

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 78 (2016)
Heft: 4

Rubrik: Marché

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 structures de commercialisation aujourd'hui et demain

La lutte pour les parts de marché et le respect des normes environnementales ont favorisé le progrès technique. Elle a aussi influencé les stratégies des fabricants d'agroéquipements.

Technique Agricole s'est entretenue avec Jürg Minger, président de l'Association suisse de la machine agricole, au sujet des conséquences en Suisse.

Ueli Zweifel

Jürg Minger est le président de l'Association suisse de la machine agricole et le directeur de Bucher Landtechnik.

Photo : Ueli Zweifel



Les dernières années ont été marquées par des développements fulgurants en technique agricole. Du côté des clients, la volonté d'investir des agriculteurs et des entreprises de travaux agricoles est restée intacte, comme le montrent les chiffres d'immatriculations de tracteurs en Suisse (cf. *Technique Agricole* 3/2016). Sa forte hausse a été provoquée, comme chacun le sait, par l'appréciation du franc par rapport à l'euro. Observé sur une période de plusieurs années, le nombre d'unités de tracteurs et de machines agricoles vendus est resté cependant relativement constant en dépit de la baisse du nombre d'exploitations agricoles, comme le montrent des études statistiques de l'Association suisse de la machine agricole (ASMA).

Au fil des ans, il s'agit avant tout d'acquisitions de remplacement pour les tracteurs et les machines agricoles, la croissance de la structure des exploitations étant accompagnée d'investissements dans des technologies plus performantes. Les produits de haute qualité se livrent une concurrence féroce. Les fabricants investissent dès lors beaucoup d'argent et de savoir-faire sur le front de la vente dans des stratégies professionnelles de marché. Ces démarches reposent avant tout sur une présence uniforme sur le marché, mais aussi sur les actions publicitaires.

Technique Agricole: Quelle est l'importance d'un réseau de concessionnaires bien développé pour une présence uniforme sur le marché et comment planifier son implantation dans les régions ?

Jürg Minger: La proximité au client est toujours un élément indispensable en économie et tout spécialement dans le secteur des machines agricoles. Nous devons nous mobiliser sans compromis à tous les niveaux pour atteindre cet objectif. En tant qu'importateur de machines agricoles, nous sommes des grossistes pour le marché suisse du point de vue du fabricant. Tout en respectant les particularismes régionaux, les grands groupes exigent la mise en œuvre systématique de leurs stratégies marketing.

Comment cette mise en œuvre a-t-elle lieu ?

Il y a aujourd'hui deux tendances. L'importateur ou le grossiste accélère la constitution de sa propre structure de distribution avec des centres de distribution et de services en propre. L'importateur et ses produits sont ainsi proches du marché et du client. À partir de ses centres régionaux, il peut livrer d'autres petits distributeurs qu'il soutient grâce à des activités de vente et des travaux de maintenance.

Les grands groupes exigent l'application systématique de leurs stratégies de marketing.

La deuxième possibilité pour le grossiste est de coopérer avec des distributeurs privés. Ceux-ci prennent en charge la commercialisation et les services de maintenance vis-à-vis de la clientèle. Pour endosser cette responsabilité, les distributeurs et leurs employés sont formés par l'importateur (grossiste) et ils bénéficient de son soutien commercial et technique. Le grossiste s'engage à assurer la présence sur le marché suivant le concept uniforme défini par le fabricant. À tous les niveaux, on doit parvenir à un haut degré d'identification à la marque représentée et aux produits. Cela nécessite aujourd'hui d'importants investissements pour satisfaire à ces conditions et pour atteindre les chiffres d'affaires résultant de machines neuves, et un taux élevé d'utilisation des capacités de l'atelier pour la maintenance et les réparations.

Est-ce que toutes les entreprises de machines agricoles parviennent encore à résister à la concurrence ?

À l'instar des concessionnaires multimarques vendant peu de tracteurs, les petites et moyennes entreprises peuvent effectivement être dépassées par ces contraintes techniques et financières. À ceci s'ajoute le fait que les connaissances sont insuffisantes pour pouvoir présenter le produit à des clients bien informés et les vendre à cause du manque de marchandise écoulee. Les offres de formation de l'importateur sont des prérequis importants. Il soutient en outre les efforts grâce à ses propres forces commerciales, pour qu'une machine soit ensuite présentée et introduite selon les règles de l'art.

Lorsque les distributeurs ne peuvent plus satisfaire aux exigences dans un certain domaine, les importateurs se voient obligés de combler ces lacunes en créant leurs propres centres de commercialisation et de réparation.

Dans quelle position se trouve le grossiste par rapport à son fournisseur ?

Les fabricants veulent collaborer avec les grossistes dans le domaine de la vente par exemple à l'échelle de toute la Suisse. Il est important pour eux de diminuer les risques entrepreneuriaux et financiers en ayant une visibilité pour planifier la production. On sait que des pertes élevées se sont produites chez les importateurs après la suppression par la banque centrale de la parité fixe entre l'euro et le franc, qui les a obligés à baisser les prix des machines en stock d'environ 15 %. Le grossiste doit aussi être en position d'assurer la commercialisation et les travaux de services pour son propre compte. Pour y parvenir, il peut certes s'appuyer sur les garanties de son fabricant. Les autres services et les gestes commerciaux accordés relèvent cependant du grossiste. On devrait garder à l'esprit cela, lorsqu'on discutera d'importations directes de tracteurs et de machines.

Que conseillez-vous à vos distributeurs pour qu'ils restent sur le marché ?

S'imposeront les distributeurs qui développent une stratégie de marché claire. Cela signifie que l'on peut se concentrer sur un nombre réduit de produits, mais il doit s'agir de bons produits, des leaders, qui permettent d'atteindre un certain niveau de ventes, et que l'on associe à une valeur émotionnelle. L'atelier peut ainsi bénéficier d'une charge élevée de maintenance et de réparations et le distributeur peut se constituer une image de grand professionnalisme. En tant que spécialistes, ce type de vendeurs approfondissent davantage et ont des connaissances précises sur l'assortiment pour des gammes relativement limitées. Au contraire, les grossistes s'y connaissent dans plusieurs branches. Il s'agira pour le distributeur de trouver le juste milieu et de séparer les domaines de responsabilité pour offrir le meilleur service dans les domaines spécialisés.

Avec les systèmes de communication modernes, l'importance des contacts personnels avec le client diminue. Et pensez-vous que cette affirmation est valable dans le domaine du commerce des machines agricoles ?

Non, pas du tout. Les tracteurs et les machines agricoles sont des biens d'investissement d'une haute complexité. Par conséquent, un niveau de conseil élevé est associée à ce commerce lors de la vente et dans l'aspect technique. Certes, on peut se procurer des informations sur internet, mais cela ne remplace pas le contact personnel avec le client. Le représentant connaît les besoins spécifiques des clients. Il est à même de mettre en place la formation à la conduite et de faire les réglages en fonction des besoins. En outre, il noue et entretient des relations d'affaires durables. Le fait que les chiffres attestent toujours d'une remarquable fidélité à la marque n'est pas une coïncidence. On estime que 60 % des clients restent fidèles à leur marque.

Est-ce que vous anticipez la disparition d'entreprises spécialisées dans les machines agricoles ?

Je pars du principe que ce sont avant tout les distributeurs de petite et moyenne taille qui devront se reconverter, car ils ne veulent ou ne peuvent plus satisfaire aux exigences. Des coopérations s'imposent pour pouvoir tirer parti de l'expertise spécifique et supporter les investissements dans d'onéreux systèmes de mesure et de diagnostic. Le recours à des diagnostics à distance pour les services de maintenance et de réparation est également possible. Toutefois, un nombre encore restreint de tracteurs sont équipés de cette technologie pour l'instant.

Concrètement, qu'est-ce que cela signifie ?

Nous partons du principe qu'il reste actuellement quelque 1000 entreprises de machines agricoles en Suisse. Leur nombre baissera de façon limitée et je ne me risquerai pas à pronostiquer le nombre d'entreprises qui existera encore dans cinq ou dix ans. L'agriculteur devra prendre en compte des trajets plus longs pour se rendre à l'atelier pour remettre son tracteur en état. Toutefois, des équipes mobiles de mécaniciens se déplacent de nos jours avec des appareils de diagnostic et l'équipement de réparation pour faire l'entretien sur place ou établir un diagnostic de panne approfondi en vue de la réparation. Pour une grosse réparation, le distributeur est donc de toute façon obligé de faire le chemin deux fois pour transporter dans un camion la machine ou le tracteur en panne vers l'atelier et le ramener. D'une façon ou d'une autre, on doit prendre en compte la distance à parcourir et les coûts que cela engendre. ■



Avec l'annonce, en 2014, de l'arrivée des gammes « Global Series » et d'une architecture commune à tous ses tracteurs de moyenne puissance la construction de tracteur, à une échelle mondiale. Depuis lors, les premières gammes ont été dévoilées, y compris en versions avec cabine présentée à l'Agritechnica, en Allemagne, et les « 5700 » à la FIMA espagnole. Les « 6700 » ont, selon toute probabilité, achevé cette série lors de

Plateforme planétaire

Les gammes « Global Series » de Massey Ferguson s'articulent autour d'une plateforme conçue pour l'ensemble des tracteurs de moyennes puissances appelés à répondre aux demandes de clients du monde entier. La marque a annoncé leur arrivée voici deux ans. Les modèles vont maintenant être commercialisés, y compris en Europe, avec des cabines.

Roman Engeler

En 2014, Massey Ferguson annonçait le lancement de tracteurs de catégorie moyenne (60 à 130 chevaux), construits sur la base d'une plateforme unique, les « Global Series ». La maison mère Agco a investi pas moins de 350 millions de dollars US dans ce projet. La base de ces tracteurs « Global Series » est une plateforme commune qui est ensuite équipée

pour répondre aux demandes les plus diverses qui existent de par le vaste monde. Après une première phase qui a vu naître les « MF 4700 » sans cabine, arrivent des modèles, respectivement des gammes de tracteurs munis de cabines, pour les marchés européens. En novembre à Hanovre (D), à l'Agritechnica, c'est la gamme « MF 4700 » et ses modèles « 4707 »,

« 4708 » et « 4709 », pour des puissances maximales de 75, 85 et 95 chevaux, qui a ouvert les feux. La gamme « MF 5700 » a suivi trois mois plus tard à la FIMA, en Espagne, avec les modèles « 5710 » et « 5711 », pour des puissances nominales de 95 et 105 chevaux. A la Techagro de Brno, en Tchéquie, s'est joué début avril l'acte final probable de la pièce, avec l'arrivée sur scène de la gamme « MF 6700 » et de ses deux modèles « 6712 » (115 chevaux) et « 6713 » (125 chevaux, toutes puissances selon ISO 14296).

Vue d'ensemble des gammes Massey Ferguson « Global Series »

	4707	4708	4709	5710	5711	6712	6713
Moteur	Agco Power, 3 cyl. 3,3 l			Agco Power, 4 cyl. 4,4 l			
Puissance nominale (ch)*			95	105	115	125	
Puissance maximale (ch)*	75	85	95	100	110	120	130
Coupe maximal (Nm)	312	347	355	410	417	502	540
Transmissions	12 x 12 avec inverseur mécanique, passage sous charge et rampantes en option						
Empattement (mm)	2250	2250	2250	2430	2430	2500	2500
Poids (kg)	3900	3900	3900	4070	4070	4230	4230

* selon ISO 14396

Agco Power au pouvoir

Ces tracteurs sont tous entraînés par des moteurs Agco Power. Les « 4700 » ont des 3-cylindres de 3,3 litres, les autres des 4-cylindres de 4,4 litres. Ils répondent à l'étape 4 des normes d'émissions, grâce à la réduction catalyseur sélective (SCR) et à des catalyseurs à oxydation diesel. Les utilisateurs devront s'habituer à la



Massey Ferguson ouvrait une nouvelle façon de penser la clientèle européenne. La gamme «4700» a été lancée à Brno, en Tchéquie. Photos : Roman Engeler

présence d'un réservoir de 12 ou 18 litres d'AdBlue sur leur droite. L'agencement du système de traitement des émissions a été revu de fond en comble et, sur tous ces tracteurs, les deux catalyseurs sont groupés en une unité, économisant l'espace pour ne pas gêner la vue depuis la cabine à six montants. Cette sorte de gros pot d'échappement est monté à droite sous l'habitacle. Les ingénieurs attendent aussi de cette disposition une incorporation plus efficace de l'AdBlue dans les gaz d'échappement.

Transmission mécanique

Massey Ferguson mise sur une transmission 12AV/12AR à six rapports en deux groupes, simple, mécanique et plutôt avantageuse. Une variante à passages sous charge, avec inverseur à sensibilité réglable est proposée en option. L'embrayage est alors commandé par un bouton sur le levier de vitesses, permettant de passer les rapports d'un groupe sans toucher à la pédale. Des rampantes sont proposées à la demande, avec un rapport de réduction de 1 : 14. Le passage du groupe lent au groupe rapide est synchronisé, mais pas le rétrogradage qui ne fonctionne que tracteur arrêté.

Hydraulique et prise de force

Sur les «5700» et «6700», le système hydraulique est alimenté par une pompe à engrenages à haute pression débitant 58 l/min pour le relevage arrière et les distributeurs. Une seconde pompe à

basse pression alimente, à raison de 27 l/min, le circuit de service : direction, commandes de la traction intégrale, du blocage de différentiel et de la prise de force. Sur la gamme «4700», la pompe débite 65 l/min. Il n'existe ici pas d'option comme celle permettant de doter les tracteurs des gammes supérieures d'une pompe tandem délivrant 100 l/min. De série, les distributeurs mécaniques à double effet sont au nombre de deux ; un troisième est en option.

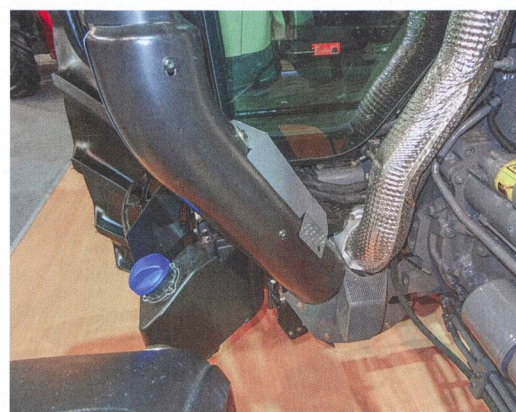
Le pont arrière est dérivé de celui développé en 2011 et qui équipe déjà les gammes «5400», «5600» et «5700 SL». Un potentiomètre permet de régler le contrôle électronique du relevage (EHR). La capacité du relevage arrière atteint 3000 kg sur les «4700», 4300 kg sur les «5700» et 5200 kg sur les «6700». Aucun relevage avant n'est disponible d'usine.

L'équipement de base comprend une prise de force 540/540E. Les combinaisons de régimes 540/1000 et 540/540E/1000 sont des options. L'enclenchement est assuré par un embrayage multidisques à commande d'arrêt électrohydraulique (mécanique sur les «4700»).

Conclusion

Massey Ferguson ambitionne, avec ces trois «Global Series», de soigner son milieu de gamme entre 60 et 130 chevaux, tracteurs qui restent, en nombre d'unités, les plus vendus au monde. Le constructeur propose une technologie moderne mais simple et donc avantageuse au niveau des prix. La production de ces tracteurs, et leur commercialisation dans la foulée, démarrera par étapes : les «4700» à partir de mi-2016, les «5700» vers la fin de l'année, les «6700» au deuxième trimestre 2017. Avec un chargeur frontal, ces machines devraient se révéler très polyvalentes.

Les utilisateurs voulant disposer de fonctions plus nombreuses, d'automatismes et d'un surcroît de confort se tourneront vers les gammes «5600» et «5700 SL». Malgré tout, la demande pour des boîtes à passage de vitesses sous charge devrait tôt ou tard apparaître pour ces séries. L'euphorie est à son comble chez les responsables commerciaux de Massey Ferguson : «La question n'est pas de savoir si ces tracteurs nous feront gagner des parts de marché, mais bien quelle sera l'importance de cette croissance», une phrase souvent entendue lors de la présentation. ■



Les moteurs respectent l'étape 4 en matière d'émissions, grâce à la réduction catalytique sélective (SCR) et à des catalyseurs à oxydation diesel (DOC). On remarquera l'unité de dépollution «tout-en-un» montée à droite sous la cabine.



La transmission «PowerShuttle», optionnelle, est assortie d'un bouton d'embrayage sur le levier de vitesses, permettant de changer de rapports sans toucher la pédale d'embrayage.



Un circuit hydraulique ouvert est monté de série pour alimenter les distributeurs et le relevage. Il est doté d'une pompe à engrenages débitant 58 l/min. Une pompe tandem délivrant 100 l/min (58 et 42 l/min) est proposée en option.

La vidéo du Massey Ferguson «6700»

Retrouvez d'autres vidéos de machines et d'équipements agricoles sur le canal YouTube de Schweizer Landtechnik !

