

**Zeitschrift:** Technique agricole Suisse  
**Herausgeber:** Technique agricole Suisse  
**Band:** 82 (2020)  
**Heft:** 2  
  
**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>**



En qualité de président de la direction, Christoph Gröbblinghoff a le destin de Fendt entre ses mains et veut accroître la présence de cette marque sur le marché global. Photos: Roman Engeler

# Fendt veut devenir un constructeur mondial de gamme longue

Christoph Gröbblinghoff a repris la présidence de la direction de Fendt au début de 2020. Dans une interview accordée à *Technique Agricole*, cet agriculteur titulaire d'un diplôme d'ingénieur agronome commente les objectifs immédiats et à long terme qu'il souhaite atteindre avec Fendt.

Roman Engeler

**Technique Agricole:** Vous avez pris la présidence de la direction de Fendt en début d'année. Comment le natif de Westphalie que vous êtes, qui a grandi sur une ferme de grandes cultures, se sent-il au milieu des prairies et pâturages de l'Allgäu ?

Christoph Gröbblinghoff: Je me sens très bien ici à Marktoberdorf. Après tout, l'agriculture est une branche régionalement très hétérogène et tous les acteurs doivent sans cesse s'adapter à cette disparité. J'apprécie tous les clients, qu'ils soient issus d'une ferme d'élevage en Suisse, d'un domaine viticole quelque part en Europe ou d'une grande exploitation d'un pays de l'Est.

**Quelle relation particulière entretenez-vous avec Fendt ?**

Au cours de ma carrière, j'ai commercialisé des équipements agricoles au sein d'une grande coopérative allemande de 2003 à 2014. J'étais alors déjà en contact avec Fendt. En novembre 2014, je suis entré chez Agco, au siège européen de Neuhausen dans le canton de Schaffhouse, où j'étais responsable du développement du réseau de distributeurs. Comme vous le voyez, j'entretiens des liens étroits avec Fendt depuis plus de 15 ans.

**Votre prédécesseur a expliqué la stratégie «2020» de Fendt à *Technique Agricole* il y a quelques années. At-**

**teindrez-vous les 20 000 tracteurs visés cette année ?**

Bien sûr ! Nous ferons tout notre possible pour réaliser les objectifs de la stratégie «2020» de Fendt cette année. Mais celle-ci ne couvre pas uniquement la production annuelle de 20 000 tracteurs, elle repose sur des bases beaucoup plus larges.

**Lesquelles ?**

La stratégie «2020» couvre tous les domaines dans l'ensemble de l'entreprise. Vis-à-vis de l'extérieur, l'objectif mesurable est de 20 000 tracteurs. Mais elle inclut la qualité, le réseau de partenaires de distribution, les innovations et l'objectif de devenir un

constructeur de gamme longue. En combinaison avec «l'esprit Fendt», tout cela devrait finalement conduire à une croissance de la marque.

### **Combien de tracteurs sont sortis de la chaîne de production en 2019 ?**

L'année dernière, nous avons construit exactement 19 012 tracteurs et mis la plupart d'entre eux sur le marché.

### **Sur son marché national, Fendt se classe au premier ou au deuxième rang, selon la méthode de calcul : voyez-vous un potentiel de croissance en Allemagne ?**

Il est toujours possible de faire mieux. En Allemagne, notre part de marché pour les tracteurs de plus de 50 chevaux a atteint 25,5 % en 2019, soit 5,1 % de plus que le numéro 2. Notre priorité est de conserver cette position, mais nous tenterons naturellement d'accroître notre part de marché si l'occasion se présente.

### **Fendt est depuis un certain temps le leader du marché en Suisse. À quoi cela tient-il ?**

À la combinaison des produits et des performances de notre partenaire de distribution GVS Agrar, avec lequel nous entretenons d'excellentes relations commerciales depuis des années. Cette symbiose est décisive pour notre succès sur tous les autres marchés. En Suisse, le fait que nous disposions, avec la série «200 Vario» (version conventionnelle et tracteur à voie étroite), «300 Vario», «500 Vario» et «700 Vario» d'un excellent portefeuille de produits parfaitement adaptés à cette région alpine et préalpine joue certainement un rôle crucial.

### **Avec le débat sur le climat, l'agriculture se retrouve aussi sous pression. Vous êtes en train de développer un tracteur électrique, le Fendt «e100». Quel est l'état d'avancement de ce projet ?**

Le projet avance bien et nous sommes en pleine discussion sur le démarrage de la fabrication en série en vue du lancement de ce tracteur. Rétrospectivement, nous avons bien fait de ne pas agir avec précipitation en 2018 ou 2019, car les conditions-cadres ont à nouveau changé. Alors qu'initialement, l'accent était mis sur les exigences des communes, une égale importance est aujourd'hui accordée aux applications agricoles. Dans cette catégorie de puissances, l'électrification est judicieuse pour l'agriculture. Mais je ne pense



«Plusieurs systèmes d'entraînement existeront dans un avenir proche et non plus un seul», a déclaré Christoph Gröbblinghoff lors de son interview à *Technique Agricole*.

pas qu'elle deviendra le système d'entraînement du futur dans les catégories de puissances supérieures, pour des questions de poids et d'autonomie.

### **Quand prévoyez-vous de lancer la commercialisation du Fendt «e100» ?**

Nous vous en informerons, ainsi que les autres médias, en temps utile.

### **Travaillez-vous sur d'autres moteurs alternatifs dans la catégorie de puissances supérieure ?**

Nous suivons la même approche que l'industrie automobile : dans un avenir proche, plusieurs systèmes d'entraînement coexisteront. Outre les moteurs diesel ou à explosion, il y aura l'électrification totale ou partielle, y compris pour les remorques, ou encore les piles à combustible. Nous suivons attentivement les évolutions dans ces domaines. Il faudra quelques années pour que ces solutions atteignent leur maturité commerciale.

### **Dans la catégorie de puissances la plus élevée, le plus gros tracteur standard Fendt atteint 500 chevaux. Est-ce un plafond, ou bien serait-il possible d'aller encore plus haut ?**

Nous avons atteint un plafond avec le Fendt «1000 Vario». Actuellement, je ne vois pas la nécessité d'aller jusqu'à 600 chevaux ou davantage. Nous atteignons déjà des limites, tant sur le plan de la réglementation sur la circulation routière que sur celui de la masse en service. Avec nos tracteurs à chenilles, nous couvrons une catégorie de puissance qui atteint 650 chevaux. Dans cette catégorie de puissances très élevées, le marché global – en Europe, en Russie et en Amérique – est relativement petit et prévisible.

### **Le concept de commandes «FendtOne» est l'une des réponses de Fendt à la numérisation. Comment ce système présenté à l'Agritechnica a-t-il été accueilli par les clients ?**

En deux mots : en fanfare et avec enthousiasme. Il est révolutionnaire pour Fendt et l'intérêt du marché est palpable.

### **Le client n'est-il pas submergé ?**

Justement pas, parce que ce système de conduite et de commandes «FendtOne» doit être aussi simple et convivial que possible. Il exigera une certaine adaptation de la part d'un conducteur d'un tracteur vieux de 15 ans. Mais l'être humain est fondamentalement curieux et peut s'initier à ce concept de manière ludique. Ce printemps, nous allons commencer une grande tournée en Europe pour montrer à nos partenaires distributeurs ses applications en pratique, sur leur terrain.

### **Pour l'instant, il est prévu d'équiper les modèles des gammes «300 Vario» et «700 Vario» du système «FendtOne». Quand sera-t-il aussi disponible pour d'autres gammes ?**

Cela se fera, mais je ne voudrais pas en dire plus pour l'instant.

### **En plus de la stratégie «2020», il y a la stratégie «Route 66» visant à obtenir une exclusivité Fendt auprès des partenaires distributeurs et concessionnaires. Vous tenez aussi le cap ?**

Depuis la fin de l'année dernière, nous bénéficions de l'exclusivité auprès de plus de 97 % de nos partenaires de distribution dans le segment des tracteurs et des moissonneuses. Le taux d'exclusivité est actuellement de 75 % sur l'ensemble du portefeuille.



### **Comment cette stratégie a-t-elle été acceptée par les concessionnaires ?**

Le monde des concessionnaires l'a bien acceptée, parce qu'il a compris la volonté stratégique de Fendt. En fin de compte, il est avantageux pour le commerce de n'avoir, dans l'idéal, à traiter qu'avec un seul fournisseur. Mais nous ne serrons pas la vis à nos concessionnaires en les contraignant à ne subitement plus vendre que des produits Fendt. Il est aussi dans notre intérêt que nos concessionnaires aillent bien et puissent de développer.

Le baromètre européen de satisfaction des concessionnaires, où Fendt est en tête depuis des années déjà, montre que notre orientation ne saurait être si fausse. « Route 66 » est étroitement liée à deux éléments: le chemin pour devenir un « full-liner », de proposer donc une gamme complète de produits, est le premier, tandis que le second est d'obtenir une représentation exclusive. L'un ne va pas sans l'autre. Nous avons fait la grande partie du chemin vers la gamme complète en rachetant la division des équipements de récolte de fourrage de Lely en 2017, qui nous a permis de combler une lacune en production fourragère. Nous sommes désormais un constructeur avec un intéressant portefeuille pour nos distributeurs.

### **Vous le dites, la stratégie « Route 66 » et le concept de fullliner sont étroitement liés. Fendt parle même de « full full-liner ». D'autres étapes sont-elles déjà prévues dans ce contexte ?**

Nous avons maintenant atteint un point qui nécessite un certain temps de consolidation. Pour l'instant, aucun objectif stratégique ne nous pousse à devenir actifs

dans un autre domaine. Cela ne signifie pas pour autant que nous refuserions une opportunité de rachat ou de coopération qui se présenterait.

### **Quelle est la situation actuelle en ce qui concerne les moissonneuses-batteuses et les ensileuses ? Comment la part de marché de Fendt a-t-elle évolué dans ces segments ?**

Le marché européen de ces machines est en déclin depuis quelques années. Nous sommes très satisfaits des ventes de moissonneuses-batteuses. L'« Ideal » est très demandée. Grâce à elle, nous occupons une position de premier plan dans le haut de gamme et accroissons sans cesse notre part de marché. Du côté des ensileuses, nous avons atteint un niveau élevé en termes qualitatif et de performances. Mais devons investir davantage dans la distribution.

### **Combien de « Katana » avez-vous vendus à ce jour ?**

Plus de 400 machines.

### **Un vent glacial souffle actuellement dans le secteur des produits phytosanitaires. Quelle est la position de Fendt dans ce domaine ?**

Nous considérons toujours ce domaine comme une activité d'avenir, importante, même si la protection des plantes est l'objet d'un débat public avec beaucoup de controverses. Avec le « Rogator », nous sommes déjà leader du marché des pulvérisateurs automoteurs en Allemagne. Nous continuons d'enrichir notre palette de pulvérisateurs entraînés, aussi bien en termes de capacité de cuve que de largeur de rampe. Pour l'instant, nous n'envisageons pas de pénétrer sur le marché des pulvérisateurs agricoles portés au trois-points.

### **Fendt a présenté à l'Agritechnica un chargeur télescopique fabriqué par Sennebogen. Quand le lancerez-vous sur le marché ?**

Nous commencerons à commercialiser ces chargeurs télescopiques de 9 mètres et 5,5 tonnes de capacités de levage cet été. Cette machine puissante et très solide a une caractéristique unique, sa cabine ascensionnelle. Innovante et à la pointe de la technologie, elle correspond parfaitement à l'esprit Fendt.

### **Seul un modèle est disponible actuellement, le « Cargo T955 ». Une exten-**

### **sion de la gamme est-elle prévue ?**

Oui, nous allons bientôt ajouter à notre offre une machine plus petite, également en coopération avec Sennebogen. Mais nous resterons dans le segment des chargeurs télescopiques et n'avons pas l'intention d'entrer dans celui des chargeurs classiques ou compacts.

### **Venons-en au «Xaver», ce robot qui travaillera bientôt dans les champs en essaims. Voyez-vous vraiment les robots comme l'avenir de l'agriculture ?**

Comme pour les entraînements, il n'y a pas qu'un système mais plusieurs variantes. Nous continuerons à nous consacrer à ce sujet et à faire avancer le projet. Je suis convaincu que cette technologie des essaims percera dans certaines régions. Ce ne sera pas forcément sur un domaine de 3000 hectares en Ukraine, plutôt sur des exploitations moyennes.

### **Avez-vous un idée de la date d'arrivée de cette technologie sur le marché ?**

Non, pas pour le moment.

### **Fendt est perçu comme une marque premium, en particulier dans les tracteurs. Envisagez-vous de vous adresser un jour à d'autres groupes de clients, ou voulez-vous laisser cela aux autres marques de la maison Agco ?**

Oui, nous laissons cela à nos marques sœurs. C'est le grand avantage d'une entreprise multimarque. Pour la marque « Fendt », Agco a défini un positionnement clair dans le segment premium ou high-tech.

### **La marque Fendt devrait-elle alors devenir encore plus globale ?**

Absolument. Le grand défi pour Agco est de positionner Fendt comme un fullliner à l'échelon mondial. À cette fin, nous avons lancé l'année dernière un projet visant à positionner Fendt comme un constructeur de gamme longue en Amérique du Nord et du Sud, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Outre les tracteurs, nous vendons actuellement la moissonneuse-batteuse « Ideal » – hors du marché européen, elle n'est d'ailleurs vendue que sous le nom de « Fendt Ideal » – et le semoir monograine de précision « Momentum ». Avec ces trois produits, nous entendons rendre la marque Fendt plus globale. Suivront d'autres segments tels les grands équipements de récolte avec les presses à balles parallépipédiques et les ensileuses.



« Nos stratégies « 2020 » et « Route 66 » sont sur la bonne voie », souligne Christoph Gröblichhoff.

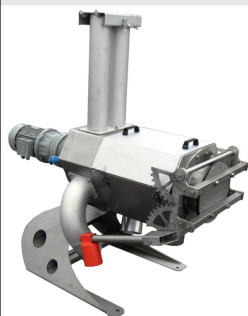


**REBI SUISSE**  
Handels- und Serviceorganisation

**Recycler, pomper,  
séparer**



- Brasseurs à purin avec mixer
- Pompes centrifuges avec broyeur
- Séparateurs à vis et à tambour



**Aebi Suisse Handels- und Serviceorganisation SA**  
CH-3236 Gampelen | CH-8450 Andelfingen | 032 312 70 30 | [www.aebisuisse.ch](http://www.aebisuisse.ch)

**Solutions innovantes pour davantage  
d'efficacité et de rentabilité**



**FIELDWORK** **TOPCON**  
AUTHORIZED DEALER

Maschinenkontroll- und Vermessungssysteme AG  
Bleichelstrasse 22, CH-9055 Bühler  
[www.fieldwork.ch](http://www.fieldwork.ch)

Agriculteurs et agro-entrepreneurs,  
profitez de nos technologies innovantes,  
d'équipements de pointe, faciles à  
utiliser, qui améliorent votre rentabilité  
et votre productivité!

**SÛR - FIABLE - ÉCONOMIQUE**



Pompe à deux pistons,  
double effet, axe horizontal  
et bain d'huile, série et type  
H-303-0 SG2

**Hans Meier AG**  
CH-4246 Althofen  
[www.meierag.ch](http://www.meierag.ch)

Tél. ++41 (0)62 756 44 77  
Fax ++41 (0)62 756 43 60  
[info@meierag.ch](mailto:info@meierag.ch)



**Othello®  
Star**

**„Parfaitement  
propre“**

**Othello®  
Star**



Bayer (Schweiz) AG  
3052 Zollikofen

Plus d'infos: [www.agrar.bayer.ch](http://www.agrar.bayer.ch)

Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, lisez toujours l'étiquette et les informations concernant le produit.



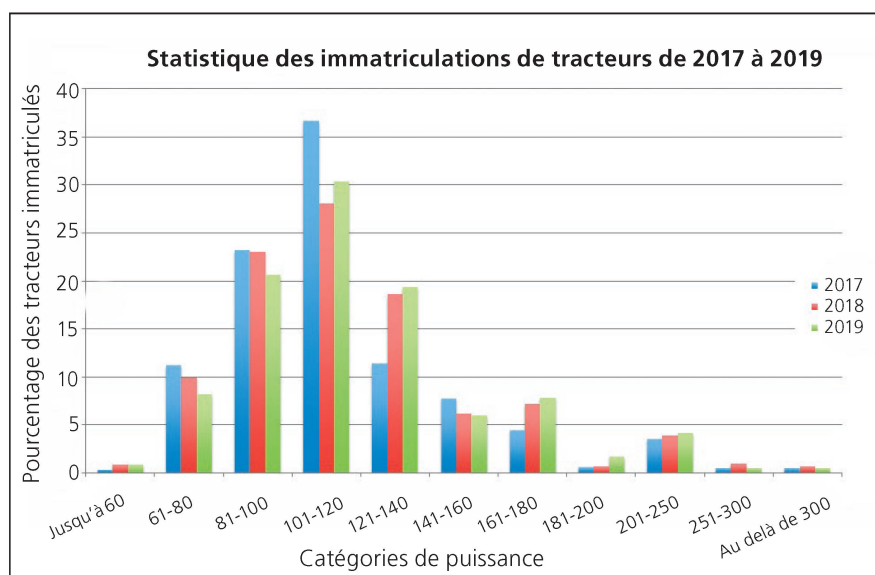


Le seuil des 2000 immatriculations de tracteurs a de nouveau été franchi en 2019. Photo: ASETA

# Marché des tracteurs suisses en légère croissance

L'année passée, 2026 tracteurs ont été immatriculés en Suisse. Ce chiffre dépasse de 78 unités celui de l'an précédent. Le classement par marques reste dominé par Fendt, suivi par John Deere, New Holland et Deutz-Fahr.

Roman Engeler



Le marché suisse des tracteurs a rebondi l'an dernier. Avec 2026 immatriculations, soit 78 unités ou 4 % de plus qu'en 2018, il a de nouveau franchi le seuil des 2000 unités, après avoir été en dessous en 2017 pour la première fois depuis très longtemps. Le classement par marque reste inchangé par rapport à celui de l'exercice précédent. Le constructeur Fendt reste le premier avec 376 tracteurs écoulés (+11 %) et a augmenté ses parts de marché de 18,6 %. Il précède de loin John Deere avec 280 véhicules (-5,7 %) et Deutz-Fahr (232 unités, -17,7 %).

Par rapport à 2018, le fabricant JCB connaît la progression la plus forte en pourcentage avec 500 % (+5 unités), tandis que Claas essuie la plus grande perte (-20 unités, -18,2 %). Valtra brille en enregistrant

## Transporters et faucheuses à deux essieux

Les transporters écoulés, au nombre de 132, comptent 10 unités de plus qu'en 2018, année durant laquelle ils étaient en recul de 94 unités. Les marques ont toutes augmenté leurs ventes, à l'exception d'Aebi (-2 unités). Schiltrac affiche la croissance la plus forte (+6 unités). Comme l'an passé, le classement est mené par Reform, avec 66 modèles, devant Aebi (31 unités) et Lindner (22 unités). Le modèle le plus vendu est le Reform « Muli T7S » (29 unités), devant l'Aebi « TP 420 » (24 unités).

Le marché des faucheuses à deux essieux accuse une nouvelle baisse. Il a enregistré 241 immatriculations, 8 de moins qu'en 2018. Aebi revient en tête du classement avec 105 modèles écoulés (+1 unité), précédant de peu Reform (101 unités vendues en 2019, soit 6 de moins que l'année passée). Le modèle qui a le plus de succès reste l'Aebi « TT211 » (46 unités). Il a une confortable avance sur le Reform « Metrac H7RX » (35 unités).

Transporters			
	2019	2018	+ / -
Reform	66	63	+3
Aebi	31	33	-2
Lindner	22	21	+1
Schiltrac	9	3	+6
Caron	4	2	+2
<b>Total</b>	<b>132</b>	<b>122</b>	<b>+10</b>

Faucheuses à deux essieux			
	2019	2018	+ / -
Aebi	105	104	+1
Reform	101	107	-6
Antonio Carraro	30	23	+7
Sauerburger	3	2	+1
BCS	2	4	-2
Pasquali	0	9	-9
<b>Total</b>	<b>241</b>	<b>249</b>	<b>-8</b>



Reform mène toujours le marché des transporters. Photos : Roman Engeler



La faucheuse à deux essieux Aebi « TT211 » est le modèle le plus demandé.

l'accroissement le plus important du nombre d'immatriculations (+46, +79,3 %), au contraire de Deutz-Fahr, qui subit le recul le plus fort (-50 unités, -17,7 %).

### Classement par marques

	2019	2018	+ / -	%
Fendt	376	337	+39	18,6
John Deere	280	297	-17	13,8
New Holland	256	277	-21	12,6
Deutz-Fahr	232	281	-50	11,5
Massey Ferguson	131	122	+9	6,5
Valtra	104	58	+46	5,1
Lindner	91	64	+27	4,5
Claas	90	110	-20	4,4
Hürlimann	90	64	+26	4,4
Steyr	82	78	+4	4,0
Case IH	76	76	0	3,8
Kubota	59	67	-8	2,9
Same	52	44	+8	2,6
Rigitrac	44	26	+18	2,2
Landini	27	23	+4	1,3
McCormick	17	17	0	0,8
JCB	6	1	+5	0,3
Zetor	4	1	+3	0,2
Carraro	3	0	+3	0,1
Lamborghini	3	3	0	0,1
Autres	3	1	+2	0,1
<b>Total</b>	<b>2026</b>	<b>1948</b>	<b>+78</b>	<b>100,0</b>

Case IH, Lamborghini et McCormick affichent, quant à eux, les mêmes chiffres en 2018 et en 2019, avec respectivement 76, 3 et 17 immatriculations. Le constructeur suisse Rigitrac réalise un score de 44 tracteurs vendus (18 unités ou 69,2 % de plus qu'en 2018). Sepp Knüsel a bénéficié de pouvoir encore écouler en fin d'année quelques modèles avec des moteurs de fin de série (en raison des normes d'émissions).

### Les produits phares

À l'instar des années précédentes, le Fendt « 211 Vario » reste le modèle préféré des acheteurs suisses. Il a été écoulé à 110, ou même 140 exemplaires, si l'on inclut la variante à voie étroite. Il devance son frère de même marque, le Fendt « 313 Vario » (+96 unités), ainsi que les tracteurs John Deere « 6130R » (59 unités) et « 5125R » (42 unités).

En considérant les mois, c'est pour une fois août qui détient le record d'immatriculations, avec 317 tracteurs, se classant avant mai (234) et avril (233). Décembre est resté en retrait par rapport aux autres années, où le score était très élevé à cause de la mise en œuvre de nouvelles prescriptions sur les gaz d'échappements, même s'il faut préciser ici que le nombre d'immatriculations ne correspond pas exactement à celui des ventes.

Avec 296 nouveaux tracteurs immatriculés, Berne reste en tête du classement par

canton, à bonne distance de Zurich (211) et de Schaffhouse (206).

### Classes de puissance

À la rédaction de *Technique Agricole*, on a de nouveau réparti les tracteurs immatriculés en fonction de leurs performances en onze classes et comparé les valeurs obtenues avec celles des années précédentes (voir schéma page 12). On s'est appuyé sur les puissances nominales indiquées dans les catalogues sans tenir compte des normes de mesure (ISO, ECE R 120 et d'autres).

La classe de 101 à 102 chevaux reste la plus représentée de tous les nouveaux modèles immatriculés, avec 30,4 % en 2019, contre 28,1 % l'année précédente. Les tracteurs de 81 à 100 chevaux occupent la deuxième place. Avec 20,6 %, ils enregistrent un léger recul. Enfin, la catégorie de 121 à 140 chevaux progresse un peu, passant de 18,6 à 19,4 %.

Globalement, cette répartition s'avère plutôt stable. Quelque 70 % des tracteurs immatriculés entrent dans la catégorie de puissance de 81 à 120 chevaux, qui est dès lors toujours celle qui a remporté le plus de succès.

La puissance la plus élevée (942 chevaux de puissance nominale) a été atteinte par le Fendt « 942 Vario », tandis que la plus basse a été enregistrée sur un tracteur compact de John Deere dans une statistique détaillée.