

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 75 (2013)
Heft: 3

Artikel: Le réseau de distribution réduit et optimalise les points de vente
Autor: Senn, Dominik
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1085782>

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: 26.03.2026

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

Le réseau de distribution réduit et optimalise les points de vente

Jürg Minger, président de l'Association suisse de la machine agricole (ASMA), observe que les fabricants réorganisent leur réseau de distribution en Suisse en le réduisant à quelques entreprises plus efficaces axées sur les marques. Cela signifie que les concessionnaires collaborent avec les détaillants en mettant leurs infrastructures et leur savoir technique à disposition de ces derniers.

Dominik Senn

Lors de la 73^e Assemblée générale régulière de l'ASMA qui s'est tenue fin janvier à Schönbühl, Jürg Minger a présenté un exposé intitulé « Changements structurels imminents dans le réseau de distribution de la technique agricole en Suisse ». La revue *Technique Agricole* l'a interrogé sur le futur de ce réseau.

Monsieur Minger, vous prévoyez des changements structurels dans le réseau suisse de distribution de technique agricole. Quels seront ces changements ?

L'agriculteur moderne doit augmenter en permanence sa production pour nourrir une population croissante sur des surfaces cultivables qui se réduisent comme

peau de chagrin. Il est aussi gestionnaire du paysage et doit répondre à des besoins grandissants en énergie renouvelable. Ces tâches exigent les tracteurs et machines agricoles les plus modernes et les plus performants, dotés de technologies complexes et capables d'exécuter plusieurs travaux en un passage, tout en ménageant nos précieuses surfaces cultivables.

L'agriculture suisse est concernée par ces changements et doit s'adapter constamment aux exigences de la politique agricole 2014-2017. L'agriculteur suisse s'efforce d'actualiser son exploitation et d'investir dans les nouvelles technologies pour obtenir une production de haut ni-

veau, tant sur le plan économique que qualitatif. A son tour, il requiert un savoir qualifié de l'entrepreneur à qui il confie des tâches, ainsi que des fournisseurs

« L'agriculteur suisse attend du commerçant d'équipement agricole un savoir solide. »

d'équipements de technique agricole qui lui vendent des produits et assurent les services nécessaires.

A quoi aspirent les agriculteurs et les entrepreneurs pour l'avenir ?



Jürg Minger:
« L'entreprise doit être assez étendue pour qu'une certaine routine soit possible lors de ventes délicates et de tâches techniques ardues, sans charges excessives... » (Photos: ldd)

Les entrepreneurs et les agriculteurs innovateurs exigent aujourd'hui que des distributeurs d'équipements agricoles toujours plus qualifiés leur offrent le savoir spécifique de collaborateurs compétents en sus de produits de bonne facture, de services impeccables, d'infrastructures de vente et d'ateliers modernes.

Quelle forme de réseaux de distribution prévaut en Suisse ?

Les systèmes de distribution à plusieurs échelons sont la règle en Suisse ; c'est-à-dire qu'un concessionnaire seconde de plus petits distributeurs pour les ventes délicates de même que pour les travaux de réparation et de service. Il doit en conséquence disposer de ressources financières suffisantes, de personnel spécialisé à la hauteur des exigences actuelles et d'infrastructures suffisantes pour la vente et les travaux d'atelier.

L'entreprise doit à tout prix être assez étendue pour qu'une certaine routine soit possible lors de ventes et de tâches techniques ardues, sans que des charges excessives en découlent. Elle doit également être apte à exploiter ses infrastructures de façon rentable, je pense ici en particulier aux outils spécifiques de marque parfois très coûteux.

Quelle est la fonction primordiale du commerce de machines agricoles ?

Les grands fabricants de machines agricoles exigent aujourd'hui que les concessionnaires se concentrent sur leurs marques et leurs produits. Ceci implique qu'ils doivent mettre ces dernières en évidence sur l'appellation des bâtiments ou l'équipement des ateliers, lors de la formation des collaborateurs, etc. Le commerçant doit être à même de financer les produits nouveaux et d'occasion, d'organiser des actions de marketing et de vente, de mettre à disposition des véhicules de démonstration et de remplacement, et d'offrir des réparations et des services appropriés au client pendant la saison, également sous forme mobile.

Qu'est-ce qui devrait ou doit changer chez les distributeurs ? Quels sont les nouveaux défis ? Que conseillez-vous aux entreprises d'équipements agricoles ? Avec quelles stratégies doivent-elles répondre à ces nouveaux défis ?

En Suisse, il existe déjà des exemples positifs d'entreprises d'équipements de technique agricole qui ont régulièrement investi dans l'organisation, les ateliers, la



« ... L'entreprise doit pouvoir exploiter son infrastructure de façon rentable, je pense ici en particulier aux outils spécifiques de marque parfois très coûteux. »

vente, les bâtiments et les infrastructures, et surtout dans la formation de collaborateurs qualifiés. Ainsi n'ont-elles rien à envier aux distributeurs des pays voisins. L'entrepreneur de machines agricoles doit aujourd'hui avoir pour objectif

« Certaines entreprises suisses d'équipements agricoles n'ont rien à envier aux distributeurs des pays voisins. »

d'adapter son entreprise aux nouvelles exigences et investir en conséquence. Il doit viser une politique claire au sujet des marques et défendre ouvertement cette position. L'expérience montre que ces entreprises obtiennent de bons résultats économiques.

En revanche, les petites entreprises ont plus de difficultés et ne peuvent plus s'adapter aux structures actuelles lorsque,

pendant des années, elles n'ont investi ni dans des infrastructures, ni dans une stratégie bien définie à propos des marques. Elles doivent s'allier le plus vite possible à un concessionnaire pour survivre.

Quelles sont les perspectives d'avenir du réseau de distribution agricole en Suisse ?

Quelques fabricants montrent la voie : ils réorganisent leur réseau de distribution en Suisse en le réduisant à quelques distributeurs plus efficaces orientés sur les marques. Je suppose que d'autres fabricants prendront le même chemin.

A mon avis, les grandes marques seront représentées à l'avenir en Suisse par des distributeurs moins nombreux, mais de plus grande envergure. Ceci signifie que les concessionnaires doivent collaborer avec des distributeurs plus modestes en mettant leurs infrastructures et leur savoir technique à disposition de ces derniers. ■