

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse

**Herausgeber:** Technique agricole Suisse

**Band:** 51 (1989)

**Heft:** 2

**Artikel:** Prix transparents : une année plus tard

**Autor:** [s.n.]

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1084951>

### 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>**



*Les tracteurs ne doivent pas uniquement être concurrentiels au niveau des prix, mais également en ce qui concerne les performances sur le terrain.*

## **Prix transparents – une année plus tard**

Une plus grande clarté au niveau des prix sur le marché suisse des tracteurs et des machines agricoles est un désir formulé depuis longtemps. Après avoir effectué diverses tentatives, une majorité des importateurs (80% du marché des tracteurs) se sont présentés au monde agricole il y a presque une année, en prétendant que les prix de leurs tracteurs étaient transparents et équitables. L'ASETA a toujours revendiqué – aussi du point de vue social – la transparence des prix.

Une année après le début de l'expérience avec les prix transparents, l'avenir de cette plantule fragile doit être jugé avec un optimisme prudent. Cette conclusion se base sur une enquête auprès de commerçants en machines agricoles et d'agriculteurs ayant acheté un tracteur au cours de l'année passée.

### **Les vendeurs**

Du côté des commerçants, nous n'avons trouvé personne qui ait franchement refusé les nouveaux accords. Un représentant

des tracteurs MF a adopté le point de vue selon lequel cette nouvelle voie, avec une marge justifiée pour le commerçant et une meilleure clarté en ce qui concerne les prix de reprise des

tracteurs, serait très souhaitable.

H.M. est un défenseur de la transparence des prix. Il est d'avis que chacun doit payer le même prix pour un produit donné équitable. Sur les prix de la liste, il accorde un rabais de 4 à 5 pourcent ainsi qu'une déduction de prix supplémentaire pour un tracteur de démonstration. Par ailleurs, il observe strictement la barème des prix de reprise de l'ARMA. Toutefois, il est bien sûr possible qu'il y ait des écarts en fonction de la marque, du nombre d'heures d'exploitation et de l'état du véhicule. H.M. a fait de bonnes expériences avec cette politique commercia-

le. Afin d'appuyer les ventes, il offre en plus un service gratuit et en général de bonnes prestations de service après la vente. Une telle position lui fait perdre bien entendu l'une ou l'autre affaire à la concurrence.

W.L. est pour le moment plutôt pessimiste en ce qui concerne l'honnêteté dans ce commerce: «Cela s'est déjà un peu amélioré, mais c'est pénible parce que pratiquement incontrôlable.» Il arrive que l'on appuie les ventes en ne payant que fictivement un vieux tracteur ou en faisant même un chèque séparé. Lors du calcul du prix de ses machines, W.L. tient compte du prix de revient auquel il ajoute la marge nécessaire à la couverture de ses propres coûts ainsi que l'ICHA afin d'obtenir le prix net qu'il facture à ses clients. «Je procède par exemple également ainsi pour une machine de fenaison où les rabais à deux chiffres sont malheureusement encore à l'ordre du jour. Je suis d'avis que les offres «dumping» font plutôt partie du passé. Les commerçants sont aussi devenus plus raisonnables», telle est la réponse prudemment optimiste de W.L.

De la crédibilité du commerce de machines agricoles, H.M. en parle lorsqu'il cite des collègues qui proposent l'information mutuelle en cas de ventes de tracteurs alors que cela ne fonctionne en réalité jamais et que même les directives des importateurs ne sont pas suivies. Il estime que les diminutions de prix et, en particulier, les actions pour une marque ou un type ne renforcent en aucun cas la confiance envers le secteur des machines agricoles, car les clients en déduisent facilement que les gains sont en général

apparemment trop élevés. «En dépit de nos diminutions de prix et de nos luttes mutuelles, nous ne vendons globalement pas un tracteur de plus.»

## L'acquéreur

Profit exagéré, commerce équitable ou prix avantageux, respectivement offre exceptionnelle. Les chefs d'exploitation interrogés ont de la peine à ranger leur achat de tracteur dans l'une de ces catégories. M. Gottfried Grogg de Bützberg qui a acheté son Renault 80 TX il y a deux ans déjà et qui l'avait échangé contre un Renault de 22 ans, saluerait en tout cas la disparition de la continue insécurité concernant la régularité de l'affaire. «La comparaison des prix des offres de différents commerçants nécessite un grand investissement en temps et en argent. On ne tient en l'occurrence que trop peu compte de la technique. Il serait bien plus important de savoir quel est le tracteur le mieux adapté aux exigences spécifiques de l'exploitation.»

Le cas le plus frappant est celui d'un Bührer de 20 ans qui a été repris contre un versement de 22'000 francs ce qui équivaut à près de la moitié du prix au catalogue du John Deere vendu. Le chef d'exploitation concerné admet que l'affaire a nécessité beaucoup de temps parce que d'autres offres ont également dû être étudiées.

Une grande exploitation dispose de 4 tracteurs de 3 marques différentes. Cette situation de concurrence dans un espace restreint a pu être exploitée de façon optimale lors de l'évaluation d'un nouveau tracteur. Le prix net de la machine achetée

finalement se situait environ 10% en-dessous de celui se trouvant sur le catalogue.

Divers équipements complémentaires, comme un toit rabattable, un siège confortable et des pneus larges, peuvent également être compris.

Les pièces de rechange manquaient pour une marque peu connue chez nous. C'est pourquoi, la famille du chef d'exploitation s'est décidée à acheter un Hürlimann H361 toutes roues motrices. Le prix de reprise et les conditions de rabais se situaient dans un cadre raisonnable. A titre d'offre complémentaire, une cabine semi-fermée a en plus été montée.

En fait, B.St. recherchait une bonne occasion. Cependant, il a constaté que les prix de celles-ci s'échelonnaient entre 19'000 et 25'000 francs. Par hasard, on lui a ensuite soumis une offre d'action. Equipé de pneus doubles et d'une cabine Viktor, le tracteur a coûté 32'000 francs. Les rabais accordés n'ont pas dépassé un cadre modeste.

Dans un autre cas, la version la plus avantageuse financièrement d'une marque de tracteur réputée a été choisie trop précipitamment. Toutefois, le prix n'a pas été décisif à lui-seul. La proximité de la station de service y a également contribué. Les prestations de service ont été ensuite décevantes au point que l'on regrette d'ores et déjà cet achat qui s'était effectué aux conditions de prix net.

## Objectifs élevés

Les rares d'interviews déjà réalisées permettent de penser que la proclamation des prix des tracteurs transparents n'est pas demeurée lettre morte. Cepen-

dant, affirmer que les prix réels ont été appliqués partout consciencieusement serait très exagéré. Pour l'un ou l'autre des commerçants de machines agricoles, trop grande est la tentation d'augmenter coûte que coûte son chiffre d'affaires, également par le biais de conditions généralement meilleures de la part de son importateur, même au risque de perte de substance de sa propre entreprise. Dès lors, la question demeure de savoir jusqu'à quel point les importateurs eux-mêmes, malgré un «Gentleman agreement», auront recours à des arguments de

vente illicites afin de faire basculer la balance du marché en faveur de leur propre marque dans les cas concrets.

Les agriculteurs quant à eux ont l'art du marchandage dans le sang. Bien sûr, l'achat d'un tracteur n'a pas lieu tous les jours, de sorte qu'il faut absolument bien penser et peser l'investissement. Toutefois, on peut se poser la question à savoir s'il n'est pas possible d'employer le temps de façon plus judicieuse, dans une exploitation moderne, qu'à rechercher le prix le plus bas alors que les besoins de l'exploitation et les développe-

ment techniques en tant que critères de décisions sont sous-estimés lors d'achats de tracteur et d'autres machines agricoles. Si l'on fait abstraction de cela, l'impression se confirme que celui pour qui plus ou moins tous les moyens sont bons pour obtenir une déduction de prix, ne le fait non seulement aux dépens du commerçant en machines agricoles ou en pièces de rechange et réparations coûteuses, mais aussi au détriment des collègues qui maîtrisent tout aussi bien leur travail, mais qui pensent qu'on leur demande un prix équitable.

Zw.

## Actualités

### Ce qu'est l'USM

L'Union Suisse du Métal (USM) est une organisation patronale des métiers travaillant le métal, englobant 2300 membres env. qui, dans leurs entreprises, emploient 22'000 personnes. Elle représente les quatre branches suivantes:

- Machines agricoles, appareils à moteur, machines communales, aménagements d'étables et de fermes
- Forge, maréchalerie
- Construction métallique, charpente métallique, construction de véhicules
- Installations sanitaires / Conduites en fouilles.

### Champs d'activité de l'USM

L'USM traite, en outre, les questions ayant trait à la formation professionnelle, à la politique corporative et économique, aux relations entre partenaires so-

ciaux, aux assurances sociales et caisses de compensation, à l'économie d'entreprise, aux relations publiques et au droit. Elle entretient des relations internationales. L'USM est responsable de la profession reconnue de mécanicien de machines agricoles, avec plus de 1000 contrats d'apprentissage par an dans toute la Suisse. Dans son Centre professionnel à Aarberg, l'USM organise et réalise les examens professionnels supérieurs pour l'obtention du diplôme de maîtrise. D'autre part, l'USM attache une grande importance au programme de perfectionnement professionnel, étendu et conforme au besoin, destiné aux travailleurs qualifiés, cadres et entrepreneurs, dans le domaine de la technique spécialisée, de l'économie d'entreprise et de l'administration. L'USM a de plus mis au point dernièrement une vaste solution TEI pour les entreprises spéci-

alisées dans les machines agricoles.

### L'entreprise spécialisée dans les machines agricoles

L'entreprise artisanale spécialisée dans les machines agricoles joue un rôle important: Les machines agricoles sont une aide dont l'agriculteur ne peut se passer. Leur utilisation demande un appui compétent. Si l'agriculteur envisage d'acheter une machine, le spécialiste, en tant que partenaire, lui présentera objectivement, sérieusement et en expert les avantages et inconvénients des produits entrant en ligne de compte.

L'entreprise locale spécialisée dans les machines agricoles: connaît les conditions locales, entretient des contrats personnels avec la clientèle, répond aux désirs des clients, est disponible à court terme et est là quand l'agriculteur en a besoin.