tänikon TG

Depuis des années déjà, la FAT entreprend des tests rapides pour tracteurs. Cela nous per-

met d'informer au plus vite le praticien de façon neutre en lui donnant les informations con-

cernant les nouveaux modèles de tracteurs et en lui facilitant le choix d'un éventuel nouveau tracteur.



1: Tous les tracteurs n'ont pas subi un test FAT. Seuls le fabricant ou l'importateur décident s'ils veulent faire tester leur tracteur ou non.



2: Il faudrait attacher davantage d'importance aux émissions de bruit. Il est prouvé que de forts bruits de plus de 90 dB(A) (décibels) nuisent à la longue à l'ouïe du conducteur. Si l'on doit absolument travailler avec des bruits de plus de 95 dB(A), nous recommandons le port d'une protection acoustique.