

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 64 (2002)
Heft: 3

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>

Les deux gigantesques entreprises CNH et Deere donnent le ton sur le marché mondial de la technique agricole. Cependant, les deux firmes de moyenne grandeur CLAAS et SDF, actives principalement en Europe, ainsi que les coopérations sous le toit de l'américain AGCO, leur permettront, à l'avenir, d'avoir également leur mot à dire.

La troisième force CLAAS+AGCO+SDF

Auteur: Wolfgang Kutschenreiter,
Gailingen am
Oberrhein (Allemagne)

Les impulsions majeures de la technique agricole dans la branche des tracteurs et des grosses machines en 2000 et 2001 sont le fait des leaders du marché mondial CNH et Deere:

CNH a fait bouger la branche au début de l'an 2000 avec la fusion de Case et Steyr avec New Holland. Depuis lors, CNH travaille à la consolidation des sites de production et au renforcement des futures plates-formes de produits communes. La multinationale s'est également orientée sur deux voies, soit une force d'innovation plus grande, comme le montre la série de moissonneuses-batteuses CX, et le renforcement du système de distribution tourné vers l'avenir. En dépit d'une situation de marché critique pour l'ensemble du groupe, John Deere a intitulé sa campagne d'innovations 2001 du slogan «take command» et l'a couronnée de nombreux nouveaux produits.

De manière tout à fait marginale, des remous sont apparus avec les désinvestissements de CNH régis par le groupe italien Argo – à côté de Landini – avec le groupement comprenant les marques McCor-

mick et Laverda. Ce groupe a aussi de grandes ambitions pour l'avenir.

L'importance du chiffre d'affaires

Un simple regard sur le classement des chiffres d'affaires des plus grands acteurs sur le marché de la technique agricole suffit cependant à démontrer la prééminence en la matière des deux leaders du marché mondial John Deere et Case/New Holland par rapport à l'ensemble de leurs concurrents. Les entreprises classées entre le troisième et le neuvième rang de notre récapitulation réalisent juste le chiffre d'affaires des deux plus grands, au coude à coude. Cela ne veut cependant rien dire quant au potentiel de rendement de ces entreprises.

Affirmation: L'importance du chiffre d'affaires et le potentiel de rendement pris ensemble ont, dans le secteur des tracteurs, moissonneuses-batteuses et ensileuses, un rapport direct sur la capacité d'extension des entreprises dans la perspective de pénétration d'un marché globalisé pour des marchés segmentés géographiquement.

La mise en réseau des entreprises par des coopérations, des alliances et autres joint ventures,

détaillée dans notre croquis (graphique) avec Claas, Caterpillar, Agco et le groupe Same/Deutz-Fahr, confirme cette affirmation. Toutes les relations croisées de ces entreprises intégrées au nouvel accord concernant la reprise de la nouvelle génération de challenger par Agco servent à:

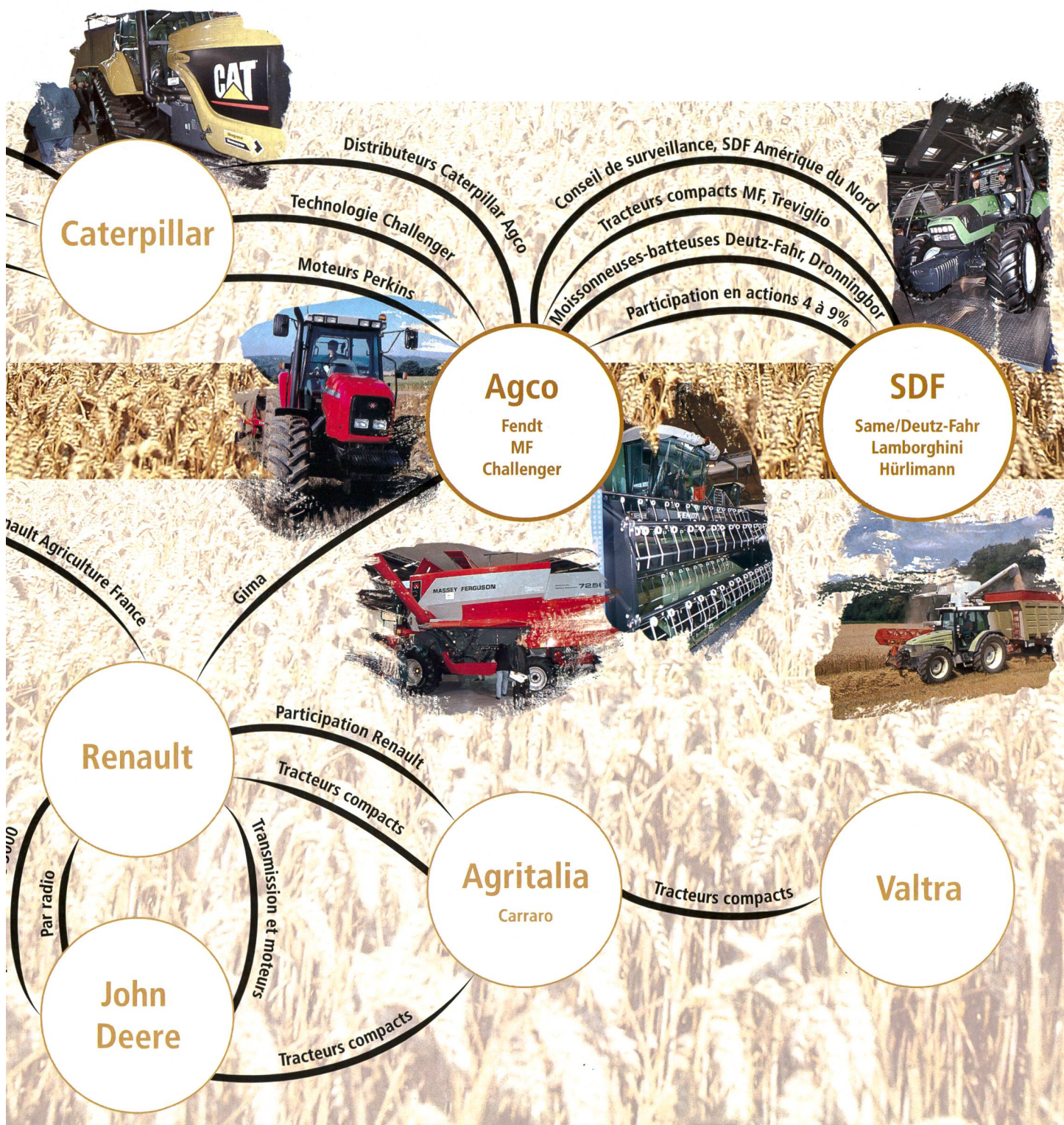
- l'utilisation commune et le développement de technologies,
- le rendement optimal des sites de production et
- la conquête de nouveaux marchés par l'utilisation commune de canaux de distribution ou l'application de la stratégie à marques multiples désignant des produits similaires, voire identiques.

Agco: deux alliances avec le groupe SDF et Caterpillar

Alliance 1: En 2000/2001, le groupe Agco a renforcé notablement son alliance avec le groupe SDF. Après la séparation entre Landini et Agco, l'usine Same de Treviglio (Italie) a livré des tracteurs compacts pour la marque Agco Massey Ferguson – avec une augmentation progressive à moyen terme jusqu'à 3000 unités par an. En contrepartie, le



Alliances et coopérations dans les domaines d'activité de Claas, Agco et SDF



montage de la gamme inférieure de moissonneuses-batteuses Deutz-Fahr a commencé en 2000 dans l'usine Agco (Dronningborg) de Randers (DK). Le président de Agco Robert Ratliff est devenu président de SDF Amérique du Nord et SDF a augmenté sa participation dans Agco à 10%. Cependant, un récent communiqué de presse a présenté cette participation à 4,9%. Les actions Agco ont vu leur valeur augmenter de 80% en trois mois!

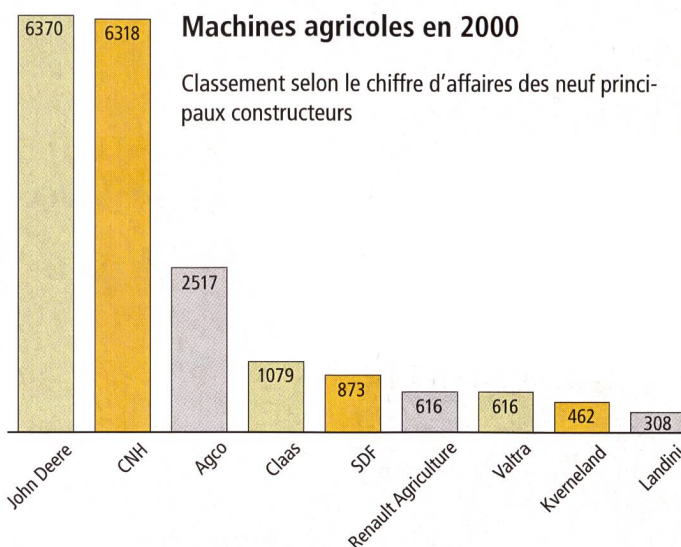
Alliance 2: En décembre 2001, Agco et Caterpillar ont fait connaître leur nouvelle coopération. Elle s'articule comme suit: Agco reprend l'usine de tracteurs Challenger à De Kalb, Illinois USA, ainsi que la commercialisation sur le plan mondial de la nouvelle série MT 700/MT 800 tout en reprenant des composantes et le savoir-faire de Caterpillar. En contrepartie, Agco dispose pour Challenger et la technique agricole Agco d'un accès au réseau de distribution de Caterpillar «agricultural». Le Challenger

continuera donc d'être commercialisé sous la marque Caterpillar. D'autres détails à ce propos ont été communiqués entre-temps. En effet, le nouveau Challenger MT 700 (185-255 CV), dans le commerce dès le printemps 2002, sera suivi par la série MT 800 (220-250 CV) au cours du premier semestre de cette année. Agco reprend environ 300 collaboratrices et collaborateurs à De Kalb, ainsi que quelques employés directement rattachés à CAT. Agco se réserve la possibilité de transférer le montage de De Kalb à la nouvelle usine de pulvérisateurs dans le Minnesota ou dans une autre usine.

Agco Corporation, entreprise cotée en bourse, situe son centre de compétences dans le montage final (assembly) et dans la distribution de produits au niveau mondial. Près de 60% du chiffre d'affaires est réalisé en Europe.

Caterpillar secteur machines agricoles: Où conduit cette voie?

Le secteur des machines agricoles de Caterpillar contribue à raison de 3% au chiffre d'affaires de 20 milliards de \$US de ce leader mondial des machines de construction. Différentes sources indiquent que ce deal avec Agco constitue un pas vers le renforcement de CAT dans le secteur des machines agricoles. Malgré cela, CAT s'est éloigné quelque peu de ce business en perdant le montage final et la commercialisation. Dans certaines parties du monde, comme l'Amérique du Nord et l'Asie, le réseau de distribution de CAT soutiendra la distribution des machines agricoles Agco. Dans certaines autres régions disposant d'un futur potentiel de développement, comme l'Europe de l'Est, Challenger peut constituer une entrée dans le marché pour Agco. En ce qui concerne le rôle futur de Claas/Caterpillar Europe, distributeur de Challenger avec une joint venture 50:50 entre les deux entreprises, il est maintenant connu que Claas



reprendra les 50% de CAT. Claas poursuivra ainsi la commercialisation de ses moissonneuses-batteuses en Amérique du Nord par l'entremise du réseau de distribution CAT, ceci sous la marque «Caterpillar».

Caterpillar/Claas America, la joint venture pour la commercialisation de la Lexion en Amérique du Nord, n'a inauguré sa nouvelle unité de production de moissonneuses-batteuses à Omaha (Nebraska) que le 27 août 2001. Elle compte une centaine d'employés chargés de produire sept modèles Lexion de 250 à 400 CV pour ce marché. 50 millions de \$US ont été investis. Trois modèles seront équipés du train de roulement Mobiltrac et tous les modèles disposeront du système de battage APS (Accelerated Pre-Separation).

Alliance Agco avec le groupe Same/Deutz-Fahr: Sous quels auspices se présente-t-elle?

Gerhard Hampel fut le principal artisan des alliances forgées en 2000/2001. Il a été détaché au printemps 2001 du nouveau conseil d'administration de Bordi. Le groupe SDF est une entreprise familiale sous la haute surveillance de la famille propriétaire Carozza dont la retenue en matière de dévoilement de stratégie est bien connue.

Dans les faits, les coopérations convenues sont parfaitement fondées:

- Les livraisons de tracteurs pour Agco/MF sont assurées pour autant que Same assemble et livre ces produits avec la qualité attendue et au juste prix.
- Une coopération en matière de montage des moissonneuses-batteuses est véritablement indispensable, dans la perspective que Deutz-Fahr continue d'être dirigée dans la voie de «Longline» (technologie et largeur de la palette de produits dans la construction de moissonneuses-batteuses).

Une unité d'assemblage de moissonneuses-batteuses indépendante ne se justifie ni pour Fendt, MF ou Deutz-Fahr, surtout si l'on souhaite se positionner sur un marché mondial pour des produits de pointe ne dépassant pas 25000 pièces. Cela vaut également pour les ensileuses, dont le marché s'avère encore plus restreint avec 2500 unités.

Le groupe Same/Deutz-Fahr ne commercialise hors Europe qu'environ 10% de sa production. Quelque 75% du chiffre d'affaires provient des marques de tracteurs Same, Deutz-Fahr, Lamborghini, Hürlimann et Same-Greaves. Seuls 5% sont issus du marché des moissonneuses-batteuses. Les 20% restants sont constitués par la vente de pièces de rechange, accessoires et autres.

Marché des moissonneuses-batteuses, saison 2000/2001

Entre parenthèses, parts de marché en Europe de l'Ouest. Les alliances en matière de montage et de développement constituent un impératif à la rationalisation pour les entreprises européennes ayant une part de marché inférieure à 10%.

Marque	Nombre d'unités	
Claas	2639	(36%)
New Holland	1833	(25%)
Case	440	(6%)
John Deere	1246	(17%)
Deutz-Fahr	513	(7%)
Massey Ferguson	440	(6%)
Autres	220	(3%)
Total	7331	



Le chemin du spécialiste des récoltes Claas dans le monde

Comme pour le groupe SDF, le chiffre d'affaires du groupe Claas est généré à raison de 90% en Europe. Ce leader dans le domaine des récoltes se distingue avec des parts de marché d'environ 36% pour les moissonneuses-batteuses et même 50% pour les ensileuses automotrices. Claas s'est également développé particulièrement en direction de l'Europe de l'Est et a tenté le saut vers l'Amérique du Nord à plusieurs reprises, la dernière fois avec les moissonneuses-batteuses en joint venture avec Caterpillar. Une réelle percée ne s'est pas encore produite jusqu'à présent. Le marché des moissonneuses-batteuses nord-américain est environ aussi important que le marché européen, avec cepen-

dant des hauts et bas variables. Deere, Case et New Holland dominent ici et possèdent de solides positions. Dans le domaine des ensileuses, Claas est parvenu à marquer des points avec un propre réseau de distribution et se voit leader de ce segment de marché restreint. En complément aux ensileuses, Claas est également «full-line» de la chaîne de récolte complète et prend ici une place de plus en plus forte.

Dans la constellation des réseaux de distribution européens, Claas opte de manière conséquente pour des partenariats exclusifs, afin d'assurer le conseil professionnel et la maintenance des ces produits de haut niveau. La question des tracteurs reste toujours posée, le partenaire de réseau devant en disposer dans son offre globale. Dans cette perspective, Claas s'est avant tout appuyé sur

des spécialistes de tracteurs comme Renault et Valtra. Dernièrement, des partenariats avec des vendeurs renommés de tracteurs Deutz-Fahr ont vu le jour.

Pour l'équipe collégiale de la direction de Claas comprenant quatre directeurs, deux questions stratégiques importantes se posent pour l'avenir de cette entreprise familiale à succès, placée sous le contrôle de Helmut Claas, membre du Conseil de surveillance:

- Quelle réponse apporte-t-on à la question d'un réseau de distribution durable pour Challenger et les tracteurs à roues et
- comment le marché américain des moissonneuses-batteuses peut-il être investi avec succès ?

A ce propos, des négociations sont actuellement en cours avec Caterpillar, Agco et d'autres firmes.

Penser «en réseau» dans une nouvelle dimension

Telle est la réalité des faits en matière de mise en réseau entre Claas, Caterpillar, Agco et SDF, qui, en conduisant un dialogue ouvert, ont trouvé des solutions à des impasses spécifiques. Les observateurs des tendances globales estiment que la pensée «réseau» conduira à un changement structurel des entreprises à succès.

L'échange d'information et de connaissances favorise la productivité et les innovations tout en rendant possible des solutions souples pour de nouvelles tâches dans un environnement en constante mutation. L'agriculture globale exige des solutions techniques intelligentes afin de remplir son rôle très exigeant qui consiste à nourrir une population grandissante aux besoins toujours croissants. Dans les marchés à la technique hautement développée, chaque exploitation agricole a besoin de processus de travail adéquats permettant l'obtention optimale de produits agricoles, que ce soit pour elle-même ou dans le cadre de l'utilisation de machines en commun.

La chance de ces quatre entreprises se situe dans l'échange renforcé de connaissances et de leurs ressources spécifiques visant à surmonter les défis à venir, pour autant que :

- le management des entreprises familiales Claas et Same concentre leur vision et leur énergie de communication pour l'extension conséquente du réseau de leurs entreprises et,
- qu'au contraire, les dirigeants des acteurs globaux Caterpillar et Agco fassent preuve d'un doigté particulier à l'adresse de ces entreprises familiales.

Esprit visionnaire, volonté de restructuration, durabilité et dialogue, tels sont les ingrédients du succès. La pression de plus en plus forte des marchés imposera, de toutes façons, des changements! ■

LA TROISIÈME FORCE

Quel serait l'utilité concrète, pour une agriculture tournée vers l'avenir, d'un renforcement des liens entre les trois acteurs de technique agricole qui se placent aujourd'hui au troisième, quatrième et cinquième rang du marché global de la technique agricole ?

En matière de technique de récolte, Claas pourrait devenir le meneur, produisant et développant pour les marques Agco MF et Fendt et pour les marques SDF Deutz-Fahr, les récolteuses de céréales et de fourrages demandées à par leur clientèle. La hauteur du chiffre d'affaires ainsi réalisé serait alors digne du marché globalisé.

En matière de technique des tracteurs, Agco et le groupe Same/Deutz-Fahr peuvent constituer un pool technique gigantesque comprenant les segments HighTec et LowTec de toutes les catégories de tracteurs régionaux: tracteurs compacts, tracteurs universaux de classe moyenne, trac-

teurs agricoles de toutes les classes de puissance, tracteurs à chenilles de toutes classes jusqu'aux tracteurs spéciaux. L'on se remémore quelles marques dans chacune de ces catégories et de ces segments revêtent la classe mondiale... Et tous les types de transmissions en font partie! Avec l'aide du réseau de distribution de Caterpillar en Amérique du Nord et en Asie, Agco et le groupe SDF s'implanteraient dans toutes les régions du globe, de manière particulièrement intensive dans l'Europe entière, même en Europe de l'Est où les débuts sont nombreux et encourageants.

En matière d'électronique et de technique intelligente, Agco Fieldstar, comme leader du marché de la technologie GPS et Claas Agrocom en tant que fournisseur principal de logiciel agricole, au moins en Europe, pourraient former une plate-forme IT extraordinaire pour l'ensemble de la technique des tracteurs et de machines de récolte au sein de ce réseau.

Caterpillar serait alors de plus en plus impliqué dans cette «troisième force» par la livraison de composants, de technologie et de capital. Le capital se trouve toujours là où sont les têtes les plus créatives, et à même de tirer le meilleur parti des connaissances de chacun. Cela vaut également pour la technique agricole, ce que Deere et CNH ont déjà expérimenté dans diverses constellations.

La «troisième force», dont les prémices voient le jour dans cette création de réseaux, pourra se renforcer par l'établissement de liens supplémentaires. Pour ce faire, une direction d'entreprise à la stratégie bien établie s'avère indispensable. Les trois acteurs Claas, Agco et SDF pourraient agir sans contraintes, car ils rencontrent déjà de grands succès. Les fondations d'un commerce global sont posées, reste aux têtes dirigeantes à concevoir de nouvelles dimensions et à agir!