

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 63 (2001)
Heft: 10

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: 06.02.2026

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

Machines agricoles

Facteurs de changement en prélude à Agritechnica 2001

Wolfgang Kutschchenreiter,
conseiller d'entreprises, Gailingen am Oberrhein, D

Les bases agricoles des quinze pays actuels de l'UE comprennent 129 millions d'hectares de surface agricole utile, dont 60 % de terres cultivées et 40 % d'herbages. Cette surface est exploitée grâce à sept millions d'exploitations agricoles dont la surface moyenne correspond à 18 ha. On compte en moyenne quelque 5,1 tracteurs par 100 ha de SAU et 1,2 moissonneuse-batteuse par 100 ha de céréales.

Les experts en matière de réduction des coûts de production estiment suffisant un tracteur pour 100 ha dans une exploitation avec grandes cultures et une moissonneuse-batteuse en propriété dès 300 ha. Telles sont les conditions-cadres données à l'industrie des machines agricoles.

Technique agricole intelligente – les entreprises gagnantes à l'avenir

Sur le long chemin de l'agriculture de précision en Europe, l'apparition de technologies intelligentes constitue un facteur de succès d'importance croissante pour les entreprises du secteur de la technique agricole. Les points d'attelage normés entre les tracteurs et les machines, les systèmes Bus LBS et la normalisation future des points d'ancrage selon les normes internationales ISO seront l'un des thèmes principaux d'Agritechnica 2001. En effet, les pionniers de l'agriculture de précision parmi les praticiens n'ont qu'une compréhension restreinte quant aux tergiversations en matière de compatibilité entre les machines et les tracteurs. Le management électronique des moteurs et des transmissions, la commande séquentielle des outils de

travail depuis le tracteur, l'application spécifique de semis, d'engrais et de traitements, la commande autonome de haute précision du tracteur et des machines, ainsi que la mise en œuvre de banques de données complètes sont les différents éléments constitutifs de l'agriculture de précision. Dans chacun de ces secteurs, des nouveautés passionnantes seront présentées lors d'Agritechnica. Celui qui pense «assistance intelligente à la conduite», économie de trajets et de moyens de production dans la perspective d'une rentabilité accrue en parallèle avec la protection de l'environnement prend une longueur d'avance pour l'avenir, en particulier sur les éternels retardataires, les hésitants et autres oiseaux de mauvais augure.



Interface entre tracteur et machine, par exemple charrue commandée par électronique au moyen du joystick Fendt.

La situation du marché en technique agricole se caractérise par deux développements antagonistes: d'une part, Internet accélère la communication de données et d'informations sur le plan mondial. D'autre part, l'évolution des structures se poursuit sans aucune considération des frontières. L'économie mondiale globale restreint la transparence, les marchés des machines agricoles devenant ainsi plus sensibles et difficiles à évaluer. La flexibilité devient un des facteurs de succès essentiel des entreprises, c'est-à-dire la capacité de réduire de façon drastique la production lorsque le marché se resserre, ceci tout en maintenant les stocks à bas niveau et à pouvoir fournir ses clients «just in time» en cas de reprise! L'année 2001 montre l'urgence de souplesse dans les réactions aussi bien chez les constructeurs que dans le commerce.

Processus de concentration

Fabricants de tracteurs

• **John Deere** et le groupe CNH formé en 1999 dominent la course dans une lutte au coude à coude. JD projette de transférer dans la seconde partie du monde économique (Région II) le chiffre d'affaires extraordinaire élevé réalisé en Amérique du Nord, ceci en doublant le chiffre d'affaires de Mannheim (D) en 5 ans. L'entreprise générale JD veut lancer une centaine de nouveaux produits sur les marchés mondiaux en 2001. Le sommet de ces nouveautés en matière de technique agricole pour la Région II a été présenté, avant

l'Agritechnica, à Séville en septembre 2001.

- **CNH** avec sa technique agricole consolidée est nettement leader sur le marché européen. Ses marques New Holland, Case et Steyr produisent une répartition équilibrée de son chiffre d'affaires sur le plan mondial.
- **Agco et Claas** suivent à distance respective à la troisième et quatrième place mondiale.

Ces quatre leaders du marché considérés ensemble (tableau 1), qui couvrent deux tiers du marché mondial des tracteurs (JD, CNH, Agco) et plus de 90% du marché des moissonneuses-batteuses (JD, CNH, Claas, Agco), ont vu augmenter leur chiffre d'affaires de 3% en 2000. JD s'est d'ailleurs taillé la part du lion avec 15% d'augmentation. CNH se concentre sur le développement de la plate-forme nouvellement acquise et compte avec une diminution annuelle des coûts de 500 millions de dollars US dès 2004.

Les plates-formes de production ne constituent pas le seul facteur stratégique de succès. La mise en place de plates-formes de commercialisation nationales a aussi une grande importance. Lorsqu'un leader de marché national comme Renault (F), Valtra (Fin) ou Landini (I) souhaite franchir ses frontières – en Europe également – il s'expose à d'importants coûts liés à la fermeture du marché, ce qui constitue des obstacles conséquents rendant la pénétration du marché très laborieuse. Cette thèse est clarifiée si l'on considère la limite de part de marché de 2% à laquelle se heurtent ces firmes sur le marché allemand, en dépit de bonnes dispositions techniques pour ce marché.

Les petits parmi les grands

Le manque de larges plates-formes de commercialisation nationales en Europe et dans le monde, impliquant l'impossibilité de rationaliser efficacement la production dans des marchés de l'agro-technologie en régression, constituera le fil conducteur vers de nouveaux et indispensables rassemblements des forces.

Caterpillar a d'ores et déjà pris cette



New Holland est la marque de tracteur dominante en Europe.



En Suisse, les chiffres de vente de Hürlimann, Same, Lamborghini et Deutz-Fahr atteignent un total élevé.

(Photo: Ueli Zwiefler, toutes les autres sont des photos d'usine)



Parmi les tracteurs long liners, John Deere a étendu son offre de produits. Pour les grandes cultures, cette entreprise commercialise également des semoirs pour semis sous mulch ou direct, ainsi que des pulvérisateurs.

Tableau 1: Les quatre principaux constructeurs en technique agricole

Résultats annuels 1999/2000 comparés

Groupe	Année	Année	% croissance ou diminution par rapport à 1999
	1999 en millions d'euros	2000 en millions d'euros	
John Deere			
Chiffre d'affaires net	12,616	14,104	
Gain/perte net(te)	257	521	
(% du chiffre d'affaires net)	2,0 %	3,7 %	
Chiffre d'affaires net			
Secteur technique agricole	5,496	6,334	+ 15 %
CNH*			
Chiffre d'affaires net	11,459	10,751	
Gain/perte net(te)	(209)	(410)	
(% du chiffre d'affaires net)	(1,8 %)	(3,8 %)	
Chiffre d'affaires net			
Secteur technique agricole	6,596	6,310	- 4 %
Agco			
Chiffre d'affaires net	2,616	2,506	
Gain/perte net(te)	(12,3)	3,8	
(% du chiffre d'affaires net)	(0,5 %)	0,2 %	
Chiffre d'affaires net			
Secteur technique agricole	2,616	2,508	- 4 %
Claas			
Chiffre d'affaires net	1,038	1,074	
Gain/perte net(te)	11,4	7,4	
(% du chiffre d'affaires net)	0,6 %	0,7 %	
Chiffre d'affaires net			
Secteur technique agricole	979	984	+ 0,5 %

* CNH n'existe pas encore en 1999, raison des chiffres pro forma!

option avec la joint venture Caterpillar/Claas Amérique et Claas/Caterpillar Europe.

Same/Deutz-Fahr et Agco ont trouvé des points d'ancrage avec la production de petits tracteurs à Treviglio pour la marque MF, le montage projeté des moissonneuses-batteuses Deutz-Fahr à l'usine Agco de Dronningborg, la participation d'Agco dans Same Amérique du Nord et la participation minoritaire de SDF dans Agco Corporation. Le tissu de relations constitué entre ces quatre entreprises offre un potentiel considérable d'évolution, même pour le futur immédiat. Le groupe italien **Argo**, qui tient, hormis la ligne Landini traditionnelle, les tracteurs McCormick, ainsi que les moissonneuses-batteuses et les presses Laverda, veut avoir son mot à dire. La famille Morra, propriétaire, doit conduire vers de nou-

veaux horizons les nouvelles acquisitions de CNH à fortes capacités de production, soit l'usine de tracteurs Doncaster (UK), la fabrique de boîtes de vitesses de St-Dizier (F), ainsi d'ailleurs que l'usine Laverda à Breganze (I).

S'appuyant sur le modèle de succursales de vente de Landini en Europe, de formidables équipes de vente explorent de nouvelles méthodes de commercialisation en Europe et outre-mer. Une nouvelle génération de moissonneuses-batteuses Laverda et une palette complémentaire de tracteurs McCormick entre 120 et 170 CV a été présentée en grande vitesse. La famille Morra et son groupe Argo ne pourront alimenter que durant deux ans encore le groupe CNH avec des produits de Doncaster et Breganze. Ensuite, la distribution des marques devra fonctionner de

manière autonome. Ici aussi, le durcissement de la concurrence se fait sentir!

Le secteur des machines et les niches de marché

Une grande variété aussi bien d'entreprises que d'offres règne dans le secteur des machines. Notre aperçu des entreprises montre cependant aussi une tendance accrue à la concentration d'entreprises dans ce secteur. Dans le domaine des machines de récolte de fourrage, neuf entreprises se partagent quelque 75 % du marché européen.

Pour le travail du sol et la technique de semis, qui se sont progressivement concentrés en une offre fermée ces dix dernières années et proposent de plus en plus des machines combinant préparation du lit de semences et semis,

neuf constructeurs donnent le ton et couvrent également 75 % de l'offre en technique traditionnelle.

A cela s'ajoutent des spécialistes en matière de travail du sol de type «conservateur» comme Horsch (D) et Väderstad (S), qui occupent une niche de marché. Amazone (D) dispose d'un assortiment complet en grandes cultures comprenant le travail du sol, la technique de semis, l'épandage d'engrais et de traitements phytosanitaires. Cette tendance à l'assortiment complet se retrouve d'ailleurs également chez les leaders du marché européen Kverneland et Kuhn dans les secteurs des grandes cultures et des cultures fourragères.

Les débats chargés d'émotion sur l'extension des lignes de produits des constructeurs de tracteurs globaux va dans la fausse direction. Notre aperçu des rayons d'action montre que les marques de tracteurs globales, c'est-à-dire européennes, ne couvrent en général qu'une part relativement faible du secteur. John Deere est le plus vaste dans cette perspective. Dans les différents secteurs, son programme de machines jusqu'aux pulvérisateurs est cependant très incomplet.

Les machines de cultures fourragères de la marque Deutz-Fahr proviennent de la production Kverneland et couvrent le même secteur que Vicon. Le programme de machines Agco (ne figure pas dans l'aperçu) est insignifiant.

Il faut relever que les fabricants de machines européens, en particulier Kverneland et Kuhn, mais aussi six autres constructeurs européens, ont «acheté» des concurrents et sont moteurs en matière de processus de concentration (tableau 2). Pourtant, tous ces constructeurs restent très concentrés sur le marché européen avec une part d'exportation hors Europe de seulement 10 %.

Dynamique commerce des machines agricoles

En considérant l'importance et la composition du commerce de machines agricoles, avec son nombre très stable de 5700 ateliers et points de vente en Allemagne et de 1000 en Suisse, on perçoit une image de stag-

Tableau 2:

La tendance aux processus intégrés a accéléré la concentration des entreprises dans le secteur des machines.

Groupe leader	Entreprises et marques intégrées
Amazone	BBG
Kongskilde	Howard, Danagri, Juko, Överum, Becker
Kuhn	Nodet, Audureau, Huard et Allinaz (avec Rauch)
Kverneland	Accord, Maletti, Rau, SiloWolf
Lemken	Hassia-Drilltechnik
Pöttinger	Landsberg
Vogel & Noot	Niemeyer
Maschio	Gaspardo

nation, d'insuffisance de rendements et de perspectives d'avenir moroses. Cette image superficielle est cependant trompeuse. De nombreuses entreprises de pointe spécialisées comptent un chiffre d'affaires annuel situé entre 2,5 et 5 millions d'euros. Elles disposent de grandes compétences techniques et offrent un service complet et autonome à leurs clients, qu'ils soient entrepreneurs en travaux agricoles ou agriculteurs. Elles ont également mis en place un service logistique intelligent assurant une

disponibilité 24 heures sur 24 pour les pièces de rechange pendant les pics de travail. Ces entreprises se constituent une véritable «corporate identity» et se placent en tant que partenaires privilégiés pour trouver des solutions aux problèmes de leurs clients et fournisseurs. La croissance de ces firmes se fait principalement par le biais du développement de leur filiale. Les éléments «prestations de service et fidélisation» des clients sont clairement mis en exergue.

Ces entreprises spécialisées, orientées

vers l'avenir, utilisent l'offre croissante des services online de leurs principaux fournisseurs en matière de pièces de rechange, de résolution de problèmes techniques, de mise en œuvre de garanties, de fourniture de machine d'occasion, ainsi que d'information sur les produits et de formation professionnelle. Il s'agit de compétences techniques de nouvelles dimensions.

ce qui touche le commerce de machines d'occasion, ainsi qu'en matière d'information sur les produits et les entreprises. Selon les investigations de la DLG en Allemagne, 73 % des agriculteurs à plein temps et 66 % des entrepreneurs en machines agricoles ont aujourd'hui accès à Internet. Ce média constitue un grand intégrateur aux différents niveaux de production et le partenariat stratégique entre les divers acteurs de l'industrie, du commerce, de l'agriculture et des entreprises en travaux agricoles trouve ainsi un nouvel élan.

La fonction d'intégration des commerçants en machines agricoles indépendants n'est pas préférencée, mais plutôt renforcée par Internet. La maîtrise d'une nouvelle génération de technique agricole intelligente exige une nouvelle forme de compétences en relation avec la technique et les gens eux-mêmes. De grands défis en perspective!

Internet montre le chemin

Internet constitue un instrument important dans ce nouveau mode de connexion entre les constructeurs de machines agricoles et les agents de vente. Les processus d'entreprises s'accélèrent et deviennent plus transparents et efficaces, même dans les relations entre les fournisseurs et le commerce. Par ailleurs, Internet ouvre le chemin de la communication entre les constructeurs, le commerce, les agriculteurs et les entrepreneurs en machines agricoles, par exemple en

Nouvel importateur de Krone: GVS Agrar

Dans un communiqué de presse, la société Bernhard Krone GmbH à Spelle, Allemagne, a annoncé que dès le 1^{er} septembre toutes les machines de récolte Krone seraient importées par GVS Agrar, AG. Sont comprises dans ce programme, les faucheuses rotatives, faneuses, pirouettes, autochargeuses et les presses à grosses balles et à balles rondes. Le service après-vente et le réseau vente de pièces détachées sont supervisés depuis Schaffhouse.

Jusqu'ici les presses Krone étaient représentées par Robert Favre SA, Payerne, tandis que les autres produits de Krone étaient basés chez Matra AG, Zollikofen. Krone, dans son communiqué, remercie ces deux firmes pour l'engagement et la bonne coopération échangée durant tout ce temps. En effet, durant ces dix dernières années, Robert Favre SA a su placer les presses à balles rondes en

tête du marché. Une faible consécration pour la firme vaudoise qui en avait fait son cheval de bataille et espérait reprendre tout le programme Krone.

Les raisons de ce changement n'ont pas été vraiment dévoilées mais si le fabricant allemand a choisi de remettre l'importation de ses prestigieux produits à un autre agent, cela dépend certainement de ce que la taille du secteur technique agricole concentre ses forces sur un réseau de revendeurs apte à écouter l'éventail complet des machines agricoles. L'intérêt de Krone pour la représentation exclusive de John Deere chez Matra n'était pas suffisamment prononcé pour négocier des marchés sans compromis, soit d'accepter la représentation de produits concurrents en Suisse. Quant aux presses à balles rondes, le départ de Krone de chez Matra a

donné lieu à un arrangement. Pour les faucheuses à disques, les andaineurs rotatifs et les autochargeuses-récolteuses, des lacunes dans l'offre apparaîtront tôt ou tard, quitte à ce qu'elles soient comblées probablement par les outils de John Deere. Pour Krone, le passage chez GVS Agrar – qui a perdu la représentation des presses Welger – peut déboucher sur de bonnes conditions pour introduire sur le marché des ensileuses ou des conditionneuses, car cela ne sera concurrencé par aucune autre machine semblable. On peut, par contre, parler de concurrence – mais sur une petite échelle – pour les autochargeuses qui, de Krone ou d'Agrar Technik, sortent de la même maison. Mais le conflit sera désamorcé puisque la gamme Agrar se positionne pour les petits domaines tandis que Krone, vu ses capacités et ses perfor-

mances, se tourne plutôt vers les grandes exploitations et les entreprises de machines agricoles. Le spécialiste du secteur «récolte» de Krone compte bien renforcer sa présence sur le marché suisse par le biais de GVS Agrar. Et GVS Agrar, fournisseur polyvalent, tient aussi, grâce à Krone, à combler un grand vide.

Krone Holding Sàrl

Cette raison sociale abrite l'usine de machines Bernhard Krone Sàrl à Spelle (machines agricoles), les usines de véhicules Bernhard Krone Sàrl à Werlte (remorques, bennes, etc.) ainsi que les services commerciaux Bernhard Krone Sàrl à Spelle. La holding compte 110 employés et a atteint un chiffre d'affaires de plus de 728 millions de DM l'an dernier. Part à l'exportation, 50 %.