

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 61 (1999)
Heft: 1

Rubrik: Marché des machines

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>

Tracteurs

Le jeu de la concentration des forces

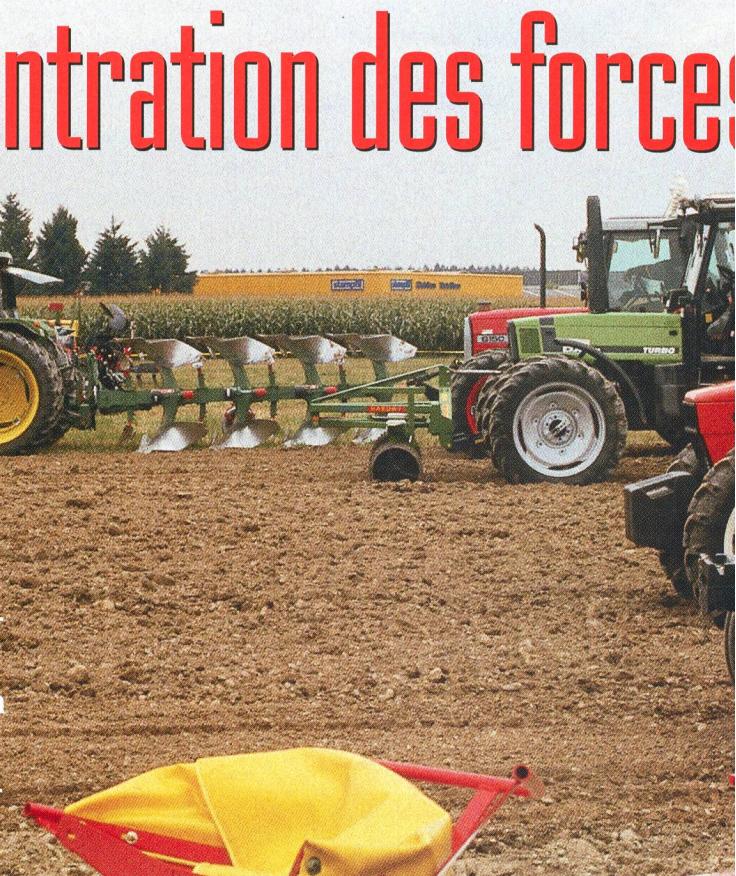
Wolfgang Kutschchenreiter,
Gailingen am Hochrhein

Il y a deux ans, nous avions procédé à l'analyse des fusions, alliances et autres coopérations de l'industrie des tracteurs. Le rassemblement des forces s'est poursuivi depuis lors et les entreprises les plus importantes ont mis à profit toutes les opportunités de consolider leurs alliances en 1997 et 1998. En effet, la conjoncture relativement favorable sur le plan mondial ces cinq dernières années a maintenant tendance à s'aplanir.

Dans un contexte étroit de concurrence, les entreprises doivent s'efforcer de démontrer dans quelle mesure les stratégies de regroupement des forces permettent de réduire les coûts structurels et de renforcer leur position sur le marché de manière durable. Comment ces entreprises ont accru leur taille, comment ont-elles regroupé leurs forces et quelle a été leur adaptation à l'évolution du marché? Voilà quelques-unes des questions auxquelles nous essayons d'apporter une réponse ici.

Chances et risques

Le marché mondial des machines agricoles continuera de s'étendre à l'avenir. Ce phénomène n'est pas uniforme puisque les marchés européens et américains ont plutôt tendance à se restreindre alors que les marchés asiatiques et sud-américains croissent. Le nombre des tracteurs agricoles a presque doublé de 1975 à 1995 dans ces régions, alors que l'augmentation de leur nombre s'est limitée à environ 8% dans le même temps en Europe occidentale et en Amérique du Nord! Cela explique partiellement la croissance rapide des cinq groupes transnationaux. Le chiffres d'affaires des quatre groupes figurant à Wall Street, soit John Deere, New Holland, Case et Agco a doublé en quatre ans, si l'on compare les années 1993 et 1997. Ces quatre groupes, auxquels s'ajoutent les deux groupes transnationaux européens Same/Deutz-Fahr et Claas dominent le marché avec 80% de celui des tracteurs et 98% du marché des moissonneuses-batteuses et des ensi-





Regroupement des forces sur le marché des tracteurs: apparence et réalité d'une offre très diversifiée. La photo provient d'une démonstration de la firme Schaad-frères, Subingen. Que seraient le meilleur moteur et la plus fantastique boîte de vitesses si les pneus et la technologie des roues jumelées ne parvenaient à transmettre la puissance au sol tout en le ménageant?
(photo: Zw.)

leuses automotrices. Afin de renforcer leurs réseaux logistiques, de distribution et de marketing, ainsi que dans l'objectif d'une meilleure intégration dans l'agriculture, ces groupes étendent continuellement leur gamme «longline». Trois d'entre eux ont, par exemple, complété leur offre avec des

chargeurs télescopiques et des pulvérisateurs ces douze derniers mois. Des joint ventures et des acquisitions d'entreprises ont permis d'y parvenir. Elles se sont toutes réalisées conjointement à la création de sociétés financières, grâce à des joint ventures conclues avec des instituts bancaires établis sur le plan européen.

Les entreprises globales sont confrontées à deux exigences nouvelles: les marchés très segmentés sur le plan du climat, de la structure et des conditions de travail impliquent une offre très variée en matière de technique, équipement et prix d'un tracteur. Ces entreprises élargissent leur plate-forme, dans une stratégie analogue à celle de l'industrie automobile, dans le sens d'un concept global adaptable aux besoins spécifiques des différentes régions. La seconde exigence supplémentaire est le risque particulier lié aux marchés en forte croissance. Les régions telles que l'Asie, l'Amérique du Sud et l'Europe de l'Est sont en crise depuis 1998, ce qui a nécessité des coupes sombres dans les prévisions budgétaires 1999. Une flexibilité accrue s'avère donc indispensable!

Les synergies

Augmentation de sa force sur le marché, conquête de nouveaux segments, introduction dans des régions géographiques non couvertes, optimisation des potentiels de distribution et diminution des coûts, tels sont les enjeux du regroupement des forces. Trois options principales ressortent du lot: premièrement, les groupes œuvrent à la consolidation des entreprises acquises les années précédentes. Deuxièmement, les divers groupes coopèrent davantage, en particulier dans les segments de marché faiblement occupés comme les tracteurs de puissance inférieure. Troisièmement, le secteur des sous-traitants, fournisseurs de composants spécifiques, se voit également consolidé. L'aperçu des trois groupes fournisseurs de moteurs, boîtes de vitesses et d'axes de transmissions, ainsi que l'examen des fournitures réciproques de tracteurs le confirment.

JOHN DEERE est très autonome quant à la construction de moteurs et de boîtes de vitesses. JD livre des moteurs aux fabricants de machines



Les quatre groupes américains et un européen dominent le marché des tracteurs avec environ 80% (178 000 tracteurs) en Europe occidentale. Le nombre d'unités vendues en 1997 s'est élevé à 178 000. Les différentes parts de marché sont allées à New Holland (NH) avec 21%, Agco (MF, Renault) avec 17%, Same-Deutz-Fahr (SDF) et John Deere (JD) avec chacun 14%, ainsi que Case IH avec 13%.
(photos d'usine et archives ASETA)



Entreprises Nombre d'employés 1997 (1993)	Frais généraux 1997 (1993)	Recherche et développement 1997 (1993)	Chiffre d'affaires 1997 total (+ % dès 1993)	Chiffre d'affaires 1997 machines (+ % dès 1993)	Bénéfice net après impôts 1997 (% rendement)
Les quatre entreprises US John Deere, New Holland, Case et Agco en millions de US \$					
John Deere 34 420 (33 070)	1 321 (844)	412 (270)	12 791 (66%)	7 163 (76%)	955 (7,5%)
New Holland 19 077 (18 626)	677 (525)	129 (100)	6 007 (66%)	4 578 (74%)	477 (7,9%)
Case 18 300 (17 100)	570 (526)	196 (95)	6 024 (61%)	3 647 (94%)	403 (6,7%)
Agco 10 997 (2 417)	275 (52)	54 (8)	3 224 (441%)	3 224 (438%)	171 (5,3%)
Les deux plus grandes entreprises européennes de machines agricoles en millions de DM					
Claas 5 571	387		1 914 (98%)	1 694 (98%)	53 (1993: -21 mio)
SDF 2 430			1 765	1 765	30

Tableau 1: Processus de concentration des forces dans la branche des machines agricoles en millions de dollars, respectivement en millions de DM: comparaison du développement des entreprises les plus importantes sur les plans européen et mondial entre 1993 et 1997. A noter l'augmentation massive des chiffres d'affaires par rapport à celle beaucoup plus modérée de la main-d'œuvre. L'effet de la rationalisation est ainsi pleinement mis en évidence. Agco, avec ses paramètres de puissance, n'entre pas dans le cadre. Ce groupe s'est agrandi surtout par le biais d'acquisition d'entreprises. Les frais généraux concernent les services, en particulier l'administration et la logistique. Un des objectifs d'entreprise consiste à réduire ces frais généraux le plus possible.

Segments importants	Production autonome des groupes d'entreprises
Tracteurs standards, Full-Line	JD, NH, CASE, AGCO, SDF
Véhicules spéciaux	AGCO: Fendt Xylon, Fendt porte-outils
Moissonneuses-batteuses	JD, NH, CASE, AGCO, SDF
Ensileuses automotrices	JD, NH, CASE, SDF
Presses	
• Presses à balles rondes	JD, NH, SDF
• Presses à balles carrées	JD, NH, AGCO, SDF
Récolte du fourrage	
• Faucheuses	JD, SDF
• Andaineurs	SDF
• Pirotettes	SDF
• Autochargeuses	SDF
Autres machines agricoles	
JD: semis direct, chargeurs télescopiques, pulvérisateurs; NH: chargeurs télescopiques; CASE: pulvérisateurs; AGCO: chargeurs télescopiques, pulvérisateurs; SDF: Grassliner, presses à haute densité	
Segments du marché hors agriculture	
Golf et jardin	JD
Terrassement et construction	JD, NH, CASE
Financement de crédit	JD, NH, CASE, AGCO, SDF

Tableau 2: Segmentation du marché entre les entreprises d'envergure globale sur le plan européen.

spéciales, ainsi que certains clients hors d'Europe avec sa fameuse technique de transmission «funk». Dans les classes de puissance inférieure, JD se fournit chez Renault, en échange de moteurs plus puissants destinés aux catégories supérieures. Il existe, en outre, deux tracteurs

standards Agritalia qui entrent dans une catégorie de tracteurs simples. **CASE** a repris récemment l'ensemble de Steyr. Les tracteurs St-Valentin constituent la série Case-IH CS, ce qui a permis à Case de renforcer sa présence en production fourragère. Les tracteurs à voie étroite proviennent de

la firme Agritalia. Les nouvelles transmissions à puissance modulable (CVT), développées par Steyr, font partie intégrante du programme Case et seront introduites progressivement en Europe.

NEW HOLLAND présente sa gamme de tracteurs selon la même configuration, avec cependant des couleurs et des indications de type différentes pour Ford et Fiatagri. Pour l'introduction de la nouvelle série TL – mais également pour toutes les autres nouvelles séries à l'avenir – un type identique est introduit pour les deux marques. Seule la couleur est encore différente. Les tracteurs construits en Italie reçoivent un moteur Iveco, alors que les produits réalisés en Grande-Bretagne sont pourvus de moteurs New Holland. L'ensemble de ces moteurs sera désigné à l'avenir par un nom commun, dans le cadre d'une joint venture, par l'abréviation «EEA» (European Engine Alliance).

AGCO CORPORATION comprend également Fendt – jusqu'alors entreprise indépendante – depuis début 1997. Agco poursuit une stratégie horizontale avec des produits alignés qui se différencient cependant sur le plan technologique. Une très importante variété de composants d'origines diverses se retrouvent ainsi au sein du groupe. Les usines MF de Agco en France et en Angleterre assemblent, hormis la marque MF, les tracteurs Agco-Allis et White, ainsi que les tracteurs Iseki et les gros tracteurs Landini. La propriété des moteurs Perkins a été transférée au groupe Caterpillar à fin 1997, pour un montant supérieur à 1 milliard de dollars US. Caterpillar a, de son côté, conclu une joint venture avec l'entreprise Claas en 1997, ce qui lui a permis d'entrer sur le marché des machines agricoles avec le tracteur à chenilles en caoutchouc Challenger.

SAME/DEUTZ/FAHR, avec les marques Same, Deutz-Fahr, Hürlimann et Lamborghini, se trouve en autarcie sur le plan des composants déterminant la puissance. Same assemble le tracteur universel «Agroplus» pour Deutz-Fahr, avec cependant des moteurs Deutz. Les tracteurs petits et compacts de Deutz-Fahr et Same sont issus d'une joint venture polonoise. D'autres synergies se sont créées dans le groupe avec le déplacement de la production de tracteurs Deutz-Fahr de Köln-Neuss dans l'usine de moissonneuses-batteuses de Lauingen en 1997 et, en 1998, par la fusion des techniques Deutz-Fahr «agraire» et «récolte», jusque-là séparées, en une seule société. Avec l'introduction ac-

tuelle des séries Same Rubin et Diamond, d'autres types de construction sont introduits simultanément. Same projette l'unification progressive de sa gamme de produits.

Hormis ces trois entreprises transnationales qui couvrent 80% du marché des tracteurs, trois firmes européennes se partagent les 20% restants du marché en Europe occidentale:

Valtra, Renault et Landini

VALMET, en tant que leader sur le marché scandinave, est entré dans le groupe PARTEK, finnois également coté en bourse, qui tient en main les destinées de la marque VALTRA. Valtra s'est spécialisé dans la conquête des marchés en développement avec des centres de production au Brésil et une joint venture conclue en 1997 avec Claas. Dès 1998, Valmet commande également des tracteurs à voie étroite Agritalia. En 1998, une joint venture tracteurs a été finalisée avec le groupe Eicher, encore présent en Inde. Valtra est un constructeur relativement modeste sur le plan mondial, avec une capacité de 16 000 tracteurs. Il est ce-

pendant autonome en matière de montage de tracteurs et de boîtes de vitesses et livre des moteurs à d'autres constructeurs de machines agricoles et de tracteurs. HTZ constitue une joint venture en préparation de Valtra en Ukraine.

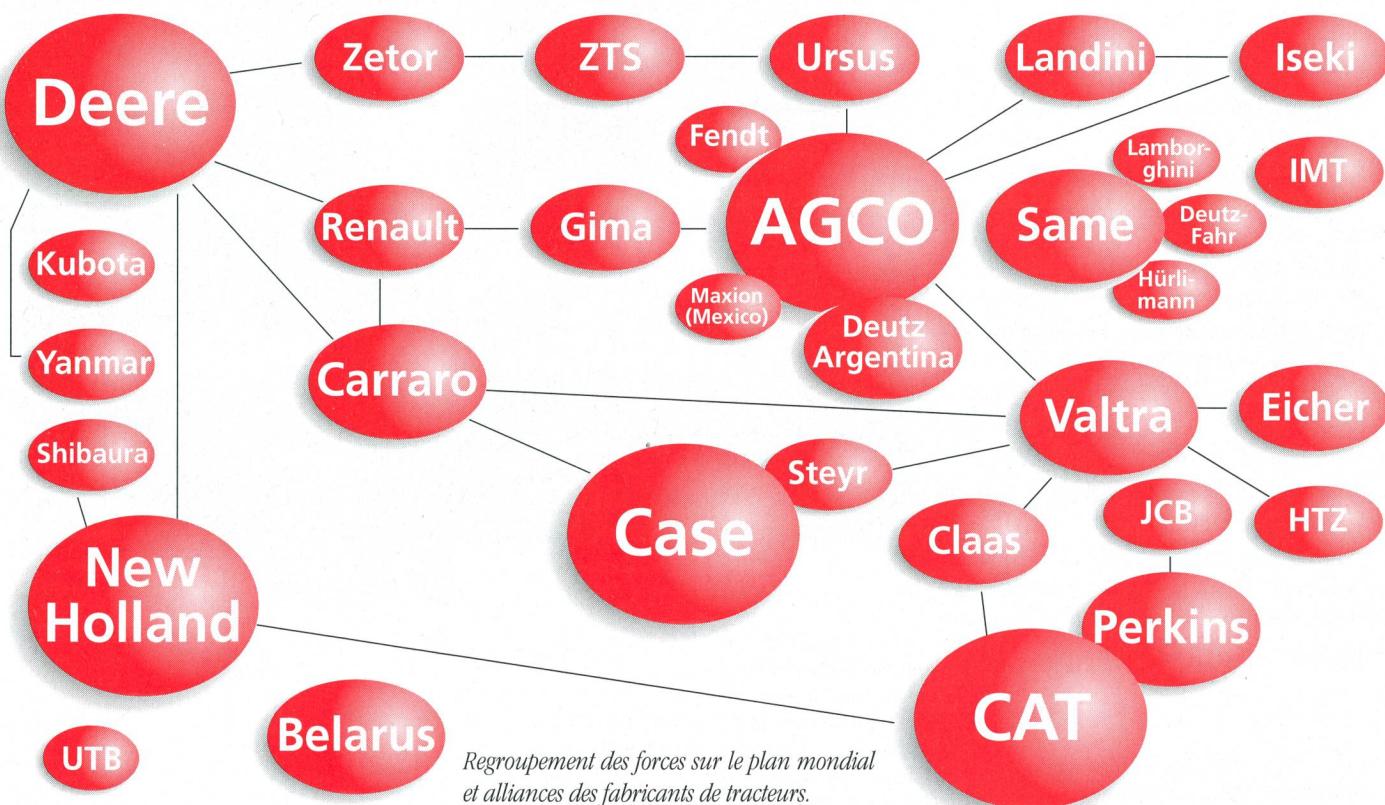
RENAULT, comme marque française leader, fera une nouvelle tentative en 1999 pour imposer une présence accrue en Europe. Les boîtes de vitesses continueront d'être produites à Beauvais, dans le cadre de la joint venture GIMA avec Agco/MF. Renault se procure également les tracteurs à voie étroite auprès d'Agritalia. LANDINI, l'entreprise italienne, se concentre comme Valmet sur un système de construction très complet en maîtrisant elle-même une part importante des composants de sa production. Cela vaut particulièrement pour les boîtes de vitesses, les axes et les cabines. Cependant, des moteurs Perkins animent les tracteurs Landini. Le volume de production de Landini correspond à celui de Valmet avec environ 17 000 unités par an.

AGRITALIA constitue une joint venture comprenant la participation

Marque	Moteur	Boîte	Axes
Fendt	MWM Deutz MAN	Fendt ZF	ZP Dana
MF	Perkins	MF MF – GIMA	Dana
Case IH	Perkins CDC	Case ZF	Carraro
Steyr	Steyr Valmet	Steyr	Steyr
John Deere	John Deere	John Deere JD – Funk	ZF Dana
New Holland	Iveco New Holland	New Holland	New Holland Carraro
Deutz	Deutz	Same ZF	Dana
Same	Same	Same ZF	Same
Landini	Perkins	Landini	Landini
Renault	MWM John Deere	Renault MF-Gima	Carraro
Valtra	Valmet	Valtra	Dana

ZF: Fabrique d'engrenage de Passau avec siège à Friedrichshafen
CDC: joint venture pour moteurs entre Case et Cummins
Dana: Dana Corporation est un fournisseur «global» d'éléments, avec siège en Ohio, USA. En font partie: le groupe britannique GKN et le groupe italien, Sige.

Tableau 3: Origine de trois composants déterminants de 12 marques de tracteurs européens.



Groupes d'entreprises	Marque	Désignation de série	Fournisseur
Case IH	Case-IH	CS Compact et série CS	Steyr-Case
MF	Case-IH	2100 Pro – série	Agritalia
Deere & Co.	John Deere	série 3000, 50 – 85 PS	Renault
	John Deere	série 5000, 55 et 70 PS	Agritalia
New Holland	Ford	TL – série 65 – 95 PS	New Holland
	Fiatagri	TL – série 65 – 95 PS	New Holland
SDF	Deutz-Fahr	Agroplus 60 + 70 PS avec moteur Deutz	Same (Dorado)
	Deutz-Fahr	Agroplus 75 + 100 PS avec moteur Deutz	Same (Silver)
Renault	Renault	Tracteurs à voie étroite	Agritalia
Valtra	Valtra	Tracteurs à voie étroite	Agritalia
Landini	Landini	Tracteurs puissants	Agco/MF
Agco	MF	Tracteurs à voie étroite	Landini
Iseki	Iseki	Tracteurs de plusieurs classes de puissance	Agco/MF Landini

Tableau 4: Exemples d'échanges de tracteurs complets entre fabricants européens (à l'intérieur et à l'extérieur des groupes d'entreprises).

majoritaire du spécialiste des tracteurs des catégories inférieures ANTONIO CARRARO SpA et une implication minoritaire de la firme Renault.

Notre graphique illustre les liens complexes entre les fabricants de

tracteurs. Parmi les constructeurs d'Europe de l'Est Belarus, UTB, Zetor, Ursus et IMT, seul Zetor, et donc ZTS, ainsi qu'Ursus, travaillent en collaboration plus ou moins étroite avec Deere, respectivement Agco. Toutes ces

familles se trouvent en négociations entre elles ou avec d'autres groupes quant à des synergies possibles en vue de créer des perspectives d'avenir plus favorables. L'avenir de ces entreprises est cependant sujet à conjecture!

Les exigences futures

L'introduction de l'euro dans douze pays européens dès 1999 va accentuer la transparence et l'ouverture du marché. Quelques constructeurs ont d'ores et déjà introduit une liste de prix en euros. Ils ont aussi adapté leurs prix à la baisse en fonction du niveau moyen le plus bas. Les bastions les plus vulnérables sont soumis au feu de la concurrence et les constructeurs qui sauront réduire leurs coûts de production par le biais d'acquisitions et d'alliances maintiendront la pression en Europe. A moyen terme, l'avenir de ces firmes se dessine en Europe de l'Est, avec un marché en développement et des perspectives d'évolution très conséquente ces prochaines années. La mise en commun des forces dans ces marchés en pleine croissance, ainsi que le renforcement des coopérations en place seront déterminants quant aux chances de succès des entreprises en 1999 et 2000 également.

Absolument remarquable, ce nouveau Transporter Aebi TP58. Il a belle allure et rend d'énormes services.

La toute dernière génération de Transporter typiquement Aebi: Vous le constaterez d'emblée à son stylisme élégant. Ou à l'intérieur à son cockpit fonctionnel et agencé avec goût, comme p. ex. aussi à son levier multifonction à touches pour la commande électronique de l'hydraulique. En cours de route, vous le ressentirez à la suspension pneumatique offrant un «confort camion», au puissant moteur turbo-diesel 56 CV ou à la boîte à inversion à demi-vitesses aisément enclenchables. Et vous le remarquerez à la traction intégrale permanente grâce au différentiel longitudinal à blocage, à l'amplificateur hydraulique de la puissance de freinage etc. etc.

Désirez-vous savoir tout ce que cet engin d'exception a encore à offrir? Appelez-nous donc tout simplement.



AEBI

Aebi & Co. AG
Fabrique de machines
CH-3401 Burgdorf
Téléphone +41 (0)34 421 61 21
Fax +41 (0)34 421 61 51
<http://www.aebi.com>
e-mail: aebi@aebi.com

Moteurs électriques

neufs et d'occasion

Garantie de 3 ans, commutateurs, prises ainsi que tout accessoire dans chaque catégorie de prix. Comparez la qualité et le prix.

Câbles de moteurs

Qualité améliorée, mous et souples, toutes sortes de câbles pour salle humide TT, etc.

Poulies

en bois, en fonte, pour courroies trapézoïdales et courroies plates.

Courroies d'entraînement

de chaque qualité telle que cuir, caoutchouc et nylon, avec serrure ou soudée sans fin.

Courroies trapézoïdales.

Ventilateurs d'étable

Pompes à eau pour habitations

Complètement automatisées pour grands ensembles, maisons de vacances, etc. Commande directe à la fabrique, conseil gratuit.

Pompes

jusqu'à 80 atm. rel. Pompes submersibles, etc.

Abreuvoirs

Divers modèles pour bétail, moutons, chevaux.

Compresseur à air

Installations automatisées avec 10 atm rel, avec chaudière, dès Fr. 585.-.

Accessoires et pièces détachées.

Pistolets à peinture, gonfleurs de pneus, outils à air comprimé.

Appareils de soudage

électriques, bobinage de cuivre, testés SEV. Fabrication suisse, dès Fr. 420.-. Appareils sans paliers et réglables électroniquement.

Installations de soudage au gaz de protection

Machines à 3 phases, 380 V, 30 à 250 A, y compris brûleur et soupape, Fr. 1590.-.

Installations de soudage autogène

Chariot de soudage, bouteilles d'acier, soupapes, tuyaux, brûleurs, électrodes, fers de brasage.

Conduites d'eau en matériel synthétique

de toutes tailles et puissances. Tuyaux synthétiques et câbles électriques, etc.

Tuyaux d'eau

Tuyaux de drainage

Robinetterie

Robinets, soupapes, angles, etc.

Nouveau bobinage de moteurs électriques

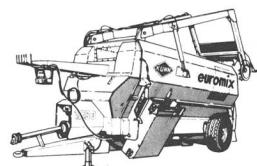
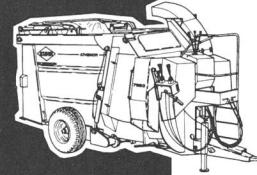
Achat, vente, troc, réparations.

ERAG, E. Rüst, 9212 Arnegg SG,
téléphone 071 388 18 20, fax 071 388 18 30



Technique d'affouragement

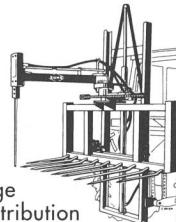
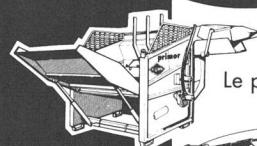
Le mélange



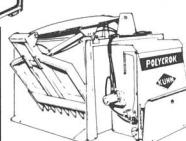
Les vaches intelligentes achèteraient des machines KUHN!



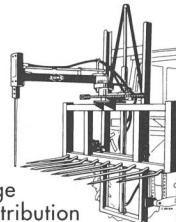
Le paillage



La distribution de balles rondes



Le désilage et la distribution



Industriestrasse 53, CH-3052 Zollikofen
Téléphone 031 911 24 88, Télécopie 031 911 49 07
Un rayon d'activité de OTT Machines agricoles SA

Fu3

Bärtschi benne basculante également pour faucheuse à deux essieux.

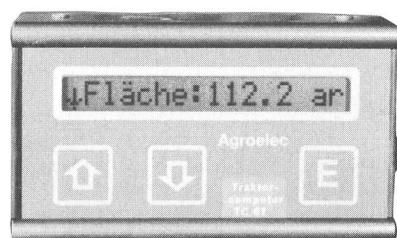


Bärtschi-FOBRO

Bärtschi-FOBRO SA
Dorf 1 | Postfach 1 | CH-6152 Hüswil
Téléfon: 041-988 21 21
Telefax: 041-988 22 86
Natel: 077-42 21 88

Machines spéciales pour les cultures maraîchers, pépinières et l'horticulture

Préparez-vous pour la saison de traitement: avec TC 97, saisi / calcul litres, litres/ha, km/h, surface, nombr de tours, lisier/ha, etc.



Le TACHOTRON TZ84 pour vitesses d'avancement et pulvérisations précises

indique:
km/h
distance
trs. p.d.f.



Attention! AGRAMA vous nous trouverez dans HALLE 8A, stand 15.

AGROELEC AG Oberstammheim
Tél. 052 745 14 77