

Zeitschrift: Technique agricole Suisse

Herausgeber: Technique agricole Suisse

Band: 79 (2017)

Heft: 1

Rubrik: Marché

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](#)

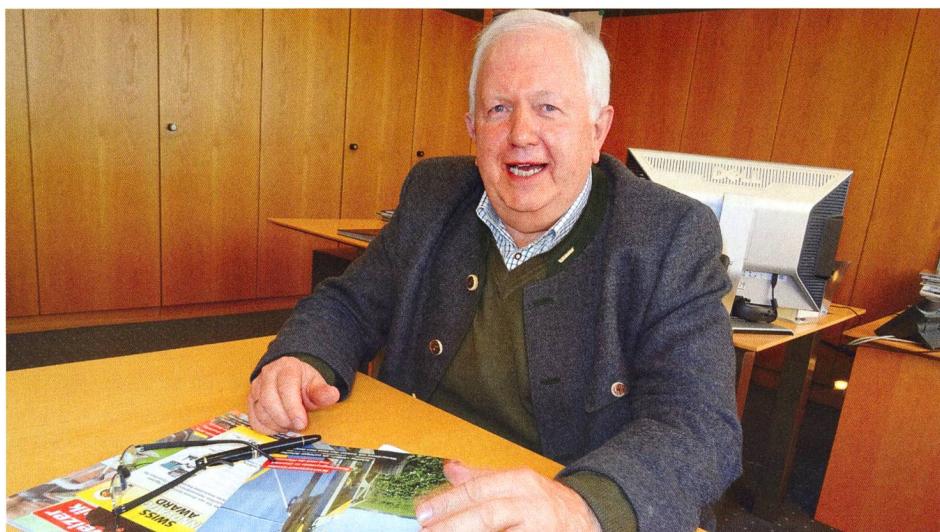
Download PDF: 05.02.2026

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

Une décision courageuse couronnée de succès

Fendt a récemment produit sa 250 000^e transmission « Vario ». Que doit-on penser de la stratégie consistant à n'équiper ses tracteurs que de transmissions à variation continue ? Le directeur de Fendt, Peter-Josef Paffen, se prononce sur le sujet ainsi que sur d'autres questions concernant Agco / Fendt.

Roman Engeler



Peter-Josef Paffen a rejoint la famille Fendt en 1998. Actuellement directeur du conseil d'administration d'Agco/Fendt, il est responsable de l'ensemble des centres d'activité d'Agco/Fendt en Allemagne. Il avait auparavant travaillé pendant 18 ans pour Case IH.

Photos: Roman Engeler

Technique Agricole : Que pensez-vous de la décision prise de ne plus vendre que des tracteurs équipés d'une transmission à variation continue ?

Peter-Josef Paffen : Miser résolument sur cette technologie et ne plus offrir d'alternative était la bonne décision. Cela nous a permis de produire 250 000 transmissions. Au départ, de nombreux acteurs du secteur ignoraient que faire de cette technologie de dérivation de puissance et, de notre côté, la transmission à variation continue n'était tout d'abord qu'une variante. Cependant, comme le marché acceptait très bien ce produit, il ne s'agissait plus pour Fendt d'offrir une alternative. Nous avons pris une décision courageuse qui s'est révélée judicieuse.

Sur le marché des tracteurs, quelle place occupent ceux qui n'offrent pas de variante de transmission plus simple ?

Rien n'est plus simple que la technologie de transmission à variation continue !

Bon, alors disons une variante de transmission moins chère sur le marché...

Oui, il existe sans doute des segments de clientèle qui recherchent la technologie la plus accessible et, pour cette raison, ne s'intéressent pas à Fendt. Cependant, nous avons délibérément adapté la

« L'introduction de la technologie « Vario » nous a permis de lancer un tout nouveau système de service. »

marque « Fendt » aux besoins du segment professionnel. Il s'agit d'agro-entreprises,

mais aussi d'exploitations spécialisées de (presque) toutes dimensions. Fendt appartient aujourd'hui à Agco, un groupe détenant plusieurs marques. Chaque marque a pour objectif de cibler un segment déterminé du marché.

Comment la transmission à variation continue a-t-elle évolué au cours des 20 dernières années ?

D'abord, nous nous sommes concentrés sur la production en série de cette transmission à variation continue à la qualité souhaitée. L'objectif suivant consistait à adapter la transmission à l'intégralité de notre gamme de produits, du petit tracteur viticole au tracteur polyvalent à 500 ch. Nous avons résolu des problèmes liés aux coûts de production, à l'espace de montage disponible et à la transmission de l'effort pour chaque modèle concerné. L'installation de pièces électroniques et de capteurs, qui ont fortement évolué en 20 ans, a constitué une autre étape majeure. Le temps a montré que le concept original de la transmission convient à toutes les classes de performance. La nouvelle génération de transmissions « VarioDrive » du Fendt « 1000 Vario » s'inscrit dans la suite logique de cette évolution. Nous en sommes arrivés là, car nous visons constamment à connaître au mieux le marché et les services disponibles et cherchons à obtenir des retours détaillés de la part de nos clients.

Qu'entendez-vous par là ?

L'introduction de la technologie « Vario » voilà 20 ans nous a permis de lancer un tout nouveau système de service. Nous reprenons, dans le monde entier, toutes les transmissions non conformes et, en usine, nous examinons en détail la source du dysfonctionnement. Ensuite, les transmissions sont remises à la pointe

dela technologie et réintroduites sur le marché.

Où résident le plus fréquemment les faiblesses?

Les défauts sont souvent liés à des erreurs dans la chaîne logistique, par exemple lorsqu'un lot d'une qualité inférieure est livré à notre insu, avec des joints d'étanchéité de moindre qualité. Notamment en cas de pression d'huile élevée, les joints sont particulièrement sollicités. Des actions correctrices pourraient être entreprises, comme l'emploi de pièces hydrauliques de production industrielle. Cependant, nous ne le faisons pas, car nous ne pourrions alors pas atteindre le niveau d'efficacité élevé que nous visons.

Quels défis à venir voyez-vous se profiler en ce qui concerne les transmissions à variation continue?

Nous travaillons constamment à l'optimisation de nos produits, et plus particulièrement, en ce moment, sur la «deuxième vie» des tracteurs. Ainsi, si un tracteur polyvalent a atteint 15 000 heures d'utilisation, nous visons, après avoir effectué des tests précis, à remplacer de manière ciblée les pièces usées afin de lui permettre de fonctionner plus longtemps. En outre, nous travaillons à rendre les derniers progrès en matière de transmission accessibles à d'autres plateformes, comme nous l'avons fait pour le modèle Fendt «1000 Vario». Enfin, il y a une volonté – mot-clé «Farming 4.0» – d'établir à partir du tracteur un réseau qui comprend tous les systèmes.

«Le marché est très exigeant en ce moment, les ventes devraient augmenter à la fin de l'année 2017»

Quelle importance la transmission Fendt «Vario» revêt-elle au sein d'Agco?

Une importance considérable. Fendt assume la position stratégique du leader technologique au sein d'Agco. Cependant, il relève également de notre responsabilité de mettre certaines technologies à la disposition de nos marques sœurs au moment approprié. Il serait absurde de mettre au point plusieurs fois les mêmes technologies. Aujourd'hui, quelque 4000 transmissions «Vario» vont à nos marques sœurs.

Que pensez-vous de la situation actuelle du marché (international) du tracteur? Quelles marques ont du succès, lesquelles en ont moins?

Disons-le ainsi, le marché est actuellement très exigeant et très diversifié. Cependant, il y a une constante: nulle part dans le monde, nous n'avons connu une explosion du marché, nous avons plutôt essuyé des périodes de récession. En Amérique latine particulièrement, un peu moins en Amérique du Nord. Le marché de l'Europe occidentale et centrale est appréciable, mais, lui aussi, connaît une récession. Nous y enregistrons des reculs de 10 %, ce qui peut toujours arriver.

«Nous nous sommes fixé l'objectif de produire d'ici 2020 près de 20 000 tracteurs.»

Voyez-vous déjà la lumière au bout du tunnel?

Selon mes estimations, la tendance devrait s'inverser au quatrième trimestre de l'année 2017. J'en ai vu les signes annonciateurs, par exemple, lors du salon Intervitis/Interfructa/Hortitechnica de fin novembre à Stuttgart. Les viticulteurs et les arboriculteurs fruitiers sont confiants et veulent investir en conséquence. Les agro-entrepreneurs également se sont montrés optimistes lors de la Deluta (congrès allemand des agro-entrepreneurs à Brême). Cependant, la période de relance démarera lentement, car de nombreux agriculteurs traversent encore une période difficile et doivent vivre en ce moment sur leur capital.

Que pensez-vous du marché suisse actuel?

Le marché va très bien pour Fendt. Nous avons trouvé en GVS Agrar un importateur qui applique de manière exemplaire les stratégies d'Agco. Après une «période sèche» durant la première moitié de l'année, le marché suisse des tracteurs a recommencé à évoluer de manière plus dynamique. Pour l'ensemble de l'année 2016, nous nous attendons à une vente de 2200 tracteurs. Pour les douze mois de l'année 2016, Fendt est passé d'une part de marché de 16,9 % à une part de 17,8 %. Pour l'année entière, nous escomptons la vente de plus de

400 tracteurs Fendt. Nous avons atteint un nouveau record.

Quelle est la charge de travail actuelle à Marktoberdorf?

En décembre, nous avons arrêté la production et invité spontanément tous les employés à un marché de Noël Fendt, car l'objectif annuel de production, de 13 400 unités, a été dépassé de 300 pièces. L'état des carnets de commandes est bon; nous pourrons donc démarrer la production de l'année 2017 comme prévu.

La nouvelle usine est pourtant équipée pour produire 20 000 unités.

Oui, c'est vrai. Notre production a dépassé la demande. Cependant, nous sommes aujourd'hui bien plus flexibles. Pour l'instant, la nouvelle usine nous donne entière satisfaction. Il y a deux ans, nous faisions encore face à plusieurs difficultés. Des optimisations constantes du processus de production nous permettent, à personnel égal, d'accroître nos performances de 5 % tous les ans. Aujourd'hui, nous serions en mesure de produire 20 000 unités avec une seule équipe.

Mais n'est-ce pas utopique?

Nous avons toujours eu pour objectif d'atteindre 20 000 unités. Aujourd'hui, le marché européen représente environ 150 000 unités au lieu des 180 000 affichées pendant les années normales. En considérant que nous visons une part du marché de 10 %, vous pouvez en déduire vous-même le potentiel de notre production. Avec notre stratégie «Fendt 2020», nous envisageons de produire d'ici 2020 près de 20 000 tracteurs. Nous pensons atteindre la croissance nécessaire avec des produits d'innovation et une expansion de notre marché en Amérique du Nord, en Russie et en Afrique.

Sur le chemin qui mène au statut de longliner, où se situe Agco / Fendt?

Nous parlons en interne de full-liner ou de full-full-liner et nous nous efforçons de combler les lacunes dans notre portefeuille.



Peter-Josef Paffen: «Le marché est exigeant.»



«Produire 20000 tracteurs par an est pour nous un but», estime Peter-Josef Paffen.

Où voyez-vous des lacunes ?

Je pense qu'il serait judicieux d'introduire en Suisse un nouveau camion et une ramasseuse-presse à balles rondes pour les territoires alpins et montagneux. Nous devons encore agir sur le haut du segment des moissonneuses-batteuses, car le projet « Grossmähderscher Plattform » sera bientôt introduit sur le marché.

Mais il reste la question de l'aménagement des terres ?

Oui, elle n'a pas encore été traitée. L'aménagement des terres est un tout nouveau domaine et s'y engager représente pour nous un gros défi. Nous étudions ce segment, mais, dans la pratique, nous n'avons pas encore franchi le pas.

Comment envisagez-vous de passer full-liner ?

A l'avenir, nous commanderons les actions d'une seule main. Arrêtons-nous un instant sur le « Farming 4.0 » : nous en sommes encore aux balbutiements, mais l'évolution sera très rapide. Pour être de la partie, il faut simplement offrir des produits qui couvrent tous les besoins. Autrement, les problèmes liés à l'interface pour les commerçants et les clients finaux peuvent devenir pratiquement insolubles. Il y a quelques années encore, les commerçants appréciaient de pouvoir traiter avec plusieurs fournisseurs. La situation changera, car les commerçants ne livrent plus seulement des machines (hardware), mais vendent aussi de plus en plus souvent des logiciels (software). Je ne sais comment les professionnels y arriveraient en travaillant avec plusieurs fournisseurs.

Encouragerez-vous également cette évolution en tant que constructeur ?

Je pense que les commerçants sont poussés à penser de cette manière et à s'adapter en conséquence.

Comment la marque Fendt peut-elle se démarquer sur les marchés de la récolte de masse et du fourrage en tant que leader technologique du groupe Agco ?

Sur ce segment, nous possédons une technologie de qualité, efficace et compétitive. Nous sommes engagés dans un développement continu et il est possible que certaines innovations, comme la chaîne de traction électrique pour andaineuses, ne soient disponibles que pour la marque Fendt. Cependant, il n'est pas nécessairement bon d'adopter la même position dans tous les domaines. En outre, je pense que la différenciation ne doit pas toucher que le produit, mais peut aussi être appliquée à l'ensemble de la chaîne de distribution et aux services.

Un véhicule de chargement et de récolte équipé du « VarioLiner » de Fendt a été présenté l'an passé à l'Agritech-nica. Qu'en est-il de ce produit ?

« Le « VarioLiner » a eu un bon développement. Nous cherchons à offrir une palette variée de produits de série. L'Agri-technica 2017 sera l'occasion d'exposer les prochaines étapes de notre plan.

Où en êtes-vous avec l'ensileuse ?

Le marché des ensileuses n'est pas facile. Nous avons en ce moment deux modèles prêts et ne sommes donc présents que dans le segment du milieu, où nous représentons 10 à 20 % du marché. Nos clients affirment que nos machines offrent une bonne qualité de hachement. Nous avons cependant déterminé que des améliorations s'imposaient concernant certaines caractéristiques du matériel.

Notre usine de Hohenmölsen affiche une capacité de production de 200 machines par an, et nous y produisons en ce moment environ 100 pièces.

La mise en application des normes antipollution, qui occupaient les départements de développement des constructeurs de tracteurs au point de presque les déborder, semble être presque achevée. Sur quels points, selon vous, devrait-on concentrer les efforts de développement ?

Je ne pense pas que ce processus soit terminé, je suis plutôt d'avis que le législateur nous présentera de nouveaux défis !

Nous avons présenté l'année dernière le tracteur à haute puissance Fendt « Vario 1000 ». Peut-être miserons-nous sur l'un ou l'autre modèle, mais je ne suis pas sûr qu'une nouvelle gamme de tracteurs standard apporte beaucoup plus que le modèle 500 ch. A l'avenir, nous nous concentrerons sur le développement de la technologie des capteurs, de la robotique et de l'automatisation. Sur le plan mécanique, nous sommes déjà assez avancés, tous les éléments sont à présent à relier dans un seul réseau. De plus, le thème de l'électromobilité est destiné à devenir une thématique majeure d'ici 10 à 15 ans.

« Nous cherchons à offrir sur le marché une palette variée d'autochargeuses. »

Les robots de petite dimension également ?

Oui, avec le projet « Mars » (mobile agricultural robot swarms), nous nous engageons sur un nouveau sentier. Ces petits robots d'environ 45 kg peuvent effectuer des tâches de manière complètement autonome, efficace et avec grande précision. Pour eux, les questions de sécurité, qui sont d'une importance capitale pour les tracteurs autonomes, sont plus faciles à résoudre.

Quelles nouveautés Fendt peut-on attendre en 2017 ?

Vous êtes cordialement invités à nos présentations ; nous vous y montrerons un florilège de nouveautés dans le segment des tracteurs et de la technologie de récolte et dans le domaine des moissonneuses-batteuses. Je ne peux pas vous en dire davantage pour le moment. ■



Werner Berger est maintenant à la tête d'un groupe d'entreprises comptant 300 employés et 20 succursales en Suisse et en France. Photo: Roman Engeler

Aborder activement les défis futurs

L'annonce de l'acquisition d'un concessionnaire français par fenaco / Serco Landtechnik a été l'un des sujets les plus discutés à l'Agrama. *Technique Agricole* s'est renseignée auprès de Werner Berger, directeur général de Serco Landtechnik.

Roman Engeler

Technique Agricole: fenaco / Serco Landtechnik ont repris avec Dousset Matelin un concessionnaire de machines agricoles agissant en France. Quelles réflexions ont conduit à cette acquisition ?

Werner Berger: La Serco Landtechnik est importateur exclusif de machines Claas pour la Suisse et la principauté de Liechtenstein. A la recherche de possibilités de croissance, nous examinons régulièrement des opportunités. Claas offre à ses partenaires stratégiques comme Serco, la possibilité de se développer géographiquement, aussi au-delà des frontières. Ainsi le contact avec Dousset Matelin, un partenaire de distribution Claas renommé, a été établi. Nous sommes convaincus qu'il nous faut une certaine grandeur face aux défis futurs.

Comment se présente Dousset Matelin actuellement ?

C'est une entreprise comptant 135 employés et 10 succursales d'une taille comparable à Serco Landtechnik. Le secteur

du marché s'étend sur une longueur de 500 km nord-sud, le siège principal se trouve à Neuville-de-Poitou. La marque principale du portefeuille est « Claas ».

Le siège principal se trouve dans l'ouest de la France, et non à proximité immédiate de la Suisse. Comment les synergies peuvent-elles se créer malgré cette distance ?

Pour faire face aux défis futurs, une certaine taille de l'entreprise est essentielle. Un de ces défis sera la numérisation dans l'agriculture, et, dans ce domaine, peu importe la distance. La technique devient toujours plus complexe. Nos collaborateurs doivent avoir de plus en plus de connaissances spécialisées. Nous pourrons profiter des savoirs des deux entreprises. En outre, celles-ci profiteront d'économies d'échelle. Vu notre plus grande taille, nous bénéficierons de meilleures conditions d'achat, car nous commanderons de plus grands volumes. Cela permettra ainsi d'améliorer la compétitivité de nos clients en Suisse.

Avez-vous d'autres plans d'acquisitions à l'étranger ?

Nous n'en avons pas de concrets en ce moment.

Vous mentionnez des synergies et des chances. Est-ce que vous voyez aussi des risques ou même des obstacles ?

Chaque acquisition implique certains risques. Il est important que ces risques soient gérables, ce qui à mon avis est le cas pour Dousset Matelin. Un exemple: deux cultures d'entreprises dans deux pays différents doivent être soigneusement adaptées.

Serco Landtechnik n'est actuellement pas très bien positionné dans le secteur du travail du sol. Dousset Matelin représente une large gamme de machines dans ce domaine.

Est-ce que cela influencera l'offre en Suisse ?

Je constate déjà que notre attractivité – en tant que partenaire agissant désormais au niveau international – a augmenté chez certains fabricants. Actuellement, nous distribuons les deux marques « Amazone » et « Lemken » par nos dix succursales en Suisse dans le segment du travail du sol. A moyen terme des développements sont certainement imaginables.

Vous gérerez vous-même Dousset Matelin sur place et vous restez directeur général de Serco Landtechnik et de fenaco Equipements.

Comment ferez-vous ?

Oui, je serai sur place en France à partir de janvier 2017. Il est prévu que j'assure le développement de la nouvelle direction dans les deux années à venir. En même temps, je serai à Oberbipp pendant plusieurs jours par mois, avec le but de faire de Serco Landtechnik et Dousset Matelin un groupe d'entreprises prospère.

Quels seront les changements au point de vue du personnel et de l'organisation à Oberbipp ?

Adrian Schürch, un expert expérimenté de la branche, va nous rejoindre. Il assumera la fonction de responsable de nos succursales et sera directeur général adjoint de la Serco Landtechnik à partir du mois d'août. ■