

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 59 (1997)

Heft: 1

Artikel: Le monopoly des tracteurs

Autor: Kutschchenreiter, Wolfgang

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1084543>

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: 10.01.2026

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

Stratégies de concurrence des constructeurs de tracteurs

Le monopoly des tracteurs



Wolfgang Kutschchenreiter, Gailingen, Allemagne

Wolfgang Kutschchenreiter est un connaisseur expérimenté en matière de technique agricole internationale. De 1960 à 1972, il a été employé dans le secteur exportation de John Deere à Mannheim et Den Haag. Il a ensuite passé chez CASE Europe où il a dirigé le secteur vente pour les machines de construction CASE dont le siège est en Hollande et partiellement en France, ceci jusqu'en 1982. Fiatagri Allemagne s'est alors attaché ses services en tant que directeur. Il a participé à ce titre à la création de plusieurs firmes en Autriche et en Hollande. De 1989 à 1992, W. Kutschchenreiter a dirigé le secteur vente des machines agricoles Deutz-Fahr représentées sur le plan mondial.

Plus de vingt marques de tracteurs, voire même davantage si l'on considère les tracteurs pour gazon, se trouve sur l'étroit marché helvétique. En observant plus précisément l'origine des moteurs, boîtes et cabines, une image trompeuse sur le va-et-vient des tracteurs complets et des parties de construction. Les «global-players» parviennent à des prix compétitifs moyennant des coopérations, cela non seulement dans le segment principal, mais pour les tracteurs des plus petits aux plus puissants. Ils sont ainsi présents sur les marchés européens et du monde entier. Ils profitent de coûts de transport très bas. Wolfgang Kutschchenreiter donne une vue d'ensemble sur le monopoly actuel des tracteurs.

La fusion d'entreprises travaillant dans le même secteur économique constitue une composante importante des stratégies globales des entreprises. Dans le domaine des tracteurs, cela se manifeste par la reprise d'entreprise, des «joint ventures» et autres alliances stratégiques. Lors du seul premier semestre 1996, New Holland

a conclu deux nouvelles «joint ventures» (New Holland Roumanie et Lenco Global Engine Company avec Iveco et Cummins). Case IH a repris 75% de Steyr et a acheté Austoft, le plus important constructeur de récolteuses à sucre de canne au monde. AGCO-Corporation a acheté le plus grand fabricant de machines agricoles du Brésil, Iochpe-Maxion, dont le chiffre d'affaires annuel s'élève à 600 Mio DM. Il est prévu de couronner cette politique d'acquisition par la prise d'une participation majoritaire chez Fendt, leader sur le marché du tracteur. La décision ultime appartient ici à la Commission fédérale des cartels.

Le marché global des tracteurs en mouvement

Des cinq plus grands groupes mondiaux de constructeurs de tracteurs, seul John Deere s'est développé par lui-même, sans consentir à des alliances ou autre changement de nom. Les quatre autres groupes ont été constitués à la suite de diverses fusions et restructurations dès le début des années 90 et sont actuellement en phase d'expérimentation. Le tableau 1 donne une vision d'en-

semble sur le chiffre d'affaires, les parts de marché respectives, les marques de tracteurs se retrouvant dans les divers groupes et la variété de la gamme des différents groupes. Les quatre premiers groupes surtout ont connu une croissance rapide de leur chiffre d'affaires ces dernières années et réalisé de confortables bénéfices. Le groupe Same-Deutz-Fahr n'a été créé qu'en 1995 et doit faire face à des frais de restructuration élevés. Ces trois entreprises ensemble représentent environ deux tiers du marché mondial du tracteur. Cette présence globale et leur expérience sur le plan mondial leur donnent la possibilité de compenser des faiblesses sur certains marchés par des forces sur d'autres. Certains de ces groupes, dont John Deere et Same-Deutz-Fahr évidemment scientifient leur gamme afin de pouvoir offrir des chaînes de mécanisation complètes et de mettre à profit au mieux leur réseaux de distribution. Les exemples de John Deere, avec le chargeur télescopique et l'appareil de semis direct, Same-Deutz-Fahr avec la Power-press et le Grasliner automoteurs, illustrent cette tendance. Cette extension de gamme se fait également par le biais de coopérations qui utilisent des produits de base: Le chargeur télescopique JD (Matbro), la Power-press DF (développement), le Grasliner DF (Système de coupe Vicon) ou la moissonneuse-batteuse Agco/MF (Dronningborg). Les marques de tracteurs réputées dans certaines régions sont conservées même après fusion ou reprise pour bénéficier de leur bonne image. C'est ainsi qu'apparaissent plusieurs produits concurrents analogues sous diverses marques, comme le Fiatagri G 240 et le Ford 8970 qui appartiennent tous les deux au groupe New Holland.

La globalisation a plusieurs visages

L'achat d'entreprises ou la prise de participation sont réalisés afin d'augmenter sa puissance sur le marché, de réduire les coûts par la recherche de synergies, de saisir rapidement des segments de marché et d'accroître ses capacités de vente ou de se placer dans de nouvelles régions géographiques.

Les alliances stratégiques permettent à deux ou plusieurs entreprises de mener des stratégies conjointement tout en restant indépendantes.

Les «joint-ventures» ou coopérations correspondent à des alliances à terme sur des segments de marché ou des secteurs techniques de deux ou plusieurs entreprises concurrentes.

Montage des tracteurs: si tu me donnes, je te donne

Cette variante dite «joint ventures» et autres alliances stratégiques se développent. Le graphique permet de voir comment les différents constructeurs de tracteurs s'échangent mutuellement les moteurs et les transmissions.

- John Deere, le groupe Same-Deutz-Fahr, Renault, Steyr et Valmet ont leurs propres moteurs. Ils se les fournissent réciproquement selon les classes de puissance.
- Cummins et Case-IH, ainsi que New Holland/Iveco/Cummins plus récemment, ont conclu des «joint ventures» en matière de fabrication de moteurs.
- John Deere (Funk, USA) et Agco/Massey-Ferguson avec Renault (Gima, France) ont leurs propres usines de montage et de développement des transmissions power-shift, transmissions à passage sous charge.
- La «joint venture» Gima entre Agco/MF et Renault est une entreprise dirigée conjointement par les deux partenaires qui obtiennent le produit fini au prix de revient.

Les alliances, «joint ventures» et coopérations décrites ici sont un instantané de la situation qui évolue sans cesse sous l'effet des besoins du marché. La livraison réciproque de modules améliore l'efficience, permet un amortissement plus rapide des coûts de développement et se révèle particulièrement intéressante sur le plan financier dans les petits segments de marché, par exemple pour les petits modèles ou les modèles de puissance supérieure. Cela s'avère indispensable pour espérer se développer sur certains segments de marché, ce qui serait impossible économiquement sans les «joint ventures».

Une technique identique sous une bannière différente

La ligne verte de l'illustration montre où les différentes firmes livrent des tracteurs complets. L'indication striée se retrouve lorsque des groupes d'entreprises se fournissent réciproquement des tracteurs ou des parties de tracteurs.

Ce principe de livraison réciproque de tracteurs complets sous d'autres marques et couleurs ne se trouve que dans de petites niches, particulièrement

Fendt recherche également la proximité du marché global

Le constructeur Fendt se place comme exception dans ce monde de coopération et d'alliance, ainsi que le montre le graphique. Fendt travaille depuis toujours en ne fabriquant qu'une partie des composants de ses tracteurs et en se fournissant en éléments auprès de l'industrie, tels les moteurs de MWM, MAN et Deutz ou les boîtes et les transmissions à passage sous charge de ZF. Les développements importants comme, par exemple, la technique de transmissions continue de type vario du Favorit 926 proviennent de l'interne. Il est cependant prévisible que ces caractéristiques techniques exclusives soient intégrées dans d'autres marques si l'on considère la direction conjointe de Agco/MF.

Tableau 1. Les cinq plus grands groupes mondiaux de constructeurs de tracteurs

Groupes					
	John Deere	New Holland	Case-IH	Agco	Same-Deutz-Fahr
Ch. d'affaires 1995 (Mrd. DM)	15,5	7,5	7,4	3,2	1,2
Participation au marché des tracteurs pour 1995 en %					
Europe de l'Est	13	21	10	14	13
Allemagne	15,5	6,5	14,7	7,4	13,5
Suisse	10,2	20,4	7,3	7,8	21,1
Marques reprises par le groupe depuis 1985					
	John Deere	Fiatagri Ford Agrifull Versatile	Case IHC Steyr	MF Allis White	Same Lamborghini Hürlimann Deutz-Fahr
Activités sur le marché européen des récolteuses					
Moissonneuse-batt.	x	x	x	x	x
Ensileuses	x	x			x
Presses balles rondes	x	x			x
Presses grandes balles	x	x		x	x
Faucheuses rotatives	x				x
Pirouettes					x
Andaineurs					x

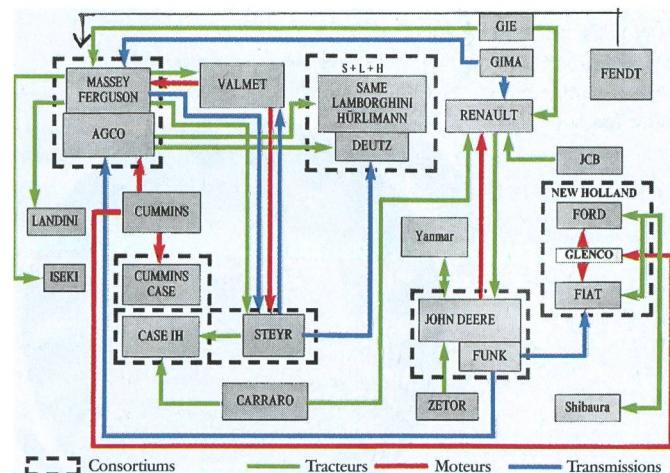
ment une nouvelle fois dans les classes jusqu'à 60 CV ou alors supérieures à 160 CV. Les échanges à l'intérieur des groupes et également entre concurrents à l'extérieur de ceux-ci sont dictés par des impératifs économiques. Un exemple marquant de ce phénomène est la coopération, dans une mesure restreinte pour le moment, entre l'usine ultramoderne Agco/MF à Beauvais, France, et la Gima («joint venture» MF/Renault). Des Massey-Ferguson Hi-Tech Série 8100 de 160 à 200 CV côtoient sur la chaîne de montage des Landini, Valmet, Steyr et Agco-Allis des classes supérieures et avec un équipement de base identique. Le tunnel de peinture est bien équipé et permet d'appliquer 7 couleurs différentes.

L'utilisation à plusieurs reprises des noyaux de compétences diminue les coûts

La collaboration des différents fabricants de tracteurs a pour but de:

- Rendre supportable économiquement le développement continual de

Graphique: Collaboration entre les constructeurs de tracteurs (selon France agricole qui a considéré les derniers développements chez Fendt).



la technologie dans les séries comparativement les plus petites.

- Pouvoir fournir de petits segments du marché qui ont néanmoins leur importance.
- Contribuer à la baisse des coûts de production en général au côté de l'agriculture en limitant les coûts de développement et de production des tracteurs.

Le front de vente gagne en importance

Les aspects techniques dans l'offre de tracteurs perdent en importance dans la mesure où la fourniture réciproque de tracteurs et l'utilisation d'une technologie de base identique ont

pour effet d'uniformiser l'offre. D'autres critères de vente pour les exploitants agricoles prennent cependant de plus en plus d'importance:

- Avenir du constructeur sur le marché européen.

- «Solidité» de l'importateur et des marchands locaux.
- Efficacité du service après vente et de la fourniture de pièces détachées.
- Compétence en matière de conseil et offre de financement des importateurs et des marchands.

- Maintien des tracteurs et des machines au niveau de la technique.
- Disponibilité au sens large et capacité de coopération.

Ces éléments s'avèrent particulièrement important avec une technique

identique sous différentes marques. Chaque agriculteur doit analyser ces critères pour lui-même et faire marcher la concurrence avant d'arrêter son choix.

AGRAMA
LAUSANNE
BEAULIEU

Du jeudi 23 janvier
au lundi 27 janvier
1997

ROYAL AGENCY SA FRIBOURG 96

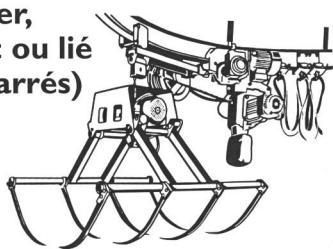
AGRAMA 97

**Technique agricole
fascinante**

HEURES D'OUVERTURE: 9.00 A 17.00 H. ORGANISATION:
ASSOCIATION SUISSE DES FABRICANTS ET COMMERCANTS DE MACHINES AGRICOLES, BERNE
INTERNET: <http://www.agri.ch/agrama>

ELEVATEUR A FOURRAGE

pouvant transporter,
le fourrage en vrac ou lié
(balles rondes et carrés)



- dès fr 3674.– commande incl.
- Force de levage 320 à 1260 kg
- Elévations 30 degrés (52%)
- Commande manuelle ou entièrement automatique
- Arrêts automatiques
- NOUVEAU! Avec radiotélécommande (admis par BAKOM) et griffe hydraulique
- Griffe pour balles rondes Ø 180 cm/500 kg
- Griffe mécanique 750 ou 1000 mm

Demandez un devis sans engagement!



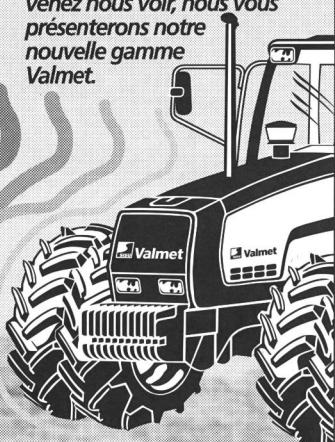
Zumstein AG
Fax 032 665 36 57 Zuchwil
3315 Bätterkinden 032 665 35 31

Nous sommes là!

AGRAMA Hall 7

Les tracteurs de Sisu Valmet se réjouissent de leur succès sur le marché suisse. Le No. 1 scandinave avec son propre importateur et ses agents sont là pour satisfaire vos désirs.

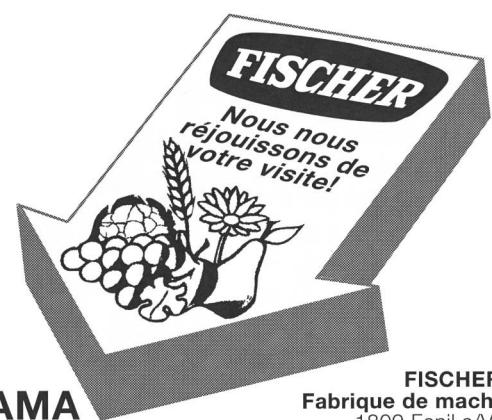
Voulez-vous en savoir plus?
Appelez-nous – nous sommes dès maintenant à votre entière disposition! Mieux encore, venez nous voir, nous vous présenterons notre nouvelle gamme Valmet.



Valmet
SISU
Dynamique, avec des idées nouvelles et insolites!

Sisu Machines SA
CH-8460 Marthalen
Tél. 052 / 319 17 68
Fax 052 / 319 33 63

AGRAMA
halle 1 stand-no 1.11

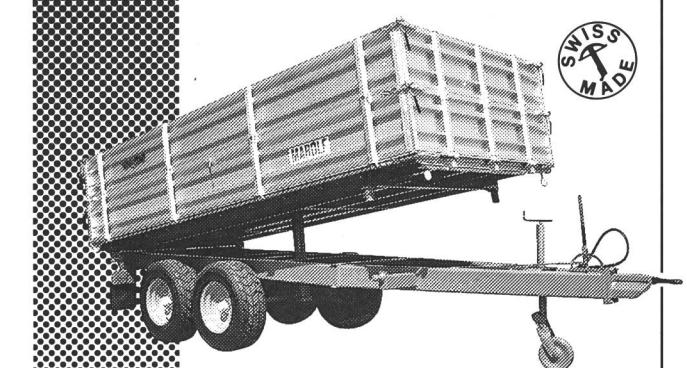


FISCHER SA
Fabrique de machines
1809 Fenil s/Vevey
tél. 021/921 32 43

ADRA/4999

MAROLF - un symbole de qualité dans le monde professionnel!

Remorque à essieux tandem basculante 3 côtés
WM 83 A 130-52-23 TK3



13 tonnes / 14,3 m³
-être bien équipé
c'est acheter MAROLF

AGRAMA, halle 8.A, stand 07



MAROLF Walter Marolf SA

Fabrique de véhicules utilitaires, 2577 Finsterhennen
Téléphone 032 396 17 44/45, télécopie 032 396 27 12

Veuillez m'envoyer des prospectus de:

- chars à pneus. remorques basculantes à 1 et 2 essieux. remorques à essieux tandem. remorques à bétail et à chevaux. remorques pour voitures de tourisme

Nom:

Prénom:

Adresse:

NPA/lieu:

