

Proposer des occasions sur agropool.ch : ce qu'il faut savoir

Lorsqu'il s'agit de vendre ou d'acheter des tracteurs et des machines agricoles d'occasion, agropool.ch est incontournable en Suisse. Cet immense marché en ligne offre aux entreprises de technique agricole une opportunité confortable pour proposer des occasions dans toute la Suisse tout en gardant un œil sur le marché de l'occasion. Nous avons interrogé Romina Suppa, responsable des activités numériques chez Schweizer Agrarmedien AG, afin de savoir à quoi les annonceurs doivent faire particulièrement attention.



Madame Suppa, qui êtes-vous ?

Romina Suppa (RS) : « Je suis responsable des activités numériques chez Schweizer Agrarmedien AG et donc également d'agropool.ch. Je m'occupe des activités numériques et du marketing professionnel des occasions depuis une quinzaine d'années. Mon objectif est d'offrir aux entreprises de technique agricole et aux agriculteurs une plateforme fiable, sûre et efficace pour la vente de machines neuves et d'occasion. »

Si l'on veut vendre un tracteur ou une machine agricole en Suisse, en tant que commerçant ou agriculteur, on ne peut pas se passer de votre plateforme...

RS : « agropool.ch jouit en effet d'une position très forte et d'un degré de notoriété très élevé. Nous enregistrons environ 370 000 visites mensuelles et avons en permanence 24 000 offres en ligne dans des catégories telles que tracteurs, technique de récolte, travail du sol, travaux internes, technique communale, technique forestière, etc. Les grands prestataires apprécient en particulier la possibilité de visualiser leurs offres agropool.ch sur leur propre site internet ou de publier leur propre parc de machines directement sur agropool.ch via leur système ERP. »

Quelles sont les catégories les plus populaires ?

RS : « Les catégories tracteurs et technique de récolte, travail du sol ou encore roues et accessoires pour tracteurs sont très appréciés. La saison a bien sûr aussi une grande influence. En hiver, le service hivernal et le service forestier sont fortement sollicités. »

Quelle est l'importance d'agropool.ch pour la vente de machines neuves ?

RS : « La majorité des offres porte comme toujours sur des occasions. Actuellement, les machines neuves représentent environ un tiers des annonces, contre deux tiers de machines d'occasion. agropool.ch reste ainsi une plateforme centrale pour le marché de l'occasion, tout en gagnant en importance pour la présentation de machines neuves. »

Parlons de sécurité : comment vous assurez-vous qu'aucune offre frauduleuse ne soit publiée sur le site ?

RS : « agropool.ch s'adresse en premier lieu au marché suisse. Nous vérifions les coordonnées de tous les nouveaux clients. En cas d'annonces suspectes, nous prenons activement contact pour vérifier les informations. De plus, nous conseillons instamment à notre clientèle de ne verser aucun acompte et de faire preuve de prudence dans la

communication, en ne cliquant pas sur des liens inconnus et, bien sûr, en ne révélant jamais vos identifiants d'accès. »

Comment identifier des offres suspectes ?

RS : « Malgré les mesures de sécurité les plus strictes, il n'est pas toujours possible d'exclure toutes les tentatives de fraude. La prudence est de mise avec les offres particulièrement avantageuses, tandis que la sonnette d'alarme doit être tirée si des paiements anticipés ou des frais de réservation sont exigés. Il en va de même si l'on est contacté par une personne qui ne correspond pas au contact indiqué dans l'annonce ou qui n'est pas joignable par téléphone. Il faut garder à l'esprit qu'avec les outils numériques actuels, la langue est de moins en moins un obstacle. Un e-mail rédigé correctement en allemand ou en français n'est pas une garantie de sérieux. »

Y a-t-il des conseils pour améliorer son succès commercial sur agropool.ch ?

RS : « Les utilisateurs apprécient tout particulièrement les images. De bonnes photos sont le b.a.-ba d'une offre. La machine doit être propre à l'extérieur comme à l'intérieur être présentée dans un état soigné. En règle générale, le succès de la vente d'un véhicule d'occasion commence bien avant l'annonce, lorsque le propriétaire utilise la machine de manière appropriée, l'entretient avec soin et régularité. »

Vous dites que ce sont les photos qui comptent le plus. À quoi faut-il faire particulièrement attention ?

RS : « Dans la mesure du possible, la machine doit être photographiée à la lumière du jour et à l'extérieur, de tous les côtés et sous différentes perspectives. Les prises de vue à contre-jour sont défavorables, car l'objet apparaît alors trop sombre. Les annonces avec des photos floues sont généralement considérées comme peu sérieuses ou frauduleuses et nous sont parfois signalées. »

Et qu'est-ce qui caractérise une bonne description d'offre ?

RS : « Elle ne doit pas être trop longue, mais contenir les informations importantes. Une bonne description est claire, honnête et axée sur l'essentiel. Les indications obligatoires telles que le prix ou les données techniques sont décisives. Il est tout aussi important que les éventuels défauts soient décrits de manière transparente, y compris pour protéger le vendeur. Une indication du motif de la vente du tracteur ou de la machine peut également susciter la confiance. »

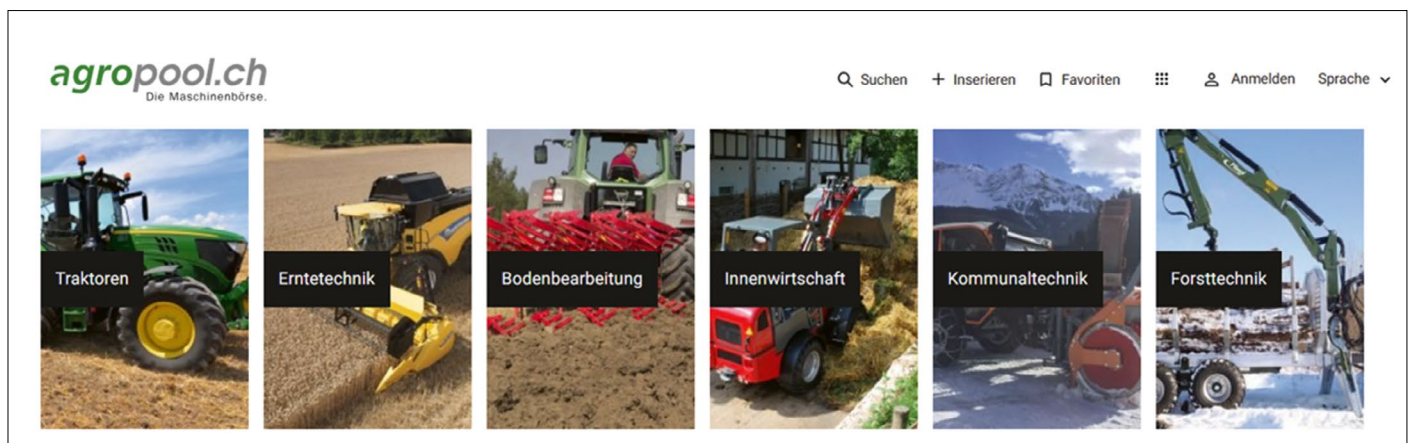
Lorsqu'une offre est en ligne depuis un certain temps, elle glisse progressivement vers le bas de la liste et devient de ce fait moins visible.

Que peut-on faire pour s'en prémunir ?

RS : « Notre système intègre une fonction qui veille à ce que les anciennes annonces repartent automatiquement vers le haut après un certain temps et bénéficient ainsi à nouveau de plus de visibilité. Si

À propos d'agropool.ch

agropool.ch est la plus grande et la plus importante plateforme d'achat, de vente et de location de machines agricoles en Suisse. La plateforme de vente en ligne est une offre de Schweizer Agrarmedien AG, dont le siège est à Münchenbuchsee/BE. L'entreprise publie également les médias BauernZeitung, « die grüne » et Tierwelt, ainsi que la newsletter en ligne hebdomadaire BauernNews. Outre agropool.ch, elle exploite également les plateformes en ligne agrarjobs.ch, baumaschinenpool.ch et baumatpool.ch. Schweizer Agrarmedien AG appartient à différentes associations de paysans, à la Fédération des producteurs suisses de lait et à l'Union suisse des paysannes et des femmes rurales.


www.agropool.ch


vous souhaitez bénéficier d'une visibilité particulièrement élevée sur une période prolongée, vous pouvez opter de manière ciblée pour des positionnements en haut de liste, pour que les annonces apparaissent en tête des résultats de recherche. »

De nouveaux domaines ou de nouvelles fonctionnalités sont-ils prévus pour agropool.ch ?

RS: « L'échange avec notre clientèle est très important pour moi. Les retours du marché, des discussions et des salons professionnels fournissent de précieuses impulsions à cet égard. À l'avenir, nous souhaitons utiliser encore davantage ce dialogue pour développer de nouvelles fonctionnalités de manière ciblée. Nous étudions actuellement différentes possibilités. Je pourrais par exemple m'imaginer qu'une aide dans la fixation des prix pourrait être utile pour les annonceurs. »

Pour terminer, avez-vous encore d'autres conseils pour vendre plus efficacement sur agropool.ch ?

RS: « Peut-être encore ces deux-là: les demandes des personnes intéressées doivent recevoir une réponse dans les 24 heures et le numéro de téléphone correct doit être indiqué dans l'annonce. Il doit s'agir du numéro d'une personne capable de fournir des informations compétentes sur l'offre. »

Interview: Emanuel Scheidegger

Conseils pour améliorer ses ventes en ligne

1. Une machine soignée

La réussite de la vente d'un véhicule d'occasion commence par le soin apporté à la machine par le propriétaire précédent.

2. Nettoyage extérieur et intérieur

Nettoyez soigneusement l'extérieur et l'intérieur de la machine avant de prendre des photos.

3. Des photos efficaces pour la vente

Photographiez la machine à l'extérieur, à la lumière du jour et par beau temps, sous tous les angles, intérieur comme extérieur. Évitez les prises de vue à contre-jour et veillez à ce que l'arrière-plan soit calme et uniforme. Une lumière suffisante réduit le risque d'images floues. Photographiez également les défauts.

4. Une description pertinente

Décrivez l'offre de façon concise et pertinente et mentionnez également les éventuels défauts et, le cas échéant, la raison pour laquelle la machine est vendue.

5. De la réactivité

Répondez aux demandes dans les 24 heures et convenez d'un rendez-vous pour une visite.