

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 62 (2000)

Heft: 4

Rubrik: Marché des machines

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>

Le commerce des machines agricoles pris en sandwich

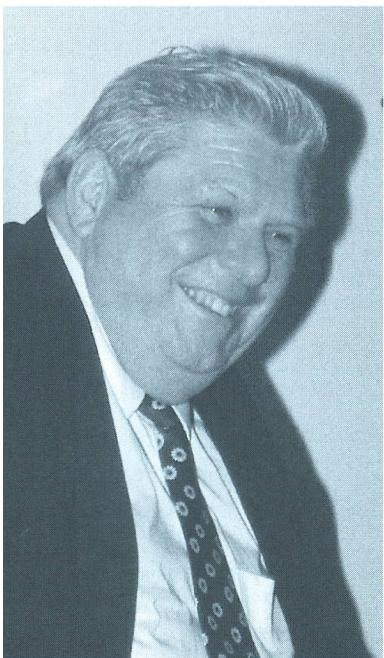
Texte et photos: Ueli Zweifel

Les vieilles rengaines sont là pour nous rappeler la prudence: comparé à l'étranger, la Suisse possède un réseau de revendeurs (trop) serré qui ne sera plus supportable à l'avenir. La pression exercée sur la rentabilité est flagrante: les structures se modifient tout de même mais péniblement et, si cela arrive, c'est en général lors d'un changement de génération. Toutefois, les spéci-

alistes de la machine agricole n'enfouissent pas leur tête dans le sable: ils prennent plutôt leur avenir en main. Bon nombre d'entre eux gèrent leur entreprise avec leur femme. Etonnant car aucune ne faisait tache dans le public...

Un vent nouveau à l'USM

Après que l'Union suisse du métal et ses membres ont réussi à gérer un héritage difficile, l'Union se présente à nouveau aujourd'hui comme une organisation professionnelle qui se tourne résolument vers l'avenir en réunissant l'artisanat et l'industrie du métal. Dans le cadre de la réorganisation, l'an dernier, l'association professionnelle artisanat du métal/technique agricole AMTA est créée. Cette dernière a pour but de mieux réunir et gérer les intérêts des ateliers de machines agricoles dans la formation professionnelle, de la technique jusqu'à la gestion d'entreprise. En organisant ce séminaire sur le commerce des machines agricoles, Johann Jucker, entrepreneur dans le canton de Zurich, a donné un écho positif de l'association professionnelle de technique agricole puisque la durabilité de cette branche est reconnue et contribue à consolider les nouvelles structures.



Le président de l'association professionnelle artisanat du métal/technique agricole, Johann Jucker.

Près de 140 spécialistes et patrons d'ateliers mécaniques se sont rendus à Sursee, dans le canton de Lucerne pour participer au séminaire «Commerce des machines agricoles dans la modification du processus économique». L'association professionnelle artisanat du métal/technique agricole ont été les organisateurs de la journée sous l'égide de l'Union suisse du métal et c'est **Johann Jucker**, propriétaire d'un atelier de machines agricoles à Neerach, ZH qui l'a animée.

Le fait est que si tous les chemins mènent à Rome, comme l'expression le dit, aucun n'est sans repos... lorsqu'il s'agit d'assurer la prospérité à long terme. Qui est impliqué dans la branche a ses idées – subjectives – sur la façon de s'en sortir et le but de ce séminaire sur le commerce de machines agricoles était en l'occurrence de devenir plus objectifs face à des réalités quelquefois aussi dures qu'inéluctables. Situation de la branche: sa position sandwich entre l'industrie des machines agricoles et l'agriculture. Divers modèles d'actions et de réactions vers le dessus ou le dessous (du sandwich) fourniront les outils qui permettront de prendre les bonnes décisions.

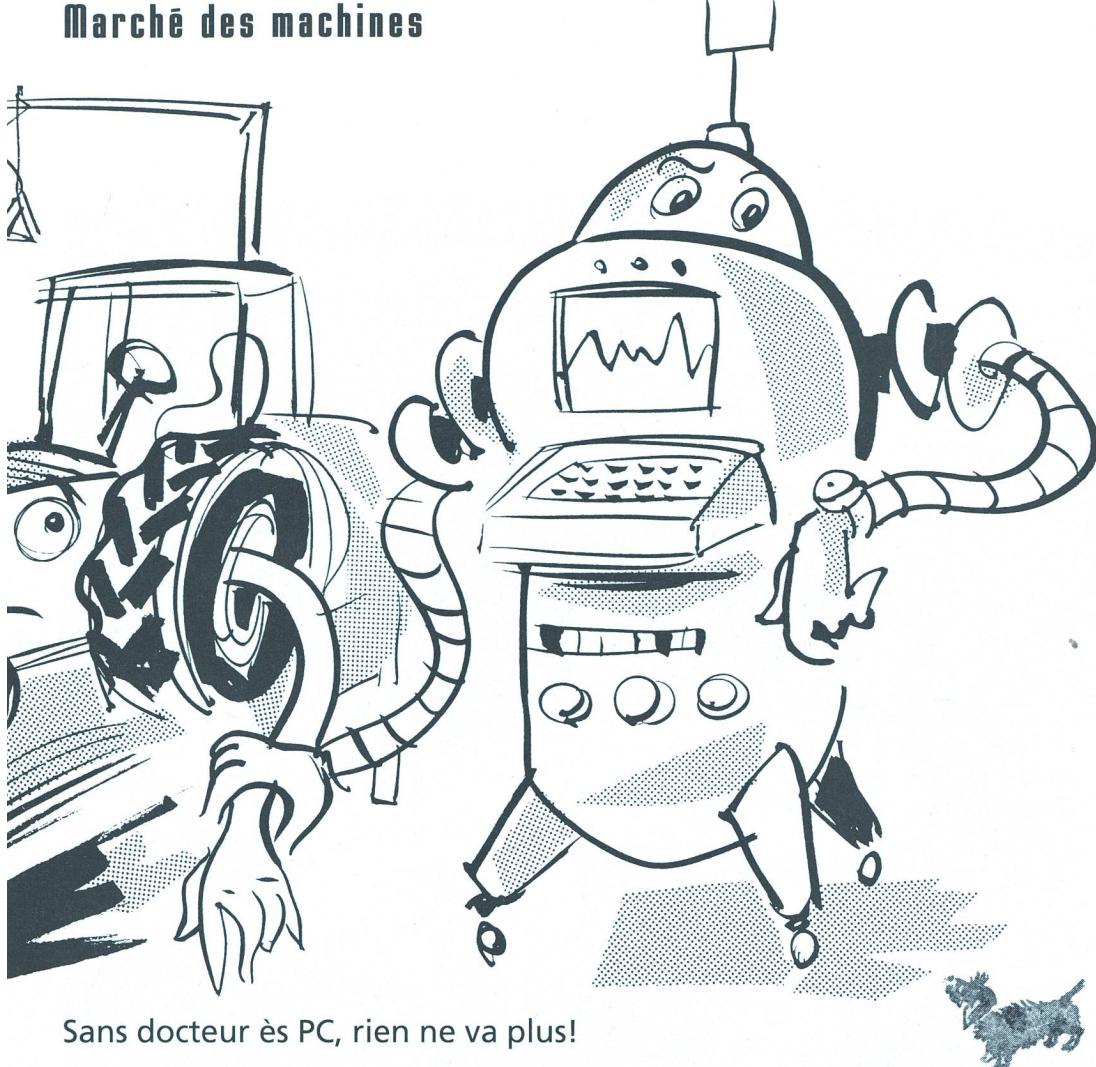
Le dessus (...du sandwich)

«Faire le bien et en parler», dit une maxime du monde des affaires. Espérons que les managers de par le monde maîtrisent les deux car non seule-



ment eux seront hors course mais aussi une partie des employés concernés... «Faire le bien» se mesure froitement au chiffre d'affaires, à la rentabilité et aux cours des actions; parler est devenu une affaire de marketing ou de publicité. Le Global Player John Deere est un bon exemple de comment gérer cette maxime, qui était aussi l'atout du directeur des ventes pour l'Europe, **Christoph Wigger**: «Le grand succès remporté par John Deere ces dernières années continuera.» Ce message de Wigger, on le croit. L'opinion des deux autres grands, CNH et AGCO et le leader européen SDF peut être différente. Wigger constate aussi que, pour son entreprise, il est urgent de produire de façon rationnelle afin de maîtriser la pression sur les coûts de production:

- les entreprises agricoles et toute autre forme de mise en commun élargissent leur champ d'action
- de nouveaux systèmes de gestion d'entreprise et d'exploitation sont testés
- le professionnalisme des clients augmente
- le nombre des clients diminue plus que le volume des investissements.



Sans docteur ès PC, rien ne va plus!

Selon Wigger, afin de parvenir aux informations, le lieu de leur diffusion ne jouera plus qu'un rôle secondaire car, avec un minimum d'investissements, on accède au monde entier par les autoroutes de télécommunication, donc par Internet: ainsi, les dernières nouveautés en matière de technologie agricole sont directement accessibles chez le client. De plus en plus confrontés au grand savoir des clients, les importateurs et agents n'ont pas la tâche facile car ils doivent connaître en tout temps et à fond leur vaste programme de vente, maintenir leurs compétences au top niveau et avoir une longueur d'avance en matière de connaissances. La tâche se complique doublement car le choix étendu des modèles dans le cadre des stratégies des grandes entreprises Full-liner ou Longliner est devenu nettement plus grand: les entreprises ont accéléré la cadence de leurs innovations en mettant leur production sur le marché tous les 3 ou 4 ans au lieu de 8 ans auparavant (valable pour les tracteurs). Les entreprises se heurtent aussi à des limites en ce qui concerne la formation toujours plus exigeante du personnel. D'après l'avis de Wigger,

une autre tendance va se renforcer car, sur la base des connaissances et des demandes du client, l'entreprise profitera d'un accès direct et très personnalisé auprès de son client par le direct-mailing.

Il n'est pas nécessaire de peindre le diable sur la muraille

L'atout des ateliers de machines est sans nul doute la clientèle de proximité. Les ateliers se démarquent par d'excellentes prestations, une livraison rapide des pièces de recharge et une bonne prise en charge des travaux de garantie. De nouveaux moyens de travail et de technologie informatique sont disponibles maintenant et à l'avenir, de sorte que les détecteurs correspondent aux appareils de mesure et de diagnostic dont dispose l'atelier professionnel. Les logiciels fournis par le constructeur ne reconnaissent et ne saisissent pas seulement les données de chacun des modèles de véhicule mais aussi les données relatives au véhicule lui-même, comme par exemple des informations relatant les réparations anté-

rieures ou le remplacement de pièces détachées. Au moyen de systèmes de télécommunication, le constructeur assurera un jour l'accès direct sur la machine en plein travail dans les champs... qu'elle se trouve à Pompaples ou Ouagadougou. Il paraît que de tels moyens fonctionnent déjà sur les chantiers des travaux publics. «Le temps c'est de l'argent» et ces systèmes soutiennent le service des professionnels et contribuent à réduire les temps d'immobilité du véhicule. Le secret de la compétitivité dans le commerce des machines agricoles reste la bonne entente entre vendeurs et clients, souligne le directeur de John Deere à l'intention des auditeurs.

L'impact d'une bonne information est toujours plus important et sera pris au sérieux par des partenaires motivés, novateurs et habiles négociateurs. Les conseils ont aussi un impact non négligeable car il faudra être prêts à appliquer les technologies offensives de marketing, déclare Wigger. Cette partie du sandwich est vue sous l'angle de l'agent, l'autre partie, sous celui de l'agriculture.

Le dessous (...du sandwich)

Le secrétaire de la Chambre zurichoise de l'agriculture et conseiller national **Ueli Maurer** émet quelques nuances: les paiements directs, le sol, la location, l'héritage rural et le droit fiscal sont des supports de structure et font en sorte que le nombre d'exploitations agricoles ne régresse que lentement.

Afin d'assurer leur revenu, les familles d'exploitants sont de plus en plus contraintes de trouver d'autres sources de revenu à l'extérieur de l'agriculture, ce qui augmente le nombre des exploitations à temps partiel. Plus tard, soit en général 10, 15 ou 20 ans après – cela se passe lors du changement de génération – il faut alors compter avec une activité annexe. En principe, les spécialistes de la machine agricole devraient se concentrer sur trois groupes: **les exploitations à plein temps**, les exploitations **à activités d'appoint** ou **à titre accessoire**

et pouvoir satisfaire leurs besoins spécifiques en matière de renouvellement de machines, de maintenance et de réparations.

Passer d'une activité accessoire à une activité d'appoint est une stratégie pour gagner du temps et de l'argent; l'autre stratégie, pour épargner ces deux derniers points, vise une spécialisation accélérée et une tendance à une mécanisation collective dans une entreprise dite «à profits» (entreprises agricoles, entrepreneurs à façon, cercles de machines, associations, coopératives). Peu de machines seront fabriquées pour l'exploitant individuel; par contre, équipées de techniques de pointe et plus chères, les machines sont destinées aux exploitations de travaux en commun. Ainsi, les services de réparation et d'entretien seront assurés par le fabricant et l'importateur. La qualité au profit de la quantité primera dans le parc de machines: davantage de connaissances, plus d'efficacité, d'économie et de perfectionnements techniques seront ainsi «achetés» à des prix plus élevés. Au travers de cela, le besoin de compétences et de connaissances spé-



Quelque 140 auditeurs ont assisté au séminaire sur le commerce des machines agricoles organisé par l'USM. Un indice qui prouve son succès: la grande attention du public.



Jürg Fischer salue l'assemblée au nom de l'Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture. Il remercie les groupes de travail et les spécialistes du SPA, de la FAT, de l'USM et de l'ASETA qui ont travaillé au profit de la circulation routière agricole et qui continueront à le faire. Jürg Fischer mentionne aussi la standardisation du processus de test pour les freins hydrauliques, fournit des informations pratiques quant aux 40 km/h et parle des cours de conduite G 40 et de l'As du volant. Il conclut par une courte information relative à l'ordonnance sur la RPLP concernant l'utilisation industrielle des tracteurs.

cifiques du revendeur – et son image extérieure – sera renforcé car le tout constitue finalement un «paquet» complet de prestations de service.

Qui arrive à faire le grand écart?

La pression des coûts sur l'agriculture a pour conséquences que la pression sur les marges persistera, dit Ueli Maurer, qui représente le point de vue des paysans. Si les revendeurs de machines agricoles réagissent par la

concentration de leurs forces dans une gamme de machines bien déterminée... il pourrait y avoir un effet boomerang car le client achète en général d'autres machines et appareils auprès de «son» agent. Et si cela n'est plus possible, les liens à la clientèle, encore prisés aujourd'hui, seront demain complètement caducs. Pour les agents de machines agricoles, le grand écart est inévitable.

Des désagréments menacent aussi les ateliers spécialisés car bon nombre de jeunes agriculteurs ont derrière eux un apprentissage de mécanicien sur machines agricoles et sont capables d'exécuter des travaux faciles de réparation ou d'entretien et cela surtout après que la révision de la loi sur l'aménagement du territoire a levé certaines contraintes dans les zones agricoles. Cependant, le négociant en machines agricoles devra également prendre en considération cette clientèle peu exigeante car il pourrait aussi étendre son programme de vente à

un domaine qui ne serait pas lié directement à l'agriculture. En résumé, dit Ueli Maurer, la réussite ou l'échec dépendra de plus en plus du «paquet» de prestations fourni par le négociant.

Alliance des forces

Les revendeurs sont pris en sandwich: pour eux, le meilleur entre les deux couches est là où les besoins de la clientèle émergent dans leur totalité. A l'avenir, les devoirs de l'atelier spécialisé seront tout sauf simples et la concurrence ne risque pas de s'endormir. Comme dans la vie, le plus sot serait d'enfouir sa tête dans le sable ou de se retirer dans sa coquille. Non, la stratégie d'un véritable entrepreneur sera de construire d'une part sur ses propres forces et ses ressources et d'autre part bénéficier du soutien des organisations professionnelles et d'entreprises de conseil et, par-dessus tout, d'«allier les forces». L'alliance des forces est un mot-clé apprécié

de **Wolfgang Kutschenerter**, auteur et conseiller en technique agricole. Son intervention à Sursee a attiré l'attention des auditeurs sur les moyens à appliquer pour orienter leur exploitation selon des attentes variables, tant du point de vue du fabricant que de celui de l'agriculteur. Selon les circonstances, cela exige un service de conseil optimal afin de juger – de l'extérieur et avec objectivité – des forces et faiblesses du système, pour proposer des stratégies prometteuses qui conduiront au succès. Et si les «grands» continuent de fusionner à tour de bras, cela ne restera pas sans conséquence pour ceux qui se trouvent au-dessous d'eux. C'est celui qui aura le plus de ressources et résistera à long terme qui survivra; l'autre disparaîtra. Espérons tout de même qu'une collaboration ou qu'une complémentarité s'installeront afin de parvenir à la célèbre situation du «win-win» (gagnant/gagnant, personne ne perd).

Comparaison d'exploitations

Autre message relevé au cours de cette journée: les prestations de service de l'USM et de l'association spécialisée des branches du métal et de la technique agricole. Les exploitants peuvent s'inscrire auprès de l'USM afin de participer à une enquête comparative du résultat économique des entreprises. Critères observés pour définir le positionnement: nombre d'employés, chiffre d'affaires, efficacité, gain, etc. La comparaison peut être un outil de travail important pour la gestion, a souligné le président central de l'USM, **Emil Weiss**, Steckborn, TG.

Lobby pour les ateliers spécialisés

Pour conclure ce séminaire, un aperçu des relations internationales et des fusions. Actuellement 14 associations de 13 pays font partie du CLIMMAR, «Centre de liaison international des marchands de machines agricoles et des réparateurs». La Suisse y est repré-

sentée par les délégués de l'association spécialisée des branches du métal et de la technique agricole, USM. Le but est de réunir les intérêts des négociants afin de développer une écoute plus attentive de la part de l'industrie des machines agricoles et des importateurs. Pour ce faire, il faudra par exemple créer des associations de fabricants ou de négociants. Nantis d'un mandat accordé par un groupe de spécialistes de la même marque, ils pourraient, à valeur égale, devenir des partenaires de contrat avec de grandes entreprises. Les intérêts des fabricants et ceux des importateurs ne vont pas toujours de pair avec ceux des négociants qui sont au front car les relations d'affaires peuvent être soumises à plus de tensions que l'on pense. Vu les circonstances, cela est tout à fait compréhensible; en revanche, ce côté n'est guère connu de l'agriculture. Et pourtant, malgré la pression économique, il n'est pas si facile d'organiser un nouveau lobby en prenant pour modèle la branche automobile.

Cours de conduite G 40: 2 jours, 20 leçons

Prix pour les deux journées	Fr. 490.-
Montant rétrocédé par le FSR à la fin du cours	Fr. 60.-
Prix net	Fr. 430.-

Afin de suivre le cours de conduite G 40, un tracteur limité à 30 km/h suffit. Néanmoins, celles ou ceux qui désirent passer la partie pratique du permis F avec un tracteur, devront avoir un modèle roulant à 40 km/h.

Infos et inscription:

Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture
Aussendorfstrasse 31,
5223 Riniken
Téléphone 056 441 20 22
Fax 056 441 67 31
www.agrartechnik.ch
E-mail: zs@agrartechnik.ch

