

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 81 (2019)  
**Heft:** 11  
  
**Rubrik:** Exposition

### **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>**



Werner Berger (à g.) et Erik Hogervorst, président du Climmart: «La coopération entre les constructeurs et les distributeurs d'équipements agricoles doit être améliorée.» Photo: Heinz Röthlisberger

## Relations houleuses

**Les contrats des constructeurs donnent toujours plus de soucis aux distributeurs de machines agricoles. C'était l'un des thèmes abordés au 66<sup>e</sup> Congrès Climmar à Thoun (BE).**

Heinz Röthlisberger

«Les contrats nous causent toujours plus de soucis», a déploré Erik Hogervorst au 66<sup>e</sup> Congrès Climmar à Thoun, fin octobre. Cette déclaration fait référence aux contrats toujours plus uniformisés proposés par les constructeurs et fournisseurs de matériel agricole aux revendeurs. Conçus pour un marché mondial, ils ne tiennent pas compte des particularités locales auxquelles sont confrontées les agences ré-

gionales. Ils sont souvent unilatéraux, rédigés en faveur des constructeurs et très détaillés sur le plan juridique. Erik Hogervorst constate que cette situation conduit à des confrontations toujours plus nombreuses. Une remarque que confirme Werner Berger, directeur de Serco Landtechnik AG, et responsable du département «Information et Economie» pour Agrotec Suisse. «Les contrats sont très complexes et ceux qui en maîtrisent les enjeux sont rares». Il faut donc faire bien attention avant de signer un document. Werner Berger représente Agrotec Suisse au Climmar en tant qu'importateur de matériel agricole ainsi que comme agence locale.

### Discussions à venir

Souvent, un soutien juridique est nécessaire, ce qui n'était pas le cas il y a vingt ans. À l'époque, les relations entre constructeurs et revendeurs étaient souvent basées sur un rapport d'amitié. Naturellement, ce changement est aussi lié à

l'évolution des constructeurs. Ces derniers sont devenus toujours plus grands et leurs structures se sont développées en conséquence. «Dans les discussions avec l'Association européenne des constructeurs, le Cema, et avec les grands fabricants, nous essayons de trouver des solutions pour améliorer la situation», explique Erik Hogervorst. Dans une prise de position parue l'an passé, le Climmar demande que les intérêts des agents soient mieux pris en compte. Parmi les aspects abordés, on cite l'exclusivité, les conditions de résiliation, les dédommagements et la conciliation.

### Accès aux données

Le smart farming, l'importance grandissante de la digitalisation et la grande quantité de données des machines agricoles occupent aussi le Climmar. De son point de vue: «Dès qu'un agriculteur s'équipe de ce genre de matériel, il est important que les agences puissent avoir accès aux données concernant les machines agricoles.» Les agences devraient pouvoir agir indépendamment pour échanger des données (p. ex. télématique) avec les constructeurs afin de pouvoir conseiller au mieux les agriculteurs et les entrepreneurs.

### La question de la formation

Le Climmar est préoccupé par le niveau de formation des mécaniciens en machines agricoles et constate qu'il est insuffisant dans de nombreux pays. Werner Berger confirme: «Dans de nombreux pays, le niveau de formation n'est pas comparable à celui de la Suisse». On peut en être fier, mais le nombre de mécaniciens bien formés qui quittent le secteur reste trop important.

### Index sur la situation économique

Depuis une année, le Climmar publie les indices de la branche qui décrivent la situation sur le marché du machinisme agricole en Europe. Cet indice qui synthétise les tendances concernant le commerce et le service, renseigne sur les chiffres d'affaires actuels et prévus. Il évolue dans un intervalle allant de +3 à -3. Une valeur de +3 équivaut à «tout est pour le mieux» alors qu'une valeur de -3 décrit «une situation de marché négative dans tous les pays». Le premier semestre 2019, l'indice, de 0,97, était légèrement positif. Il devrait le rester les six mois suivants, même si le Climmar s'attend à une légère baisse et l'évalue à 0,77.

### Au sujet du Climmar

Fondé en 1953, le Centre de liaison international des marchands de machines agricoles et des réparateurs (Climmar) regroupe seize pays membres. Il défend les intérêts de plus de 19 000 réparateurs et de leurs 160 000 collaborateurs. Son président actuel est le Hollandais Erik Hogervorst. Agrotec Suisse, l'Association professionnelle des entreprises de technique agricole forte de 637 adhérents, est affiliée au Climmar.