

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 50 (1988)

Heft: 8

Rubrik: Actualités

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>

Marché des tracteurs:**Prix transparents**

Le fait que 16 maisons d'importation se soient réunies au sein de l'Association suisse des fabricants et commerçants de machines agricoles pour œuvrer en direction d'une «politique des prix ouverte et honnête» est tout à fait remarquable et souligne la ferme décision d'avancer d'un pas en ce qui concerne la question coûts de tracteurs. L'association suisse pour l'équipement technique en agriculture encourage ces efforts. Hans Uhlmann, président de l'ASETA, en explique la raison au profit des membres de son association. Avec son fils, H. Uhlmann exploite un domaine de taille moyenne en Thurgovie. Pour lui, il s'agit d'illuminer la question non seulement dans le cadre de l'association, mais aussi du point de vue chef d'exploitation. Robert Ballmer, qui possède un commerce de machines agricoles à La Chaux-de-Fonds et un atelier de réparation connaît également les conditions sur le marché des tracteurs en tant que président de l'ASMA. Selon R. Ballmer, une marge de 10% est nécessaire pour garantir un marché sain.

TA: Comment l'association suisse pour l'équipement technique en agriculture juge-t-elle l'accord récemment conclu par la majorité des importateurs en tracteurs?

H. Uhlmann: L'association approuve cet accord dans l'intérêt de ses membres étant donné que c'est un pas en direction de



«Entente cordiale» entre l'ASMA et l'ASETA en matière de prix de tracteurs. A gauche: R. Ballmer, La Chaux-de-Fonds, président de l'Association suisse des fabricants et commerçants de machines agricoles; à droite: Hans Uhlmann, Bonau TG, président de l'ASETA.

davantage de transparence et d'ordre sur le marché des tracteurs. Il est néanmoins de première importance que la plus grande partie des importateurs y participent.

TA: Monsieur Ballmer, de quelle manière caractérissez-vous en bref les innovations principales par rapport à l'introduction d'un nouveau système des prix, notamment pour les tracteurs?

R. Ballmer: Il s'agit ici d'un accord entre les importateurs de tracteurs pour autant que ceux-ci aient adhéré à cette convention. La normalisation des barèmes pour le commerçant et la mise à jour de la liste des prix de reprise en sont les éléments

clés. Pour certains cas précis, p. ex. lorsqu'il s'agit de liquider des postes d'un série de tracteurs de l'année d'avant, il est possible de conclure des marges plus élevées.

TA: Quels sont les avantages qui découlent de prix transparents du point de vue de l'agriculteur et du point de vue du commerce des machines agricoles à tous les niveaux de l'importateur jusqu'au commerçant?

H. Uhlmann: Il me semble que l'avantage principal réside dans la certitude d'obtenir une offre correcte. En somme, les rabais sont toujours offerts dans une certaine marge de prix. Le résultat de tous ces efforts dont je

n'aimerais pas surestimer la valeur, se situera certainement dans une meilleure possibilité de comparaison. L'affichage des prix plus objectif évitera des rabais qui masquent des défauts de qualité, tels que par exemple la capacité moteur ou la consommation de carburant.

R. Ballmer: Dans ce contexte, j'aimerais insister qu'un commerçant avec un atelier à bon rendement avec le personnel correspondant y compris les prestations sociales a besoin d'une marge de 10% s'il veut subsister à la longue. En tant que président de l'ASMA, je me suis engagé à fond pour le nouveau système des prix, car je ne voulais plus être le spectateur de cette lutte autour de la faveur du client qu'il fallait attirer par des offres de prix ruineuses. Des commerces de machines agricoles avec des structures malsaines ne font que desservir l'agriculteur, car la vente d'un tracteur est une chose, le service et le stock de pièces de rechange en sont une autre et doivent être garantis pendant une vingtaine d'années.

TA: En considérant la situation tendue sur le marché des machines agricoles, le client, c'est-à-dire l'agriculteur, se trouve probablement dans une meilleure position que le vendeur. Les accords conclus pourraient donc être interprétés en tant que mesure de style cartel. Qu'en pensez-vous?

H. Uhlmann: Signalons que pour les prix transparents, il s'agit d'un accord pris en toute liberté et non d'un contrat. Je m'opposerais contre toute attitude rigide et suis convaincu que le marché libre et le service individuel seront toujours payants.

TA: «Transparence des prix» et

«prix transparents» – ces mots-clés font beaucoup d'effet. Peut-on s'attendre à davantage qu'à un slogan publicitaire de la part de la branche des machines agricoles?

R. Ballmer: Vous connaissez la situation impossible avec les rabais démesurés qui atteignent des montants à deux chiffres et la liste des prix de reprises qui a perdu sa valeur. Les prix transparents sont pour nous le moyen-clef pour rétablir «la santé» de la branche des machines agricoles. Il s'agit donc de réduire la marge du «marché gris» à un niveau raisonnable (réduction de 5%) et appliquer la liste des prix des tracteurs repris avec de meilleures offres pour les véhicules d'occasion. Des «prix transparents» – et je vois ici un autre avantage de taille – signifient néanmoins aussi qu'il sera alors enfin à nouveau possible de discuter non seulement du prix, mais surtout et en détail de la qualité de la machine et des besoins de l'agriculteur.

H. Uhlmann: La concurrence se chargera toutefois que le facteur prix reste un argument important. Pour un bon client, le commerçant tentera l'impossible en matière de rabais, rabais qui lui sont imposés d'un côté de la part de l'importateur, d'autre part pour des raisons d'économie d'entreprise. Il serait tout à fait illusoire, de croire qu'on puisse s'attendre avec le nouveau système de prix à des réductions de prix massives que ce soit au niveau de l'acquisition de tracteurs usagés ou nouveaux ou en ce qui concerne les prestations de service. J'aime-rais presque dire qu'un tracteur est aussi bon que le service offert.

TA: Distingue-t-on déjà des repères pour savoir si la nouvelle politique des prix a fait ses preuves dans la pratique – surtout dans le cas où il s'agit de conquérir de nouvelles parts de marché et/ou de les améliorer?

R. Ballmer: Il est certes encore trop tôt pour se prononcer de manière valable. Mais il est un fait que depuis le 1^{er} mars, le commerce s'effectue sur la base des prix transparents et surtout à l'appui de la liste des prix de reprise. Il est clair que non seulement la branche des commerçants en machines agricoles, mais nos clients agriculteurs également, devront s'habituer à la nouvelle situation.

TA: Depuis l'entretien avec E. Fisch (TA 2/88) constate-t-on des changements quant à la liste des importateurs partisans de la politique des prix nets?

R. Ballmer: Non, les importateurs de tracteurs MF et Ford, qui possèdent une importante part de marché, se tiennent toujours à l'écart.

TA: Est-ce que l'ASMA peut y remédier et comment?

R. Ballmer: Du point de vue juridique, il n'y a rien à faire. Seule la force de persuasion pour le bien fondé de la chose et «l'acceptance» de cette mesure par les agriculteurs auront un effet à la longue.

TA: Quelles sont les possibilités dont dispose l'importateur pour influencer ses commerçants? Que signifie la nouvelle politique des prix quant au développement des affaires dans les ateliers de machines agricoles? Je pense ici surtout aux tracteurs d'occasion surpayés.

R. Ballmer: Les importateurs ont exigé que leurs commerçants suivent des cours. En fait, la mé-

fiance et le rejet ont été massifs dans les débuts. Entretemps, la grande majorité semble être convaincue de la nécessité de se fixer sur des prix clairs. Dans une phase transitoire, on rencontre certes des difficultés. Des tracteurs d'occasion payés trop cher devront éventuellement être revendus à perte pour correspondre aux tarifs de la nouvelle liste des remises.

TA: Quelles sont les chances que vous entrevoyez pour les «prix transparents»?

R. Ballmer: Les importateurs des 80% de tracteurs vendus ont signé cet accord et il y va de leur prestige de permettre leur réalisation. C'est la raison pour laquelle j'ai tout lieu d'être optimiste. Les chiffres de vente et leur répartition sur les différentes marques qui seront à disposition dès mars 1989, c'est-à-dire une année après l'introduction de la nouvelle politique des prix représenteront un premier test.

Suisse – CE

TA: Quelle est votre opinion personnelle concernant le thème «Suisse et CE» sous l'aspect commerce des machines agricoles?

R. Ballmer: Deux aspects me paraissent inévitables dans ce contexte: L'un c'est la continuation du processus de concentration, l'autre, une normalisation toujours plus grande en relation avec la vitesse, la taille des pneus, la puissance de freinage ainsi que les mesures pour réduire les gaz d'échappement. Les pays du marché commun ont, à ce qu'il paraît, aussi des problèmes sans fin pour faire avancer cette homologation. Ces pays tenteront l'impossible pour la réaliser jusqu'en 1992, bien que je ne sache pas encore comment. La Suisse devra s'adapter à ces normes CE étant donné que la part majeure des machines agricoles est importée. En outre, les conditions pour le marché suisse devront être débattues de manière constructive entre le fournisseur et l'importateur.

TA: J'aimerais poser la même question au Conseiller national thurgovien H. Uhlmann et avoir son avis du point de vue agriculture et du point de vue économique et socio-politique.

H. Uhlmann: Sous l'angle de l'agriculteur en tant qu'acquéreur de machines agricoles, je ne vois pas de désavantages, au contraire: l'offre en machines

agricoles et en prestations devrait à mon avis augmenter. Je pense qu'une adhérence complète à la Communauté européenne n'entre pas en ligne de compte en ce moment, ni dans les années à venir. Il s'agirait en tout cas d'assurer l'existence de nos agriculteurs par toute une série de contrats exceptionnels. Il est par ailleurs clair que des frontières grandes ouvertes entraîneraient des conséquences des plus graves pour toutes les branches de l'économie, notamment pour l'artisanat ainsi que pour les petites et moyennes entreprises industrielles. N'oublions pas que nos institutions telles que l'AVS et AI seraient remises en question. S'il nous est possible de maintenir notre qualité de travail et notre capacité ouvrière au niveau excellent atteint à ce jour, je ne vois pas de raison pour craindre un avenir dans les rapports existants avec la Communauté européenne. Ajoutons que la Suisse au sein de l'Europe ne pourra pas éviter de prendre ses responsabilités par rapport à ses voisins. Etant donné que le flux commercial et le trafique croîtront encore de beaucoup, il faudra ouvrir de nouvelles voies de passage ferroviaire du nord au sud et d'est à l'ouest. Zw.

Actualités

69^e marché-concours de menu bétail au Comptoir Suisse

Les éleveurs de menu bétail qui désirent exposer des animaux au 69^e Marché-Concours intercantonal de menu bétail, les 17, 18 et 19 septembre 1988, doivent s'adresser à

la gérance du MC, Praz-Palex, 1606 Forel/Lavaux, pour recevoir les formulaires d'inscription ainsi que les règlements des challenges en jeu. Cet appel s'adresse également aux possesseurs de poneys intéressés. Ceux-là voudront bien faire parvenir leur demande à M. R. Favre, Collège de Bois-Murat, 1066 Epalinges. Nous rappelons aux exposants qu'il

est obligatoire d'être membre d'un syndicat d'élevage de menu bétail et, pour les poneys, du Syndicat Poney Romand (SPR). Le dernier délai pour l'envoi de l'inscription et des CAP échoit le mercredi 20 juillet 1988 pour le menu bétail et le vendredi 1er juillet 1988 pour les poneys.

Commission du Marché-Concours