

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 82 (2020)
Heft: 3

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>



Christian Dreyer, ingénieur industriel, assume avec son cousin Justus Dreyer la direction générale de l'entreprise familiale Amazone, qui compte environ 1900 employés. Photos: Roman Engeler

Les produits phytosanitaires ont encore du potentiel

Les usines Amazone ont été fondées il y a 137 ans et la firme est aujourd'hui aux mains de la quatrième génération. Christian Dreyer, co-directeur, s'exprime sur les défis actuels et sur l'avenir de cette entreprise familiale.

Roman Engeler

Technique Agricole: En 2018, Amazone a généré un chiffre d'affaires record de 481 millions d'euros. Comment se présentent les résultats 2019 ?

Christian Dreyer: Les ventes réalisées par Amazone en 2019 sont en léger recul par rapport au chiffre d'affaires record de l'exercice précédent.

À votre avis, quelles sont les raisons de ce ralentissement ?

Nous avons commencé l'année 2019 avec un carnet de commandes très bien rempli et connu un printemps prospère. Un tassement a ensuite été observé sur le marché national allemand, ainsi qu'en Scandinavie, dans les pays baltes, en Angleterre,

en Australie et en Nouvelle-Zélande. Ce recul s'explique par les conditions météorologiques, car la sécheresse, même celle de 2018, a eu un impact négatif. En outre, la situation générale des prix payés aux agriculteurs ainsi que le débat public sur les engrais, les produits phytosanitaires et l'évolution générale de l'agriculture ne sont pas favorables aux affaires.

Vos affaires ont-elles été plus florissantes dans certains pays en 2019 ?

Oui, en particulier en France, en Belgique et aux Pays-Bas, où le volume des ventes est resté stable à un niveau élevé l'année dernière. De bons chiffres d'affaires ont aussi été réalisés sur les marchés d'équi-

pements agricoles les plus importants, en Allemagne et en Russie.

Quelle est la part des exportations ?

La part des exportations atteint actuellement 80 %.

Êtes-vous satisfait du marché suisse ?

Pour nous, la Suisse est un marché petit par sa taille, mais grand par sa qualité, dont nous sommes fondamentalement satisfaits et où la collaboration avec notre partenaire Ott Machines agricoles fonctionne très bien. Cependant, nous avons constaté une certaine retenue en Suisse l'année dernière, que j'attribue aussi aux causes évoquées plus haut..

Amazone met toujours en avant sa force d'innovation, comme en témoignent d'ailleurs les distinctions lors d'expositions et de concours. Combien investissez-vous dans la recherche et le développement ?

Il n'est pas aisé de déterminer où précisément la recherche et le développement ont lieu. Outre le département de R&D proprement dit, de nombreux collaborateurs participent à l'évolution de nos machines. Je pense aux personnes qui travaillent dans la vente ou la gestion des produits. Amazone investit au moins entre 5 et 7 % de son chiffre d'affaires dans la recherche et le développement.

Combien de personnes travaillent dans ce domaine ?

Environ 200 personnes. Cela inclut, par exemple, les personnes responsables des tests pratiques des nouvelles machines avec des clients de référence.

Quelles sont vos priorités du moment en matière de recherche et développement ?

Outre l'amélioration constante de nos machines dans les domaines de la fertilisation, de la protection des plantes, du travail du sol et de la technique de semis, qui est en partie réalisée de manière décentralisée sur les sites de production respectifs, les points forts, pour l'ensemble de la gamme de produits sont les capteurs, l'électronique et la technologie des caméras. S'y ajoutent de plus en plus de logiciels d'assistance, par exemple en lien avec des applications.

Collaborez-vous avec des partenaires externes spécialisés dans ces domaines de recherche ou accomplissez-vous ces tâches en interne ?

Amazone travaille avec un grand nombre de partenaires, surtout dans ces « nouvelles » disciplines, mais nous avons aussi un savoir-faire en interne. La programmation des instruments de commandes et des applications est principalement réalisée par nos soins, la mise en œuvre fait partiellement appel à des partenaires.

À l'automne 2016, Amazone a repris l'usine de charrues de Vogel & Noot. Comment cette nouvelle gamme de produits a-t-elle été intégrée dans le portefeuille existant ?

La charrue s'insère parfaitement dans le programme des machines d'Amazone puisque nous sommes un spécialiste des

cultures labourées. Nous avons déjà présenté une première charrue, la « Cayron », en 2013. Ce rachat nous permet d'offrir une gamme complète de charrues avec le savoir-faire et les capacités de production correspondants. Les charrues ont bien été intégrées dans notre offre entretemps.

De nombreux clients nous demandent depuis longtemps une charrue, c'est pourquoi notre proposition a été très bien accueillie.

Comment le commerce a-t-il accueilli ce produit ? Des distributeurs avaient certainement déjà des charrues dans leur assortiment ?

De nombreux concessionnaires – et aussi des clients – nous demandent des charrues depuis des années, c'est pourquoi cette démarche a été accueillie de manière positive. Pour un partenaire de distribution, travailler avec moins de fournisseurs est certainement un avantage. D'autres proposaient déjà des charrues et n'ont pas besoin de celle d'Amazone.

Faites-vous pression pour que vos partenaires de distribution proposent l'intégralité de votre programme ?

Non, nous n'avons jamais exercé de pression par le passé et nous ne le ferons pas non plus à l'avenir. Ce n'est pas le style de la maison de dicter aux distributeurs ce qu'ils doivent vendre.

Il y a un peu plus d'un an, vous avez repris Schmotzer, spécialiste du sarclage, et élargissiez ainsi une nouvelle fois le portefeuille de produits. Comment cette entreprise s'est-elle développée entretemps ?

Avant même ce rachat, nous nous étions déjà intéressés aux équipements de sarclage et de désherbage mécanique. Après des discussions intensives avec différents fabricants, Schmotzer s'est proposé comme partenaire ou candidat à un rachat. C'était une constellation idéale pour joindre notre savoir-faire à celui d'un spécialiste expérimenté. C'est ainsi que naquit la nouvelle firme Schmotzer-Hacktechnik.

Pouvez-vous nous donner des informations sur la part de Schmotzer au

chiffre d'affaires ou sur les machines Schmotzer vendues ?

De manière générale, nous ne faisons pas de déclaration sur le nombre d'unités produites dans les différents groupes de machines ou vendues sur le marché. Cependant, je peux vous dire que chez Amazone, le secteur de la protection des cultures, avec la fertilisation et les traitements phytosanitaires, génère près de 40 % du chiffre d'affaires. Quelque 45 % sont issus du travail du sol et des semoirs. Le pourcentage restant se répartit entre les équipements communaux et les pièces de rechange.

Sur quels marchés êtes-vous actif avec les sarcleuses Schmotzer ?

Auparavant, Schmotzer était principalement présent en Allemagne, en Autriche et en Suisse. L'entreprise entretenait aussi de bonnes relations avec le Canada et de faibles volumes étaient écoulés en Europe de l'Est. Dans un premier temps, nous avons introduit ces produits en France. Mais pour le moment, ce secteur d'activité est loin d'être aussi internationalisé que le reste de notre portefeuille. Aujourd'hui, Amazone est présente dans environ 70 pays.

Maintenez-vous les structures de vente existantes de Schmotzer ?

Oui, nous avons souligné dès le début que nous maintiendrions les structures existantes. Ce marché a une taille raisonnable et nécessite des conseils très spécifiques. Mais notre objectif est de distribuer ces outils sur d'autres marchés.

Les traitements phytosanitaires chimiques sont actuellement sur la défensive. Comment gérez-vous cette situation, vous, grand constructeur de pulvérisateurs ?



Christian Dreyer continue à croire en la protection chimique des cultures, mais y voit encore un potentiel d'amélioration considérable.

Nous sentons aussi cette pression du public et de la politique. Mais je suis convaincu que les traitements chimiques ont encore un grand potentiel, notamment dans une optique de ménagement de l'environnement. À mon avis, l'évolution des produits phytosanitaires est loin d'être terminée. Je suis fermement convaincu que sans chimie – correctement appliquée – l'agriculture ne pourra pas survivre ces prochaines décennies, à moins de renoncer aux rendements actuels.

Cela vous dérange-t-il que l'agriculture soit mise sur la défensive dans le débat public ?

Cela nous préoccupe beaucoup. Nous faisons régulièrement des déclarations publiques à ce sujet et soulignons la grande importance de l'agriculture elle-même, mais aussi des secteurs en amont et de la transformation agroalimentaire. Nous pouvons naturellement parler des problèmes existants, mais mieux vaudrait travailler sur des solutions. Je suis sûr que l'agriculture et le machinisme agricole peuvent contribuer à apporter des solutions appropriées.

Comment voyez-vous personnellement l'avenir de la protection chimique des cultures ? À votre avis, existe-t-il d'autres solutions ?

Il reste un grand potentiel d'amélioration de la protection conventionnelle des cultures. Dans ce contexte, mentionnons les applications encore plus précises, qui seront possibles grâce à la combinaison

En qualité de constructeur de pulvérisateurs, nous ressentons aussi la pression de la part du public et de la politique vis-à-vis des produits phytosanitaires.

de plusieurs nouvelles technologies. Ensuite, je vois des possibilités dans l'association de méthodes chimiques et mécaniques, avec par exemple un traitement chimique sur les rangs et des opérations mécaniques dans les interrangs.

Venons-en au slogan «Agriculture 4.0», souvent rebattu. Où en est-on chez Amazone aujourd'hui ?



«Notre recherche et développement se concentre de plus en plus sur les capteurs, l'électronique et la technologie des caméras», souligne Christian Dreyer, lors de l'interview qu'il a accordée à *Technique Agricole*.

Nous sommes en première ligne. Qu'il s'agisse du travail des sols, en commençant par leur analyse, la sélection du semis parfaitement approprié et la fertilisation spécifique, jusqu'à la protection ciblée des cultures à l'aide de capteurs et de caméras, tout est aujourd'hui fortement influencé par la numérisation. En outre, nous utilisons les technologies numériques pour l'entretien de nos machines. Un mécanicien, où qu'il soit dans le monde, est en mesure, grâce aux méthodes et aux lunettes de réalité virtuelle, de communiquer avec nos spécialistes ; ils peuvent lui montrer directement ce qu'il doit réparer ou remplacer sur la machine.

Collaborez-vous avec d'autres fabricants de machines agricoles dans le domaine de la numérisation ou de l'échange de données ?

Nous travaillons étroitement avec d'autres fabricants de matériel et sommes en contact permanent avec les constructeurs de tracteurs ou de moissonneuses-batteuses. Après tout, nous sommes les co-initiateurs d'«Agrirouter», cette plateforme de données sur laquelle presque tous les équipements agricoles peuvent communiquer entre eux et qui relie différents prestataires de services.

Que peut-on encore attendre d'autre de votre entreprise en matière de numérisation ?

Le client peut s'attendre à ce qu'Amazone reste un fournisseur de premier plan dans le domaine de la numérisation. Mais nous ne voulons pas submerger les agricul-

teurs. Mis à part les innovations en matière de capteurs, d'électronique, de caméras et de traitement des données, nous visons à développer une technologie abordable et conviviale.

Amazone est présente sur le marché en tant que spécialiste d'outils et d'équipements. Comment ressentez-vous la pression des grands constructeurs de tracteurs qui tendent à proposer des gammes complètes ?

Nous ressentons cette pression et la ressentons déjà ces dernières années. En qualité de spécialiste en équipements,

En tant que spécialiste, nous devons lutter face à nos concurrents qui proposent des gammes longues.

nous devons faire face à la concurrence. Le client n'achète un outil Amazone que s'il est meilleur qu'un autre ou plus innovant pour une application particulière.

Que devez-vous faire différemment de ce qui se pratiquait il y a peut-être 10 ou 15 ans ?

Les problèmes qui se profilent nous apparaissent toujours comme bien plus graves que ceux que nous avons surmontés. Ces stratégies de «full-liner» des fabricants de tracteurs ont toujours existé. Parfois, elles leur réussissent, mais le plus souvent

ils manquent leur cible. Je suis convaincu qu'en spécialiste nous pouvons nous adapter aux besoins spécifiques de nos clients mieux et plus rapidement que les grands groupes.

Pouvez-vous imaginer devenir un fournisseur OEM pour une marque proposant un assortiment complet? Peut-être le faites-vous déjà?

Première précision: nous ne le faisons pas. Et nous ne l'envisageons pas non plus, car l'acheminement des informations vers le client et les retours de ce dernier sont capitaux pour nous. Cet important flux d'informations ne fonctionnerait pas correctement avec quelqu'un qui se contenterait de vendre un matériel aussi sophistiqué.

Êtes-vous associés à d'autres fabricants d'équipements sur le front de la distribution?

Nous pouvons l'imaginer, à des échelles régionales ou selon les situations, d'autant plus que de telles formes de coopération existent déjà dans certains contextes. Il y a des importateurs, et maintenant aussi des

concessionnaires, qui ne proposent plus de tracteurs. Nous collaborons avec d'autres fabricants d'équipements de taille moyenne pour des journées de plein champ, des salons ou des démonstrations; nous constituons ainsi sciemment un contrepoids face aux « long-liners » et aux « full-liners ».

Même si vous êtes en concurrence avec ces fabricants d'équipements?

Oui, cela arrive. Nous cultivons le principe suivant: si les avantages l'emportent sur les inconvénients, alors nous le faisons. Notre importateur suisse, Ott Machines agricoles, propose aussi des produits concurrents. C'est un bon exemple.

Amazone peut se prévaloir de presque 140 ans d'histoire. L'entreprise restera-t-elle aux mains de la famille?

C'est notre objectif essentiel. Pour nos collaborateurs et nos clients, c'est un argument important de pouvoir travailler pour ou avec une entreprise familiale. Les agriculteurs exploitent aussi des domaines familiaux et pensent en termes de générations. Notre statut d'entreprise familiale est garant d'une continuité et

d'une certaine prévisibilité. Nous n'avons pas le souci de satisfaire des actionnaires.

Recevez-vous également des offres de reprise?

Oui, cela arrive. Mais tout le monde obtient la même réponse: nous ne sommes pas intéressés à vendre la société et nous voulons rester indépendants.

La transmission à la prochaine génération se déroulera-t-elle encore toujours conformément aux statuts, qui veulent qu'un descendant de chacune des deux branches de la famille des fondateurs dirige la société et reprenne les parts correspondantes?

Oui, nous voulons nous conformer à cette règle.

Donc, la prochaine génération est déjà prête?

La prochaine génération est actuellement en formation et intéressée à rejoindre l'entreprise. Je suis donc convaincu qu'il y aura une cinquième génération de Dreyer qui présidera à la destinée des usines Amazone.

Le meilleur du monde pour l'agriculture suisse

Roundup[®]
PowerMax



- Essais
- Analyses
- Homologations
- Conseils
- Nouveaux produits
- Disponibilité des produits
- Distribution
- Formation continue

Nous avons besoin de la meilleure formulation



Pas de restriction pour les organismes aquatiques



Moins de matière active pour la même efficacité



Délais d'attente plus courts jusqu'au travail du sol

Roundup PowerMax porte un numéro W et est un produit phytosanitaire contrôlé. N'hésitez pas à contacter votre spécialiste pour la protection de vos cultures.

Stähler

Stähler Suisse SA
Henzmannstrasse 17A
4800 Zofingen
Tél. 062 746 80 00
www.staehler.ch