

Zeitschrift: Technique agricole Suisse
Herausgeber: Technique agricole Suisse
Band: 85 (2023)
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 2014, Thomas Böck a été appelé au comité de direction du groupe Claas, pour le domaine «Technologie et systèmes». Depuis le 1^{er} octobre 2019, il préside cette direction tout en restant à la tête des «Technologie et systèmes» avec, en plus, la «Récolte de fourrages». Photo: Roman Engeler

Bien en selle, avec des innovations en préparation

Dans cet entretien, le président de la direction de Claas, Thomas Böck, parle de la marche des affaires au cours de l'année dernière – elle a été riche en enjeux – et des perspectives de l'entreprise.

Roman Engeler

Technique Agricole: Claas vient de publier les chiffres relatifs à l'exercice écoulé. Dans quelle mesure êtes-vous satisfait?

Thomas Böck: en 2022 les obstacles n'ont pas manqué pour Claas. Il suffit de penser à la pandémie, à la guerre en Ukraine et aux goulets d'étranglement en matière d'approvisionnement. Ces éléments ont eu un impact considérable sur le déroulement global des affaires. Les signes avant-coureurs de l'exercice étaient bel et bien compliqués à plusieurs égards. Mais nous

avons tout de même progressé et atteint un sommet avec une augmentation du chiffre d'affaires de 2,7% à 4,9 milliards d'euros, et une marge EBITDA de 8,8%.

Vous avez donc atteint les objectifs que vous vous étiez fixés?

Nous avons un peu corrigé nos attentes dans l'intervalle. Toutefois, nous avons finalement atteint ces objectifs, et sommes même allés au-delà: nous les avons nettement dépassés. L'important pour nous était cependant de parvenir à tenir notre

«promesse de moissons», à savoir que chaque client obtienne sa machine ou une machine de remplacement, de sorte qu'il puisse procéder à ses récoltes. C'était un acte fort et j'en suis fier.

Quels marchés ont bien fonctionné et où y a-t-il encore, d'après vous, un potentiel d'optimisation?

Les marchés européens, Allemagne et France comprises, se sont vraiment bien conduits. Nous avons enregistré une nette croissance en Amérique du Nord.

En outre, Claas a dépassé ses attentes en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Chine. L'Amérique du Sud a aussi connu une évolution positive, même si nous y voyons encore un certain potentiel, tout comme en Amérique du Nord et au Canada. Nous sommes là-bas encore un petit fournisseur, surtout dans le segment des tracteurs. Nous voulons changer cela. En raison de la guerre, les marchés ukrainien et russe ont bien sûr fortement décliné.

Avec l'usine de Krasnodar, Claas exploite un site de production en Russie, où elle est même considérée comme un fabricant local. Quelle est la situation actuelle là-bas?

En tant que constructeur de machines agricoles, nous apportons par notre travail une importante contribution à l'approvisionnement alimentaire mondial. La portée de la Russie dans l'alimentation du monde est large. C'est pourquoi les paquets de sanctions de l'UE contre la Russie prévoient des exceptions explicites pour de nombreux composants et produits agricoles et agrotechniques. L'UE, les USA et le G7 s'accordent à souligner que les sanctions contre la Russie ne visent pas le commerce et le transport de denrées alimentaires et que la production agricole doit être encouragée. Nous nous engageons à atteindre cet objectif.

Récemment, il a été reproché à Claas d'avoir enfreint les règles européennes en matière de sanctions. Qu'en est-il de ces accusations?

Nous sommes au courant des reproches formulés à notre encontre l'an dernier et nous les prenons très au sérieux. La politique de notre groupe était et reste soucieux d'agir en conformité avec la loi et les sanctions dans toutes ses activités, sans exception. C'est pourquoi, dès la publication des accusations, nous avons lancé un audit de conformité interne et externe par un cabinet d'avocats. Il sera achevé le plus vite possible. Mais c'est bien dans ce domaine que la minutie prime sur la vitesse.

Y a-t-il encore de la production à Krasnodar?

Nous avons réduit notre production et ne produisons plus qu'à bas niveau, dans le cadre des lois et des sanctions en vigueur.

Quelle est l'importance du marché suisse pour Claas?

La Suisse est pour nous un marché aussi intéressant que fort important. La Suisse a

un sens proverbial de la qualité, c'est bien connu. Nos acheteurs de machines agricoles ne dérogent pas à la règle et ne cessent de nous poser des défis particuliers. Nous nous efforçons de développer des produits adaptés aux besoins de la Suisse, à l'exemple de la moissonneuse-batteuse «Trion», que nous pouvons désormais livrer en version «Montana», notamment en raison de la demande venant de Suisse.

Le partenaire de distribution suisse Serco Landtechnik exploite désormais des sites en France. S'agit-il d'un modèle commercial que vous aspirez à voir ailleurs?

De manière générale, nous connaissons quelques partenariats de ce genre dans le monde, comme des partenaires de distribution au Benelux qui sont aussi actifs au Canada. Pour Serco Landtechnik, cet engagement en France s'est quasi imposé en raison de la proximité linguistique. Pour nous, il est extrêmement positif que Serco Landtechnik ait pu développer les concessionnaires français, notamment en termes de compétences technologiques. Nous essayons – et nous leur apportons un soutien – de mettre en place de tels partenariats à l'échelon suprarégional ou international là où ils font sens.

Claas est une entreprise familiale. Sa direction opérationnelle est toutefois confiée à des personnes extérieures à la famille. Comment s'organise la collaboration entre la direction et la famille propriétaire?

Les rôles sont clairement séparés. Claas est une entreprise familiale. La surveillance est assurée par le comité d'entreprise et par le conseil de surveillance. La famille est actionnaire. Le rôle de la direction du groupe est de gérer les activités opérationnelles et d'atteindre les objectifs convenus en commun. C'est sur ce dernier point que nous sommes en fin de compte évalués.

Quelles sont les libertés dont jouit la direction en matière d'orientation stratégique?

Nous développons la stratégie et la proposons au conseil de surveillance. Une fois qu'elle a été adoptée, nous sommes responsables de sa mise en œuvre.

J'imagine qu'il y a aussi des frictions à ce sujet: comment en venir à bout?

Nous collaborons étroitement et en toute confiance, dans un grand respect mutuel.

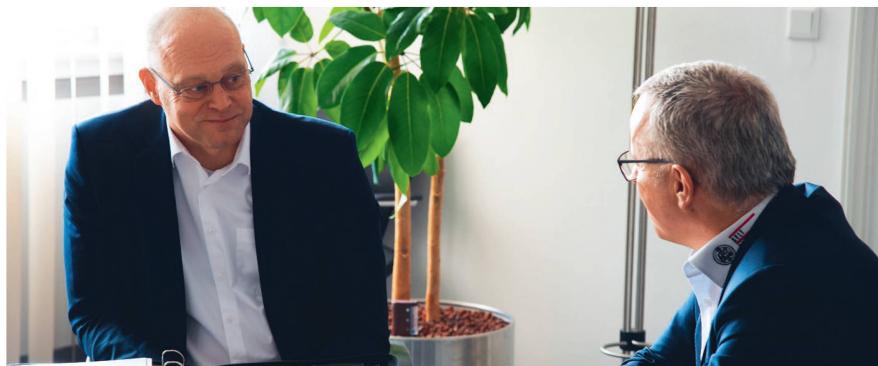
Cette manière de s'épauler les uns les autres est importante pour le développement de l'entreprise. Et c'est une des forces de Claas.

Claas était et reste une spécialiste des matériels de récolte. En 2003, un nouveau segment est venu s'y ajouter avec la reprise de la division tracteurs de Renault. Des réflexions sont-elles menées pour transformer l'entreprise en «longliner», voire en fournisseur d'une ligne intégrale de produits, en «fullliner» donc?

Nous nous considérons déjà comme «longliner». Nous nous sommes fixé des lignes directrices, afin de savoir où nous voulons nous développer ou pas. Par exemple, le travail du sol n'entre pas en considération pour Claas. Notamment parce que nous avons dans notre entourage des entreprises amies actives dans ce segment. Nous avons la chance de pouvoir nous développer conjointement avec ces maisons à l'échelon commercial, ce que nous ne voulons pas mettre en péril. En qualité de «longliner», nous sommes en mesure de toujours proposer les produits adaptés à chaque concessionnaire et à ses clients dans différentes régions et avec différents partenaires, tout en conservant bien entendu l'exclusivité de notre propre offre. Il est toutefois judicieux d'avoir une gamme d'une certaine ampleur, par exemple pour exploiter les synergies en matière de recherche et développement ou de formation. Ou encore pour harmoniser au mieux les chaînes de processus, comme la chaîne de récolte des fourrages.

Des concurrents mondiaux, comme John Deere et CNH, acquièrent à un rythme quasi record des start-ups et des entreprises technologiques. Chez Claas, on entend peu parler du sujet, à l'exception de la participation dans AgXeed. Ne craignez-vous pas que Claas se fasse distancer dans les technologies du futur?

Nous ne sommes pas aussi visibles que d'autres et ne mettons pas de grosses sommes d'argent dans de telles acquisitions. Mais nous entretenons une culture intensive de start-up et sommes liés à différentes firmes technologiques, sans devoir obligatoirement les reprendre. Un développement au travers de partenariats nous importe plus. Nous pouvons en apprendre beaucoup, notamment dans le domaine des nouvelles technologies et aussi sur la façon de travailler des starts-up.



Thomas Böck décèle encore un certain potentiel pour Claas dans le segment inférieur des tracteurs (en nombre d'unités commercialisées). Photo: Matthias Mumme

Existe-t-il des exemples de tels partenariats?

Je souhaiterais mentionner la plate-forme de vente de machines d'occasion «E-Farm». Claas a réalisé des investissements dans cette plateforme, de sorte que nous pouvons épauler l'ensemble du processus de commercialisation des machines d'occasion.

Parlons des entraînements de substitution: des constructeurs ont déjà présenté leurs propres solutions, comme les entraînements électriques à batterie, les moteurs à hydrogène ou le biométhane. Claas ne s'est pas encore positionnée dans ce domaine. Que peut-on attendre de Claas?

Nous avons accompli quantité de choses ces dix dernières années, mais nous n'en avons pas trop parlé. Nous voulions d'abord comprendre où s'orientait la tendance et quelles technologies convenaient à quels champs d'application. Nous voulions aussi savoir où des problèmes restaient à résoudre. Notre attitude tient un peu au fait que nous ne sommes pas constructeur de moteurs: nous dépendons de partenaires sur ce sujet.

Il y a une dizaine d'années, nous avons déjà construit tracteur diesel-électrique qui peut aussi alimenter des outils portés électriques. Nous bénéficions d'un certain savoir-faire en matière de haute tension. Nous possédons des prototypes de tracteurs à gaz. Nous travaillons sur ces sujets. Nous en voyons aussi les limites: autonomie pour les véhicules à batterie dans la catégorie des puissances supérieures; logistique d'approvisionnement en milieu rural pour les carburants alternatifs comme l'hydrogène ou le gaz; densité énergétique. Notre but, c'est que nos machines soient parmi les plus efficaces en termes de préservation des sols, d'optimi-

sation mécanique et des processus («Cemas»), ou de technologie des moteurs.

Dans le domaine des tracteurs, il semble que Claas n'ait pas vraiment progressé en nombre d'unités ni en parts de marché ces dernières années sur de nombreux marchés. A quoi cela tient-il et comment comprenez-vous y remédier?

Claas est présente dans les tracteurs depuis vingt ans, depuis plus longtemps même avec le «Xerion». Au début, la gamme de modèles a été reprise de Renault, avant d'être peu à peu renouvelée. Un tel processus prend du temps. Dans le segment supérieur, nous avons déjà pu augmenter considérablement nos parts de marché avec les «Axion 800» et «Axion 900». Ainsi qu'avec le «Xerion», dont nous construisons environ 400 unités par an. Dans le segment inférieur en termes d'unités écoulées, il nous reste certainement un potentiel d'optimisation, car nous y étions moins présent. Mais nous allons bientôt, cette année encore, lancer de nouveaux produits. Dans le segment supérieur aussi, le plafond n'est pas atteint. Avec ces produits nous traiterons de plain-pied les thèmes «qualité», «ergonomie», «efficacité énergétique» et «automatisation des processus».

L'Agritechnica se tient à Hanovre en novembre. Quelle importance revêtent les expositions pour Claas?

Nous souhaitons être en contact avec les clients. C'est un besoin. Les salons sont pour ainsi dire une «bourse» où l'on peut aussi aborder de nouveaux clients. L'Agritechnica est vu comme le salon leader mondial du machinisme agricole. Il revêt une importance particulière pour Claas.

Le Covid a-t-il conduit à un changement de cette appréciation: Claas

sera-t-elle encore présente sur un nombre plus ou moins important de salons?

Le coronavirus n'a guère modifié notre stratégie en matière de salons. Nous n'avons tourné le dos à aucune exposition.

Quelles sont les nouveautés (en dehors de tracteurs) que l'on peut attendre de Claas à l'Agritechnica?

Nous présenterons des innovations dans tous les secteurs, y compris certaines qui intéresseront les agriculteurs suisses. Une partie sera déjà dévoilée en cours d'année mais nous réservons quelques points forts pour l'Agritechnica. Je ne veux pas encore en dire trop.

Quels sont les grands défis qui attendent les constructeurs de machines agricoles ces prochaines années?

La géopolitique, mais aussi les changements structurels en cours dans l'agriculture. Les exploitations vont se transformer. La numérisation va s'étendre à différents domaines. Les contraintes posées par les législateurs et les tâches de documentation vont augmenter. Là-dessus, l'industrie du machinisme agricole est appelée à proposer aux agriculteurs et aux entrepreneurs agricoles des solutions adéquates. Le but est de leur simplifier le travail et de leur permettre de se concentrer à nouveau davantage sur leur activité «agronomique» proprement dite. L'autonomie et la robotique sont aussi des thèmes dont la place va croître.

En matière de numérisation, la mise en réseau, je veux dire l'échange de données entre les marques, est encore ci-et-là un mot inconnu. Claas consent-elle à des efforts en vue d'une normalisation?

Une certaine normalisation existe déjà. Entre le tracteur et l'outil porté, nous connaissons le système «Isobus» ou le format d'échange de données «IsoXML». Claas a choisi, conjointement avec John Deere et CNH, la voie du «DataConnect», où l'on peut échanger des données entre les plates-formes de ces constructeurs. Nous travaillons avec de nombreux autres partenaires au sein de l'AEF pour accélérer encore l'échange de données et le rendre plus aisés. La plateforme universelle «365Farmnet», initiée par Claas, est un exemple supplémentaire de la manière dont il est possible d'implémenter des interfaces standardisées sur de multiples plateformes.

HIT DU MOIS
pour les membres de l'ASETA

CHF 150
au lieu de CHF 192



Kit d'éclairage radio LED arrière

Nº d'article: 01.01.00082.01

12/24V feux arrière
clignotants et de freinage
Fixation magnétique
Durée de fonctionnement jusqu'à 8 h
Connecteur radio à 7 broches

Offre valable jusqu'au: **13.04.2023** | Prix incl. 7,7 % TVA

profitez et commandez...

par téléphone, e-mail ou sur notre shop en ligne !
Veuillez indiquer votre numéro de membre ASETA.



Service de prévention des accidents dans l'agriculture (SPAA)
Grange-Verney 2 | 1510 Moudon | +41 21 557 99 18 | spaa@bul.ch | www.spaa.ch



www.g40.ch



circuler en sécurité

Le G40, cours pratique de conduite de véhicules agricoles, de l'Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture peut être suivi dès l'âge de 14 ans.



www.facebook.com/g40svlt

**L'original!
Eprouvé et couronné de succès!**



**SVLT
ASETA**

ASETA | SVLT
Association suisse pour l'équipement technique de l'agriculture
Téléphone 056 462 32 00