

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 61 (1999)
Heft: 9

Rubrik: ASETA

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>

Situation et perspectives de la technique agricole

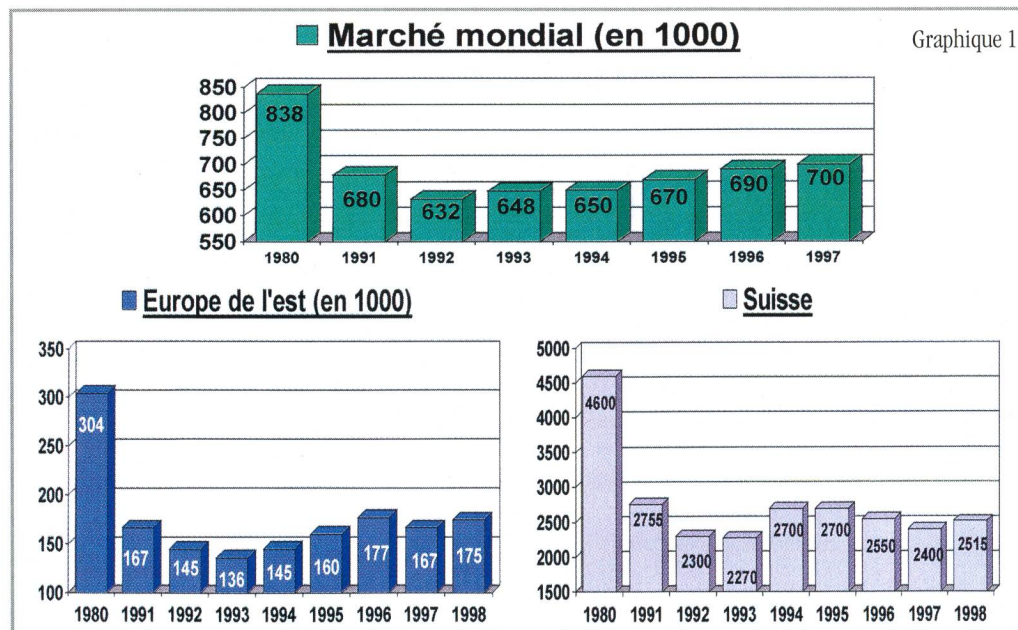
Le processus de concentration de l'industrie de la technique agricole se poursuit. Les raisons principales sont les économies de coûts de développement, production, marketing et service avec un chiffre d'affaires plus important et la nécessité de manifester sa présence sur les marchés émergents.

Kurt Hauenstein, président de l'Association suisse des fabricants et commerçants de machines agricoles (ASMA)

Les indications les plus fiables sont données par les statistiques des nouvelles immatriculations de tracteurs. Le marché mondial et d'Europe

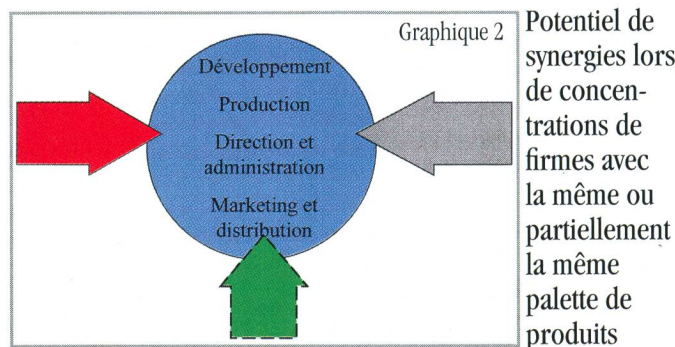
de l'Ouest sont en reprise depuis l'écroulement vécu à la fin des années 80 et au début des années 90. Pour l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord, la phase de rétablissement s'est achevée en 1998. Une période de stagnation, voire de baisse, est prévue pour les années à venir. Quant au marché mondial, une certaine croissance est attendue compte tenu des marchés émergents d'Asie du Sud-Est, d'Amérique centrale et du Sud, d'Afrique, d'Australie et de Nouvelle-Zélande. Le marché suisse stagne, avec des pointes à la hausse et à la baisse, la situation 1999 étant plutôt en phase descendante (graphique 1).

Nouvelles immatriculations de tracteurs agricoles



... et il n'en reste plus que trois!

Les fusions amènent des synergies, pour autant qu'elles s'accompagnent d'un management efficace. Cela renforce la place des nouvelles firmes sur le marché (graphique 2). A mi-mai de cette année, la branche de la technique agricole a été très surprise par l'information de la volonté de New Holland NV d'acheter Case Corporation. En conséquence, seuls trois fabricants de tracteurs dits Longline opéreront à l'avenir en tant que Globalplayer (tableau 1).



La branche de la technique agricole suisse

Marché

L'équipement en nouveaux tracteurs et machines a coûté la somme de 500 millions de francs en 1998, dont 88,3% d'importation et 11,7% de pro-

Les trois Globalplayer de la technique agricole

Tableau 1

Groupe	Chiffre d'affaires (Mia. Dollar)		Marques de la technique agricole
	Total	Technique agricole	
John Deere	13,82	7,2	John Deere
New Holland et Case	11,85	7,6	New Holland, Case, Steyr
AGCO	2,94	2,94	MF, Fendt, White, Allis, Hesston

Entreprises et places de travail dans la technique agricole

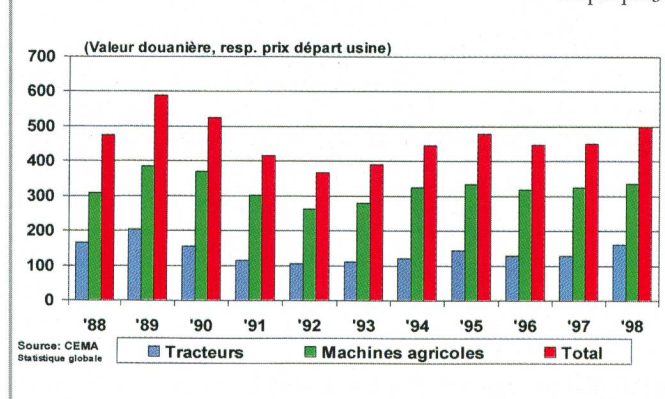
Tableau 2

	Entreprises	Emplois
Industrie	8	870
Importateurs et grossistes	28	840
Commerce et spécialistes	800	3'500
Total	836	5'210

Les estimations de l'année 1980 se basaient encore sur 9000 places de travail

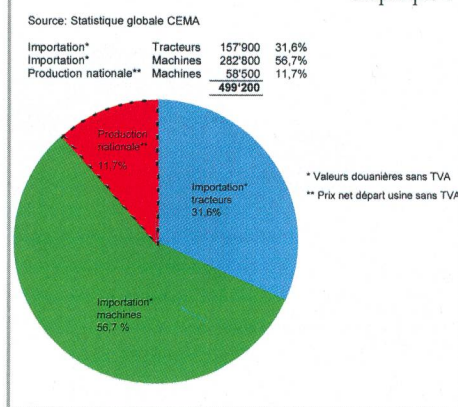
Tracteurs et machines agricoles, approvisionnement interne de la Suisse

Graphique 3



Approvisionnement interne du pays du groupe technique agricole (1000 fr.)

Graphique 4



duits indigènes (graphique 4). En valeur nominale, cela correspond en 1998 à un chiffre d'affaires légèrement supérieur à celui de 1988. En réalité, il s'agit d'une baisse de 30% en raison du phénomène de renchérissement de ces dix dernières années (graphique 3).

Emplois dans la technique agricole

Certains relevés et estimations donnent un nombre de places de travail de 5210 environ pour 1998. En 1980, on comptait encore 9000 places de travail (tableau 2). Il est caractéristique de constater que la majeure partie de ces places de travail se situent à la campagne, parfois même dans des régions isolées. Bien que le nombre d'emplois directs soit relativement modeste, la technique agricole constitue un facteur important pour l'occupation décentralisée du territoire.

Services

Près de 90% des machines neuves vendues sont des produits d'importation. C'est pourquoi les importateurs et grossistes emploient presque autant de personnel que les entreprises indigènes restant dans l'industrie et l'artisanat. Cela pose la question des prestations induites par les importateurs suisses et du fait que l'on ne peut y renoncer sans autre. Ces prestations comprennent le travail sur les marchés, le service, les réparations, la fourniture de pièces de rechange en considérant les ateliers mécaniques régionaux et leur décentralisation. Une part importante des prestations consiste à former et à motiver ses revendeurs et son propre personnel. La planification

générale, la distribution, la gestion du stock, ainsi que le montage de modèles spécifiques selon les besoins des clients prennent également beaucoup de temps et coûtent cher (tableau 3).

Grâce à la qualité des prestations des revendeurs, le client suisse peut compter sur un conseil sérieux, un service sans faille et une disponibilité totale en pièces de rechange. Ce sont des facteurs essentiels dans la lutte de l'agriculture pour sa survie dans un contexte d'évolution et de progrès techniques rapides.

Diminution

Il existe de nombreux facteurs expliquant l'évolution actuelle des structures. La situation de départ est un commerce structuré avec des unités beaucoup plus petites que chez nos voisins. Un commerçant spécialisé suisse vend en moyenne 4 tracteurs par an, un Allemand 17 et un Français 32. L'avantage pour l'agriculteur suisse est la proximité de son fournisseur (tableau 4). Nos petites structures se heurtent cependant au seuil de rentabilité et peinent à se maintenir au top niveau de l'évolution technologique. Les tracteurs et les machines modernes sont des produits de haute technologie bardés d'hydraulique, d'électronique et de technique informatique. Cela implique des spécialistes continuellement formés par l'importateur ou le fabricant à même de mettre leurs connaissances à disposition de la pratique. Un agriculteur qui achète une machine hightech doit impérativement considérer cela lors du choix de son fournisseur.

Le processus de concentration de l'industrie de la technique agricole

Marché du machinisme agricole: les plus importants facteurs de coûts et de prestations

Tableau 3

- Publicité (Annonces, PR, mailings, foires, expositions)
- Promotion de vente (Machines d'exposition, de tests, expositions de revendeurs)
- Cours de vente revendeurs (Comparaisons de la concurrence, argumentation, conseils)
- Documentation de vente (Prospectus, prix-courants, comparaison de la concurrence)
- Assistance de vente chez les revendeurs (chefs de vente au service extérieur)
- Planification de vente, disposition, achats, gestion des stocks
- Préparation et complément des produits au besoin des acheteurs, contrôle de qualité
- Livraison franco domicile de l'acheteur, mise en route et remise de la documentation
- Cours de service après-vente des revendeurs, conseils de réparation, règlement de la garantie
- Soutien de service après-vente, appui auprès des revendeurs et application de la garantie
- Planification du service des pièces détachées, disposition et approvisionnement, stockage
- Gestion du service des pièces détachées, prix-courants sur microfiches ou CD-Rom, conseils. Service d'échange-réparation.

„Le cas typiquement suisse“

Tout le personnel et la documentation en 3 langues
Pour un même assortiment, les possibilités du marché ne sont que
1/10 à 1/20 des marchés D, F, I
Les prestations à la clientèle sont au niveau maximum
Le réseau de vente et de service est extrêmement dense
Le niveau des salaires et des coûts: CH

Marché des tracteurs en 1998 et structures commerciales

Tableau 4

	France	Allemagne	Suisse
Population tracteurs	1'200'000	1'770'000	110'000
Nouvelles immatriculations	38'000	27'500	2'450
Nombre de marques	15	15	15
Nombre d'entreprises / groupes de production	9	9	9
Nombre de revendeurs régionaux	1'200	1'600	650
Valeurs moyennes			
Immatriculations par marque	2'533	1'833	163
Immatriculations par entreprises / groupes	4'222	3'055	272
Immatriculations par revendeurs	32	17	4

entraîne un nombre excessif d'importateurs et de revendeurs. Ceux qui disposent de la plus grande part de marché ont les meilleures chances de survie. Bien que cette évolution soit regrettable à certains points de vue, une diminution est nécessaire dans la perspective d'un assainissement de la branche. Nous estimons celle-ci à 10–20% en 1999 et à 3–5% pour les prochaines années.

Partenariat

Tous les secteurs et les branches économiques en rapport avec l'agriculture ont bien compris que la production et la commercialisation de denrées alimentaires ne doivent pas seulement être de qualité irréprochable, mais également plus économiques. La technique agricole doit donc contribuer à augmenter la ca-

pacité concurrentielle de l'agriculture. Elle sera d'autant plus soumise à un examen attentif de la part des agriculteurs lors du choix de leur équipement. En matière de marketing d'achat de biens d'investissement, comme le sont les machines agricoles, le prix n'est pas l'objet exclusif de la réflexion. Il s'agit plutôt de créer un partenariat à long terme avec le revendeur. Le client qui a compris cela fera les meilleures affaires avec le meilleur partenaire. Il convient de considérer les compétences, la qualité du service après-vente et la fiabilité de l'approvisionnement en pièces détachées dans l'examen du rapport prix-prestations. Chaque entreprise a deux marchés, celui de la vente et celui de l'achat (graphique 6). La rapidité avec laquelle l'agriculture et ses organisations ont compris comment s'impli-

quer dans la vente est impressionnante. La qualité de la production, des produits et du service lors de la vente constituent des éléments clés reconnus. Le marché des achats est également déterminant pour la garantie de l'avenir des exploitations. En matière de biens d'investissement, comme les machines agricoles, la qualité du partenariat entre l'agriculteur et le vendeur est essentielle. A ce propos, il est impératif de travailler à long terme.

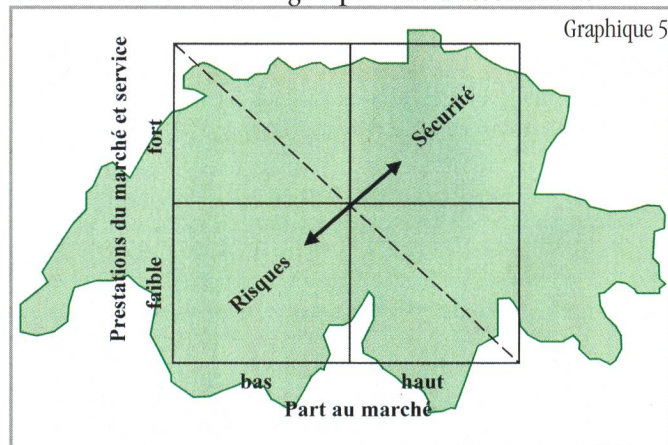
Résumé

Les marchés nord-américains et ouest-européens saturés sont entrés dans une phase descendante en 1999. Le marché mondial continue cependant à progresser, en raison principalement des marchés émergents. Le processus de concentration industrielle

se poursuit. Les fusions permettent la réalisation de synergies mises à profit sur les marchés. Le marché suisse maintient sa tendance à la baisse causée par l'évolution des structures et le choix de solutions alternatives en matière de mécanisation. Nos structures commerciales trop petites dans le secteur de la mécanique agricole doivent être assainies. Seuls les importateurs et les vendeurs offrant des prestations commerciales de premier ordre et capables de suivre l'évolution technologique ont des perspectives d'avenir. En effet, ils doivent être à même de contribuer à renforcer la capacité concurrentielle de l'agriculture. L'agriculture doit trouver des partenaires solides non seulement dans le marché de la vente, mais également en ce qui concerne les achats.

Sélection des importateurs et des revendeurs lors de regroupements d'assortiments

Graphique 5



Exploitations agricoles comme maillon de la chaîne alimentaire

Graphique 6

