

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 81 (2019)  
**Heft:** 12

**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>**



Ces cinq prochaines années, Hubertus Mühlhäuser veut investir dans CNH Industrial 13 milliards de dollars, dont la moitié sera affectée au machinisme agricole. Photos: Roman Engeler

## La marque Steyr doit dominer le marché des tracteurs

Hubertus Mühlhäuser a repris les rênes de CNH Industrial depuis une année. Dans l'interview qu'il a accordée à *Technique Agricole*, l'homme fort à la tête des marques Case IH, New Holland et Steyr fait le point sur l'orientation qu'il veut donner au groupe.

Roman Engeler

**Technique Agricole: vous êtes le patron de CNH Industrial depuis une bonne année. Qu'avez-vous trouvé à votre arrivée dans cette entreprise gigantesque ?**

Hubertus Mühlhäuser: j'ai trouvé une entreprise comportant une diversité impressionnante de technologies et de marques fortes, surtout en machinisme agricole. Je maîtrisais déjà certains aspects de CNH Industrial, d'autres en revanche, comme Iveco ou Magirus, m'étaient trop peu connus. C'est pourquoi, dans un premier temps, il a été nécessaire que je me familiarise avec cette société que vous qualifiez justement de gigantesque. Elle compte 65 000 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 30 milliards de

dollars. J'ai ensuite restructuré la direction du groupe et constitué une équipe avec laquelle j'ai élaboré une stratégie pour l'évolution future de CNH Industrial.

**Les structures alors en place étaient-elles trop compliquées à vos yeux ?**

Normalement, on définit d'abord le plan stratégique avant de réorganiser l'équipe de direction. Cependant, j'ai commencé par créer une structure hiérarchique plus légère et adaptée aux quatre segments industriels, l'ancienne étant décidément trop peu compréhensible. Parallèlement, une unité fonctionnelle a été mise sur pied, dans laquelle nous nous penchons sur les thèmes transversaux actuels, tels que la numérisation, l'automatisation ou

les carburants de substitution. Ces sujets centraux servent de fil conducteur dans toutes nos divisions.

**Cette stratégie, quelle est-elle ?**

Le plan d'action repose sur trois piliers. Le premier est de générer de la croissance et gagner des parts de marché par l'innovation. Ces cinq prochaines années, nous

---

**Le tracteur New Holland à biogaz n'est plus un projet, du fait qu'on peut maintenant l'acheter.**

---

voulons investir dans l'entreprise 13 milliards de dollars, dont la moitié sera affectée au secteur agricole. Nous nous concentrerons avant tout sur les technologies digitales, l'automation et les moteurs hybrides ou utilisant du biogaz, dans l'objectif d'atteindre une croissance annuelle de 5 %. Je pense que les marchés agricoles sont plutôt à la hausse et que nous avons encore une marge de progression, en particulier dans l'espace germanophone. Le deuxième pilier consiste à accroître la rentabilité en allégeant les procédures et les structures afin d'être plus réactifs. Nous voulons améliorer la qualité et l'efficacité de nos services. Nous nous efforcerons de réduire au maximum les formalités administratives pour faciliter la collaboration avec CNH Industrial et avec nos marques.

#### **Il y a quelques semaines, on a appris que CNH Industrial allait se scinder en deux. Quel résultat désirez-vous obtenir avec cette séparation ?**

C'est le troisième pilier de notre stratégie. Nous voulons dissocier du groupe CNH Industrial le segment «on-road», englobant Iveco et FPT Industrial, qui construit des véhicules routiers, camions et bus, et des moteurs. Nous constituerons deux sociétés cotées en bourse, chacune leader mondiale dans son domaine. Cette décision est motivée par les thèmes transversaux déjà mentionnés. Ils sont certes présents dans les deux segments, mais nous considérons que ceux-ci présentent des profils d'investissements trop différents pour réaliser réellement des synergies. Les uniques coopérations possibles concernant les moteurs, nous conclurons des contrats de livraison à long terme avec FPT Industrial pour conserver leur savoir-faire en matière d'équipements destinés à l'agriculture et à la construction. De la sorte, nous nous centrerons davantage sur la gestion de notre activité principale et apporterons une valeur ajoutée à nos actionnaires.

#### **Où en sont ces plans ?**

Les plans avancent bien ; des informations seront communiquées au cours de 2020, à commencer par les annonces de la direction au second trimestre. Le but est de boucler la scission au 1<sup>er</sup> janvier 2021.

#### **Quelles seront les conséquences pour l'activité agricole de CNH ?**

CNH Industrial, l'entreprise restante, aura l'avantage d'être axée principalement sur le secteur agricole, avec un chiffre d'affaires de 15,6 milliards de dollars. Ce secteur ne représente actuellement que 40 % du volume total des ventes ; l'objectif est d'atteindre 75 %. Les équipements agricoles seront associés aux machines de chantier et aux véhicules spéciaux.

**Concentrons-nous sur la technologie agricole. Comment comptez-vous positionner les marques Case IH, New Holland et Steyr ?**

New Holland reste un constructeur proposant une très large gamme de produits, des tracteurs, petits et grands, aux machines de récolte et aux ensileuses. Acteur de premier plan sur le marché mondial des moissonneuses-batteuses depuis de nombreuses années, il restera une référence en la matière. Cette marque opère aussi dans les secteurs des cultures viticoles, fruitières et maraîchères.

Case IH proposera toujours un assortiment complet incluant des tracteurs et des équipements de récolte, mais sera davantage ciblé sur les producteurs professionnels et les entreprises de travaux agricoles.

À nos yeux, Steyr est la marque de tracteurs «high-tech». Ce constructeur lancera à l'avenir ses nouvelles technologies sur le marché avant de les proposer sur ses marques sœurs. Pour cette raison, nous avons présenté le concept de tracteur hybride avec cette marque à l'Agrotechnica. Steyr restera un constructeur de tracteurs focalisé sur le marché européen. Il développera des partenariats avec d'autres fa-

**Steyr n'a pas la place qu'il devrait occuper en Europe et que nous voulons qu'il obtienne à l'avenir.**

bricants comme Kuhn, Amazone, Krone, Pöttinger, Lemken ou Horsch. On constate que ces «shortliner» comme on les appelle, ou constructeurs de gamme courte, sont souvent évincés des canaux de distribution et cherchent de ce fait à s'associer pour partager le réseau d'un grand constructeur de tracteurs.

**La marque Steyr n'est toutefois pas présente sur tous les marchés européens. Cela changera-t-il ?**

Absolument. Steyr n'a pour le moment de loin pas la place qu'il devrait avoir en Europe et que nous voulons qu'il obtienne.



Avant d'être nommé PDG de CNH Industrial, Hubertus Mühlhäuser a notamment assuré la vice-présidence de la division mondiale des moteurs et la direction générale de régions au sein du groupe Agco.

Je vois dans cette marque un potentiel de croissance en lien avec la transformation des réseaux de distribution.

**Avec l'acquisition de Kongskilde, CNH Industrial propose une gamme encore plus complète. Ces machines sont uniquement disponibles pour la marque New Holland. Est-ce que cela restera ainsi ?**

Ces machines seront réservées à New Holland dans un premier temps. Elles resteront vendues sous les couleurs de Kongskilde par l'intermédiaire de nos réseaux et ceux d'autres concessionnaires OEM.

**Sur quels marchés ces équipements sont-ils déjà disponibles ? Où les trouverons-nous à l'avenir ? Mettez-vous la pression sur la distribution pour les faire proposer ?**

Nous sommes en train de réorganiser notre réseau de distribution européen de manière plus professionnelle. Certains changements seront apportés, notamment dans le sens que vous mentionnez.

**En Suisse aussi ?**

Oui, en Suisse également !

**Voulez-vous développer encore cette stratégie de gamme longue ?**

Nous allons de toute manière l'appliquer pour renforcer les marques New Holland et Case IH dans leurs secteurs respectifs. Nous avons récemment acquis le fabricant d'outils K-Line, le constructeur de trains de chenilles ATI Track Systems et AgDNA, spécialiste en logiciels de gestion d'exploitations agricoles. Nous avons aussi annon-

cé notre collaboration avec les sociétés Data Connect et Agrirouter. Nous sondons continuellement le marché à la recherche d'acquisitions stratégiques qui viendront compléter et améliorer notre portefeuille.

**Au salon Agritechnica, Steyr a dévoilé l'étude d'un concept de tracteur hybride, New Holland a présenté l'évolution de son tracteur au méthane, tandis que Case IH propose depuis plusieurs années un véhicule autonome. Où en sont ces projets ?**

Le tracteur au biogaz de New Holland n'est plus un concept du fait que l'on peut maintenant l'acheter. De mon point de vue il ouvrira un tout nouveau créneau. Je suis étonné que nos concurrents ne soient pas encore montés dans ce train. Le biogaz permet à un agriculteur de produire son propre carburant à bas prix et durablement. En outre, il est neutre en CO<sub>2</sub>, dioxyde de carbone donc, voire le réduit. Cela permet de réaliser des économies tout en menant l'environnement.

Les études conceptuelles de Steyr visent à réaliser une propulsion hybride, c'est-à-dire une électrification la plus complète possible, associée à un moteur diesel ou à gaz. Nous analysons actuellement les retours positifs de nos clients et de la presse spécialisée. Sur un plan purement technique, un tel tracteur pourrait déjà être mûr pour le marché dans les prochaines années. Il est certain que l'électrification gagne également du terrain en machinisme agricole, notamment sous la forme de moteurs de tracteurs et de machines, et que cela va encore beaucoup évoluer.

**Comment imaginez-vous le tracteur de demain ?**

Le tracteur de demain consistera en une synthèse de ces technologies. Je prévois aussi une automatisation croissante de nos équipements, parce que le personnel formé est trop rare en de nombreux endroits dans le secteur agricole. Le nouveau Case IH « Magnum » présenté à l'Agritechnica est un développement logique des études de tracteurs autonomes que je viens de mentionner. Il fonctionne sur les champs sans aucune intervention humaine, à l'instar de nos moissonneuses-batteuses. New Holland crée aussi des machines automotrices, principalement pour la viticulture. La production de groupes motopropulseurs flexibles et électriques continuera, de même que celle d'un large éventail de capteurs. Les tracteurs seront mieux



« Nous sommes en train de réorganiser notre réseau de distribution de manière plus professionnelle, pour atteindre nos objectifs de croissance », souligne Hubertus Mühlhäuser (à d.) dans son interview à *Technique Agricole*.

connectés pour optimiser les cycles d'utilisation et d'entretien. Ils seront observés par les constructeurs dans des « postes de contrôle », afin de garantir un fonctionnement parfait.

**Nous sondons continuellement le marché à la recherche d'acquisitions stratégiques qui viendront compléter notre portefeuille.**

**CNH Industrial a créé avec AgXtend une plateforme d'innovation. Quel est son objectif ?**

Avec AgXtend, nous voulons avant tout étudier la manière dont nous pouvons collaborer avec des start-up. Nous avons aussi l'occasion de proposer à nos clients des technologies agricoles expérimentales, comme le désherbage électrique, écologique, qui pourrait un jour remplacer les produits chimiques. Nous suivons de près l'actualité des start-up. Si nous voyons des produits intéressants, nous invitons la société qui les a élaborés à les distribuer de manière exclusive dans notre réseau mondial. Pour la plupart de ces entreprises, cette opportunité équivaut à gagner au loto. Elles ont accès, quasiment d'un jour à l'autre, à des milliers de points de vente. De notre côté, nous trouvons dans ces partenariats des sources d'inspiration : ils mènent souvent à des projets communs, à des avancées technologiques et au perfectionnement de nos produits.

**Que peut-on encore attendre dans ce contexte ?**

Nous n'en sommes qu'au tout début. Les possibilités sont multiples. La marque AgXtend pourrait servir d'« incubateur » pour des jeunes entreprises. Actuellement, elle en intègre en moyenne une par trimestre. Ce qui est passionnant avec le machinisme agricole, c'est que l'innovation y tient une place extrêmement importante. De nouveaux développements sont présentés presque quotidiennement. Deux ou trois sociétés sont créées chaque mois, surtout dans le domaine des technologies numériques de pointe. CNH Industrial doit être un groupe ouvert à la nouveauté avec lequel on aime conclure des affaires.

**CNH a rejoint les plateformes numériques DataConnect et Agrirouter. Quels horizons ouvrez-vous à l'échange de données à l'échelle du fabricant ?**

Cette adhésion est en phase avec l'engagement de CNH Industrial en faveur d'une technologie numérique « ouverte ». L'agriculteur peut choisir la solution qui lui convient le mieux. « DataConnect » permet aux agriculteurs et aux entrepreneurs d'analyser plus efficacement leurs équipements agricoles, et de mieux les intégrer dans la gestion de leur flotte mixte. Ces deux plateformes devraient être considérées comme un moyen d'accélérer les normes d'échange de données de l'industrie. Le fait que l'agriculteur puisse communiquer ses données, dans le domaine de la maintenance des machines, mais aussi dans celui de sa production, devrait entraîner une hausse de la productivité. Je suis persuadé que les systèmes fermés n'auront aucune chance d'être compétitifs dans le futur.



## Réussissez avec PÖTTINGER

### EUROBOSS

- Souplesse et adaptation au pentes parfaite
- Système d'ameneurs préservant le fourrage
- Qualité de ramassage exceptionnelle et grande performance de chargement
- Qualité de coupe élevée pour le meilleur ensilage

PÖTTINGER SA, Mellingerstrasse 11,  
5413 Birmenstorf (AG), Téléphone 056 201 41 60,  
info@poettinger.ch, www.poettinger.ch

 **PÖTTINGER**



### *Lely Astronaut – Leader dans les exploitations en fromagerie*

- 70 % de part de marché dans les fromageries
- La façon de traire la plus naturelle grâce au concept I-Flow
- bras hybride unique sur le marché
- Pré-traité réelle et précise
- Désinfection des manchons à la vapeur LELY à 150°C
- Système de pré-refroidissement du lait innovant
- Plus de 20 ans d'expérience dans les fermes fromagères

*LELY – Votre partenaire compétent et confirmé sur la ferme laitière fromagère.*



[www.lely.com/haerkingen](http://www.lely.com/haerkingen)

