

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 51 (1989)

Heft: 2

Artikel: D'accord sur le principe

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1084952>

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: 09.01.2026

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

D'accord sur le principe

D'accord entre eux et en collaboration avec l'Association suisse des fabricants et commerçants de machines agricoles (ASMA), les importateurs de 16 marques de tracteurs ont promis l'année passée à leurs clients, dans une annonce parue dans la presse agricole, une politique des prix ouverte et honnête procurant l'avantage d'une (citation) «base objective pour des comparaisons, un nouveau barème SLV/ARMA, un choix du produit en connaissance de cause et une protection contre les marges exagérées». Parmi ceux-ci, les importateurs de 7 marques de tracteurs ont pris position par écrit en ce qui concerne les expériences faites jusqu'à ce jour. Trois réponses ont été données par 4 importateurs qui n'ont pas signé l'accord pour l'observation de la transparence au niveau des prix. En principe, l'on est, d'un côté comme de l'autre, convaincu de l'opportunité de prix transparents. Ici aussi, les problèmes proviennent de détails et de querelles mesquines où la concurrence et le stock transparent respectivement non transparent ont bon dos. Ces accusations infructueuses dans lesquelles l'on reproche à la concurrence des pratiques commerciales déloyales ont été supprimées des prises de position suivantes authentiques.

Zw.

7 fois oui, mais beaucoup de si et de mais:

Allamand SA, Morges: RENAULT

- L'idée d'une politique de prix nets est toujours très bonne.
- Mais, tant que tous les importateurs importants n'en tiendront pas compte, un bon fonctionnement ne sera pas possible dans la pratique.
- De plus, nous devons malheureusement constater que presque aucun des signataires ne se tient strictement à la convention.
- La convention présente, à notre avis, toujours des omissions, en ne défendant pas formellement des rabais supplémentaires en forme de «dessous de table» (p.ex. les bons d'échange ne figurant ni sur le contrat d'achat, ni sur la facture).
- Tant que de telles voies détournées restent possibles, une tel accord ne constituera qu'un bout de papier. Pourtant, dans de rares cas, respectivement dans certaines

régions, on peut constater un lent changement de pensée de la part de la clientèle.

A notre avis, il faudrait procéder comme suit:

Formuler la convention d'une manière plus sévère, ne permettant plus aucun contournement. Après que cette politique de prix ait été introduite et utilisée pour les tracteurs, elle devrait aussi être appliquée aux machines agricoles.

Bucher-Guyer, Niederweningen: FIAT et KUBOTA

En décembre 1987, nous chez Bucher-Guyer avons signé la déclaration d'engagement de l'ASMA. Elle englobe un rabais de base unitaire que les importateurs offrent à leurs concessionnaires, avec une marge d'action strictement limitée vers le haut pour les prestations des commerçants et les mesures de marketing spéciales et fondées. Dans la liste des prix bruts de janvier 1988, nous avons mis en pratique ce système de rabais pour les tracteurs agricoles Fiat et Kubota.

Nous avons ainsi rejoint la majorité des importateurs de tracteurs qui ont conclu ce système de rabais uniformisé en vue d'obtenir des listes de prix transparents. Pour plus de 80% des tracteurs proposés, on observe, depuis l'introduction de ce système des listes de prix, des marges commerciales similaires pour les divers concessionnaires de tracteurs, ce qui est synonyme d'une énorme amélioration de la transparence des prix dont bénéficie la clientèle, jusque-là insécurisée.

Peu après l'introduction du système de rabais uniformisé, nous avons pu remettre à nos commerçants et vendeurs une nouvelle liste des prix de reprises pour tracteurs agricoles améliorée ARMA/SLV. A l'occasion de cours de vente, nos commerçants ont été préparés et formés.

Les expériences avec les prix des tracteurs transparents et la nouvelle liste des prix de reprise ont répondu à nos attentes. Apparemment, l'agriculteur apprécie tout particulièrement qu'on

puisse lui faire un prix honnête et une offre de reprise transparente.

Tracteurs Hürlimann SA, Wil: HÜRLIMANN

En tant que l'un des initiateurs de l'action «prix équitables» de l'ASMA, nous avons eu conscience dès le début qu'il ne faut pas s'attendre à des miracles et que les efforts en faveur de prix transparents ne porteront des fruits sur le marché que dans 2 à 3 ans.

Nos commerçants ont été formés, surtout en ce qui concerne l'appréciation des tracteurs sur la base de la liste des prix de reprise. Pour l'appréciation réelle, nous mettons à disposition des formulaires «protocole d'échange» qui sont remplis soigneusement avec les clients. Cette appréciation constitue une partie coercitive de l'offre ultérieure. En plus de nos prix au catalogue connus officiellement, chaque client reçoit de la sorte une offre de prix claire et concrète et, par la même occasion, l'assurance de ne pas être exploité. Nos commerçants confirmant que les entretiens de vente ont tendance à s'éloigner des traces de marchandage de rabais interminables pour devenir des discussions fondées et sérieuses concernant le rapport utilité/coûts, les coûts d'exploitations prévisibles et la technique permettant un travail optimal.

Beaucoup d'agriculteurs se sont rendus compte que les rabais extrêmes et les prix de reprise surévalués s'accompagnaient de prix au catalogue irréalistes. On craint à raison que les déductions extrêmes doivent se payer tôt ou tard, même

par exemple par des prix des pièces de rechange trop élevés ou par des frais occasionnés par des défauts techniques. De même, un nombre croissant d'agriculteurs se rendent compte que les frais d'exploitation totaux durant toute la durée de vie d'un tracteur constituent un multiple du prix d'achat au moment de l'acquisition. Les possibilités d'économie réelle ne se situent donc pas au niveau des rabais, mais bien grâce aux technologies modernes permettant de diminuer sensiblement les frais d'exploitation et offrant des progrès quantifiables tout en garantissant un travail agréable. Les résultats positifs obtenus lors de nos premières expériences confirment le bien-fondé de l'action. Nous nous en tiendrons au système de prix équitables et ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour que l'action soit poursuivie de façon conséquente dans l'intérêt de l'ensemble du marché.

Nous remercions la LBL à Lindau de la publication de la liste des prix des tracteurs 1988 autorisant des comparaisons objectives de prix.

Matra Zollikofen: JOHN DEERE

A peu d'exceptions près, les importateurs généraux de tracteurs ont salué l'initiative de l'Association suisse des fabricants et commerçants de machines agricoles consistant à établir des prix révélateurs sur le marché des tracteurs.

L'objectif, c'est-à-dire des prix des tracteurs transparents, a permis à court terme de déclencher diverses mesures permettant aux acheteurs une meilleure comparaison lors de l'acquisition d'un tracteur.

Cependant, l'objectif fixé est loin d'être atteint et de grands efforts sont encore nécessaires afin que l'action ne fasse pas court feu. Lors de telles modifications, les participants doivent changer profondément leur manière de penser. Il est donc impossible de parler de succès ou d'échec après une année seulement.

Des pas prometteurs dans le bon sens ont déjà été faits. Outre le comportement des importateurs de tracteur, la presse spécialisée agricole peut, par le biais de reportages, contribuer considérablement à ce que les prix transparents s'imposent.

En tant qu'importateur général des tracteurs John Deere, nous avons modifié drastiquement notre politique de rabais et de prix il y a 3 ans déjà. Les rabais des commerçants ont été fortement réduits et les prix de vente diminués jusqu'à 16%. A l'époque, ces mesures ont fait l'objet d'une vive opposition. Toutefois, nos partenaires les ont jugées par la suite correctes. Les succès ne se sont d'ailleurs pas faits attendre.

Afin que l'Association suisse des fabricants et commerçants de machines agricoles puisse atteindre son objectif, les collaborateurs du service extérieur des maisons ont été formés tout spécialement dans ce sens à l'occasion de 2 journées. Au cours d'une réunion des commerçants, nous avons discuté en détail l'utilisation du barème ainsi que l'action «prix des tracteurs transparents». L'action «prix des tracteurs transparents» est appuyée par des circulaires, des affiches et des auto-collants.

F.T. Sonderegger AG, Herisau: A. CARRARO

Dans notre entreprise nous pratiquons depuis 1982 un système de prix nets (ainsi appelé par nous) strictement conséquent. Les discussions de vente se concentrent sur les besoins du client et la meilleure couverture possible de ceux-ci par un modèle de tracteurs ou une machine donnés. L'offre est élaborée en présence du client. On ne parle plus d'actions spéciales ou de rabais parce que le client a déjà été informé, dès le premier contact, de nos prix nets. S'il s'agit d'un échange, nous nous en tenons, en ce qui concerne les tracteurs, au franc près au barème des prix de reprises. Pour les machines agricoles, nous nous basons à peu près sur les mêmes amortissements.

En conclusion, nous avons pu constater que notre système de prix nets a fait ses preuves et qu'un tel système est bien accepté par les revendeurs eux-mêmes.

SA Rohrer Marti, Regensdorf: CASE-IH

En matière de prix transparents dans le secteur des tracteurs, notre maison a pris les mesures suivantes:

- En février 1988, nos chefs régionaux (vendeurs) se sont familiarisés avec les nouveaux prix, les conditions de revente et les listes des prix de reprises.
- Dans notre écrit du 30 mars 1988, nous avons informé de la nouvelle situation tous les commerçants Rohrer-Marti. Avec cette lettre, de nouveaux

prix plus bas ainsi qu'un rabais de revente réduit à 20% sont entrés en vigueur.

- Pendant 6 jours, en mars, tous nos commerçants ont été formés, par des exemples pratiques, à ce nouveau système. Nous avons entraîné systématiquement le calcul des reprises avec des formulaires créés par nous-mêmes à cet effet ainsi que l'utilisation des nouvelles listes de prix de reprise.
- Notre publicité vise à démontrer que nous fixons des prix équitables.

En principe, on peut dire que la situation globale des rabais et des prix de reprise s'est fortement stabilisée. Si tout le monde jouait le jeu, il régnerait, à l'avenir également, plus de sérenité sur le marché des tracteurs.

Würgler & Co., Affoltern am Albis: DEUTZ-FAHR

La convention sur le rabais de l'ASMA constitue un pas dans la bonne direction. Les premiers succès qui seront certainement enregistrés ne doivent pas cacher que pour atteindre le but, beaucoup de travail est encore nécessaire. Les faits suivants peuvent y faire obstacle:

- Malgré la signature de la convention, certains importateurs ne s'en tiennent pas au règlement.
- Des prix effectivement comparables ne peuvent être réalisés qu'en l'absence de toute intervention étatique dans les pays des fabricants (subvention des exportations, etc.).
- Dans certains cas, les commerçants en machines agricoles ne calculent pas assez sérieusement leurs prix.

- Des comparaisons directes avec les pays voisins ne sont pas équitables, car, en dépit de la multitude des mesures de soutien étatiques, qui lui garantissent, contrairement aux agricultures de la CEE, une bonne base d'existence, notre agriculture est l'une des causes du niveau élevé des coûts dans notre pays.

Globalement, Deutz-Fahr considère la convention comme un succès. Nous continuerons de façon conséquente à observer les règlements, car nous sommes persuadés que seul un commerce des machines agricoles sain peut servir les intérêts de l'agriculture. Toutefois, au même titre qu'une exploitation agricole, le commerce des machines agricoles doit avoir la possibilité de travailler de façon rentable.

Trois fois non, mais pas à l'écart:

Ford Motor Company, Zurich: FORD

En tant que membre de la Ford Motor Company, active à l'échelle mondiale, nous devons nous en tenir à des règles internes. Ainsi, nous avons la stricte interdiction de convenir les prix avec la concurrence ou d'autres organisations ou même éventuellement de discuter les conditions de vente au sens large (Loi US anti-trusts).

Nous ne nous tenons absolument pas à l'écart. Depuis 1984, nous avons introduit en solitaire les prix nets pour les tracteurs Ford, alors que l'ASMA n'est pas parvenue durant des années à imposer ces prix nets.

Nos prix réduits à l'époque de 11% des modèles 2910 – 4610 à 3 cylindres n'ont été depuis adaptés que pour compenser le renchérissement et en fonction de l'équipement. Pour les modèles à 4/6 cylindres (à partir du modèle 5610), nous avons augmenté la marge du commerçant se situant alors à 15% (prix net) (1.7.84) à 20% dès le 1.3.87, ce qui correspond toujours aux recommandations de l'ASMA. Depuis 1984, nous affichons des prix nets. C'est pourquoi nous n'avons pas besoin d'être sous pression pour demeurer conformes aux tendances du marché. Il est prouvé que les prix transparents prônés par l'ASMA sont très douteux, car, aussi longtemps que l'observation stricte des prix de reprise n'est pas garantie, il est possible qu'il existe de cas en cas d'importantes différences de prix pour un tracteur de reprise. L'un des points cruciaux lors de l'introduction d'un système de prix consiste à tenir compte de l'organisation des divers importateurs, des prestations qu'ils sont en mesure de fournir et, enfin, des exigences posées aux différents commerçants en ce qui concerne les prestations propres et le financement.

Hamag AG, Zollikofen: LAMBORGHINI

En 1985, à l'occasion de la reprise des importations Lamborghini, la maison Hamag a fixé nouvellement les prix de vente des Lamborghini sur la base de prix de vente transparents. Cela a eu pour effet qu'en janvier 1985 déjà, donc trois ans avant l'ASMA, une réduction massive des prix bruts a eu lieu par rapport à

liste des prix 84. Au printemps 1988, lorsque les thèses sur les prix transparents ont été publiées, nos prix de vente étaient déjà adaptés aux circonstances nouvelles. Pour des raisons de politique commerciale et des réserves de droit sur les cartels (Hamag SA n'est pas membre de l'ASMA), la convention n'a toutefois pas été signée. Pour répondre à votre question concernant les expériences faites jusqu'à ce jour, nous déplorons que certaines maisons signataires n'ont pas observé certains points de la convention.

Service Company AG, Dübendorf: MASSEY FERGUSON

La Service Company n'a pas répondu par écrit. A la suite d'un entretien téléphonique, nous pouvons résumer comme suit les réserves émises à l'encontre de la convention sur les «prix des tracteurs transparents»: La convention n'a pas été signée parce qu'elle n'est pas fondée au niveau du droit et qu'ainsi, elle ne peut être très efficace. De surcroit, le problème des ventes directes par les importateurs n'a pas été réglé. La Service Company s'en tient cependant dans une large mesure aux règles de la convention et est en outre persuadée qu'à l'avenir, les tracteurs seront vendus par les importateurs au commerce spécialisé à des conditions de prix nets ce qui permettra aux commerçants de fixer eux-mêmes les prix de vente.

Pour 1992 au plus tard, il faut s'attendre à des prix européens et, chez MF, on commence à baisser par étapes les prix suisses élevés au niveau de ceux de

la CEE. Contrairement aux autres pays, les importateurs suisses doivent généralement payer pour leurs tracteurs des prix de revient plus élevés.

Technique Agricole

Editeur:

Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture (ASETA)

Werner Bühler, Directeur

Rédaction:

Ueli Zweifel

Service de traduction:

Christiane de Senarclens

Adresse:

Case postale 53, 5223 Riniken,
Tél. 056 - 41 20 22
Fax 056 - 41 67 31

Régie des annonces:

Eduard Egloff SA,
1, rue Loreto, 6301 Zoug,
Tél. 042 - 21 33 63/62
Fax 042 - 22 22 35

Imprimerie et expédition:

Schill & Cie SA, 6002 Lucerne

Reproduction autorisée
mentionnant la source et
justificatif

Parait 15 fois par an

Prix de l'abonnement:

Suisse: Fr. 36.– par an
Gratuit pour les membres ASETA
Prix individuel pour l'étranger

**Le numéro 3/89 paraîtra
le 1^{er} mars 1989**

**Dernier jour pour les ordres
d'insertion: 14 février 1989**