



# TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE



## Rencontre avec Heinz Pöttinger

# Pöttinger: de la production de montres à celle de machines agricoles



Fin juin, nous nous sommes rendus quelques jours en Autriche, non pas pour faire du ski ou aller promener dans les montagnes, mais bien pour visiter le siège social de Pöttinger et rencontrer Heinz Pöttinger, le gérant et propriétaire à 50% de l'entreprise du même nom. Avant de le rencontrer, nous avons eu l'occasion de visiter l'usine et nous avons été impressionnés par l'étendue de cette dernière ainsi que par l'attention que Pöttinger porte aux moindres petits détails.

Interview: Peter Menten & Christophe Daemen | Photos: Peter Menten

### Construire pour l'avenir

Pas moyen de passer à côté lorsqu'on se rend à l'usine: le site de Grieskirchen se révèle trop petit et cette année, l'usine est en partie reconstruite et agrandie. Tandis que la production suit son cours, la construction du nouveau bâtiment se poursuit. Une partie du magasin a été déplacée temporairement un peu plus loin. Auparavant, les centres de production de Bernburg (Allemagne) et Vodnany (Tchéquie) avaient déjà été agrandis et équipés suivant les dernières technologies de production.

### Faire de l'avenir une opportunité

Avant de débiter l'interview, nous pensions rencontrer quelqu'un de distant et coincé dans son costume, mais rien n'est moins vrai. Heinz Pöttinger dirige une société qui est très respectueuse des traditions mais est en même temps ouverte aux techniques modernes: il s'appuie à 100% sur ses valeurs de base, mais rien ne l'empêche d'écouter ce que les autres lui proposent. L'ambiance était chaleureuse et aucune question n'a été évitée. Heinz Pöttinger a de plus un sérieux sens de l'humour, ce qui permet de combiner l'utile à l'agréable. Depuis quelques mois, Klaus Pöttinger, le frère, le technicien du tandem et le dirigeant avec son frère Heinz n'assure plus la gestion journalière de la société, afin de libérer du temps pour se concentrer sur sa deuxième passion, la technologie de l'environnement. Il a été remplacé par trois managers qui se répartissent les tâches dans le cadre de la croissance continue de l'entreprise.

**Nous nous sommes entretenus avec Heinz Pöttinger à propos de ce qu'une entreprise comme la sienne fait pour réussir, comment elle se prépare pour l'avenir et de la façon dont le passé et l'avenir sont liés l'un à l'autre.**

### TractorPower: 'Comment vous est venue l'idée de reprendre un constructeur de charrues en 1975? Vous étiez alors spécialisés dans le fenaison?'

Heinz Pöttinger: 'si on revient aux véritables origines de l'entreprise, nous avons d'abord fabriqué des montres. Ensuite, mon arrière-grand-père s'est lancé dans la construction d'une machine pour couper le foin. Par le passé, nous étions déjà présents dans ce sec-

teur, nous avons à l'époque également construit des arracheuses de pommes de terre. En 1975, nous subissions encore les conséquences de la crise pétrolière de l'Europe des douze. L'Autriche ne faisait alors pas encore partie de l'Europe et on se sentait donc un peu isolés. Le secteur agricole était en pleine expansion et nous voulions en profiter. C'est ainsi que nous est venue l'idée de reprendre le constructeur allemand Landsberg. Cela nous a permis de nous développer sur le marché européen et donc de stimuler nos exportations.'

### TP: 'A cette époque, vous avez également construit une ensileuse à maïs, la Mex-Mobil. Pourquoi avoir stoppé ce projet?'

Heinz: 'A l'époque, les entrepreneurs et l'ensilage étaient un marché important générant un chiffre d'affaires élevé. La Mex-Mobil construite sur base de notre ensileuse à disque hacheur et d'un tracteur Steyr était notre premier produit à l'exportation. L'ensileuse à disque hacheur Mex 5 fait d'ailleurs toujours partie de notre gamme et son principe de fonctionnement est resté quasi inchangé. A l'époque, les concurrents ont continué à faire évoluer leurs automoteurs et nous avons de notre côté suivi notre propre voie, ce qui s'est révélé être un bon choix par la suite.'

### TP: 'Pöttinger serait une opportunité rêvée pour un constructeur de tracteurs à la recherche de machines lui permettant d'asseoir sa position de full-liner. N'avez-vous jamais été tenté de penser dans ce sens?'

Heinz: 'Pour le moment, nous n'avons pas encore reçu de propositions concrètes à ce niveau, et il est clair que je ne veux pas faire partie d'une marque full-liner. Notre gamme de produits et notre approche ne sont de plus pas adaptées dans ce sens. Nous sommes obligés de garder un contact proche avec nos clients et c'est pourquoi nous avons ouvert une filiale d'usine dans certains pays, comme la Belgique par exemple. Un full-liner ne peut être proche de ses clients, car il raisonne en terme de marché global ou mondial. Le service pour les machines de travail du sol ou de fenaison est tellement spécifique qu'une telle approche serait désastreuse à court terme. De plus, le monde agricole reste très hétérogène. L'agriculture est liée à notre culture et diffère donc d'un pays à l'autre. Une entreprise familiale doit se montrer prête à collaborer, mais nous ne pouvons par



ailleurs pas commettre les mêmes erreurs que les full-liners.’

**TP: ‘Votre frère Klaus ne gère à présent plus l’entreprise au quotidien. Est-ce un premier pas vers une passation de pouvoir?’**

Heinz: ‘J’ai géré l’entreprise au quotidien avec Klaus au cours des 25 dernières années. Il a à présent décidé de ne plus la gérer au quotidien. Il était l’homme de la technique, et il a permis de faire grandir notre société pour en faire ce qu’elle est aujourd’hui. De mon côté, j’assurais le côté financier et commercial du tandem. Comme il voulait se consacrer à d’autres choses et que l’entreprise est en pleine croissance, la gestion quotidienne de l’entreprise est à présent assurée par trois managers et moi-même. Avec mon frère, nous détenons encore chacun 50% de l’entreprise. De cette façon, l’entreprise est assurée de disposer d’une bonne structure de capital et d’une direction en mesure d’assumer une croissance continue et une internationalisation accrue. En ce qui concerne la succession: la génération suivante est encore aux études et lorsque la question se présentera, elle aura l’opportunité d’entrer dans l’entreprise ou pas. Mais nous n’en sommes pas encore là.’

**TP: ‘Est-ce que l’élargissement de l’Europe vers l’Est a été une bonne chose pour vous?’**

Heinz: ‘Avant l’élargissement de l’Europe, l’Autriche occupait une position un peu décentrée. A présent, nous nous situons clairement au centre de l’Europe et cela nous a procuré pas mal d’atouts en ce qui concerne l’export. Suite à l’élargissement de l’Europe, notre potentiel de marché est devenu beaucoup plus important. Pour vous donner une idée, la distance de Vienne à Paris est la même que celle de Vienne à Kiev. Nous nous voyons de plus comme une entreprise européenne. Nos valeurs culturelles européennes nous distinguent du reste du monde. Nous développons une relation plus personnelle avec nos clients. Pouvez-vous me citer quelques entreprises américaines où la 4e génération de dirigeants est toujours issue de la même famille? La confiance ne peut exister qu’entre personnes. Et c’est ce que les ‘full-liners’ oublient parfois.’

**Sans mon personnel, je ne suis rien**

Au sein de la société Pöttinger, l’engagement social est une valeur importante, et il en va de même entre le siège de Grieskirchen et les autres sites de production. D’après Heinz Pöttinger, cette situation s’explique par le fait que la richesse de l’Autriche provient de sa classe moyenne. L’économie du pays est aux mains d’entreprises familiales, ce qui permet d’assurer des échanges suivis entre l’entreprise et ses collaborateurs. Les uns savent qu’ils ont besoin des autres. Si l’entreprise se porte bien, les collaborateurs en profiteront également, et ces derniers vont également davantage s’impliquer dans la vie de l’entreprise. Dans un pays qui compte principalement des entreprises de taille moyenne, cette implication des collaborateurs est beaucoup plus importante.

Heinz: ‘comment pourrais-je réussir sans personnel? Notre mission ne se résume pas à produire, mais également à former des gens. Les formations que nous dispensons au sein de notre entreprise sont très appréciées des jeunes. Avec d’autres entreprises, nous avons développé une collaboration en termes d’échange de connaissances, d’informations et d’étudiants.’

**TP: ‘Trouvez-vous facilement des collaborateurs?’**

Heinz: ‘Dans la région où nous nous trouvons, et qui est située non



Heinz Pöttinger: ‘si les ‘petits’ spécialistes comme nous voient les avantages d’une collaboration étroite avec d’autres, ils peuvent relever tous les défis.’

La presse à balles rondes Impress est un des développements les plus récents.



Le Tri Drive est un nouveau concept pour les faucheuses: trois dents sont toujours en prise afin d’assurer un meilleur transfert de la puissance.



En 1999, le constructeur présente les remorques autochargeuses Jumbo, assurant ainsi une nouvelle place de choix à ces remorques dans le domaine de l’ensilage.

loin de l’Allemagne et de la Tchéquie, on retrouve plus de 20% de l’industrie autrichienne. Le travail et la vie sont agréables, et cela attire du monde. La collaboration entre les écoles et les entreprises se passe par ailleurs très bien, ce qui fait que c’est une solution gagnant-gagnant pour chacune des parties.’



**TP: 'Comment voyez-vous l'avenir d'un spécialiste?'**

Heinz: 'nous voyons de plus en plus d'opportunités pour les spécialistes. Nous sommes optimistes à ce niveau. La population mondiale augmente et demande une nourriture de meilleure qualité. Au niveau mondial, les besoins en mécanisation sont encore particulièrement importants. Les spécialistes peuvent répondre plus facilement à la demande en nouvelles technologies, comme l'agriculture de précision, la digitalisation, etc... Si les 'plus petits' spécialistes se rendent compte des avantages qu'apportent une collaboration, ils peuvent relever tous les défis. En tant que constructeur, c'est également notre tâche de conscientiser la population en ce qui concerne l'alimentation et sa valeur. La surproduction qu'on enregistre à certains endroits se traduit par de fortes différences de prix qui peuvent faire chuter fortement le prix des matières premières. Une solution consisterait à mieux gérer cette surproduction en la stockant par exemple. En tant que consommateur, il convient de ne pas uniquement choisir son alimentation en fonction de son prix. On doit également apprendre à mieux apprécier la valeur du travail. L'agriculteur, et les spécialistes d'ailleurs, doivent s'engager et travailler avec conviction. L'agriculture est la base de notre société. Si les champs ne sont plus travaillés, les mauvaises herbes vont pousser et notre économie fera marche arrière.'

**TP: 'Que peut-on attendre de Pöttinger au cours des prochaines années?'**

Heinz: 'toutes les machines traînées nous intéressent. Si nous voyons une possibilité, nous n'hésiterons pas. La presse à balles rondes Impress que nous venons de présenter est un bel exemple à ce niveau.'

**TP: 'Est-ce qu'un pulvérisateur traîné ou un distributeur d'engrais sont des produits qui conviendraient dans cette optique?'**

Heinz: 'non, au niveau du pulvérisateur traîné, la concurrence est trop importante, et cette machine ne nous permettrait pas d'attirer de nouveaux clients. Nos propres clients disposent déjà de leur machine et d'un point de vue du service après-vente, cette machine ne complète pas le reste de notre gamme. Au niveau du distributeur d'engrais, il existe également déjà suffisamment de marques et nous ne pourrions pas offrir assez de valeur ajoutée. Pour le moment, nous réfléchissons davantage à un élargissement de notre gamme actuelle de produits.'

**TP: 'Quel est votre avis à propos de l'électrification des machines agricoles?'**

Heinz: 'cette technique présente un certain nombre d'atouts et nous nous y intéressons de près. Un des avantages est la possibilité de réglages fins et nous pourrions donc appliquer cette technique sur notre gamme de faneuses et andaineurs. Nous constatons cependant que l'électricité n'est pas encore toujours une alternative valable pour remplacer un réglage mécanique qui fonctionne. Pour nos machines, nous aurions besoin d'une puissance électrique importante. Il existe déjà de tels moteurs pour les machines, mais les besoins en électricité ne peuvent être assurés que par les constructeurs de tracteurs et ces derniers ne disposent pas encore d'un standard en la matière. Sur les petites machines, il faudra également veiller à ce que l'électrification ne coûte pas davantage que la machine en elle-même. Dans d'autres secteurs, on remarque que plus l'électrification est utilisée, plus cette technologie est bon marché. En ce qui nous concerne, nous sommes prêts à l'implémenter sur nos machines!'

## Pöttinger au fil des ans

**Pöttinger a été fondé en 1871 par Franz Pöttinger, qui commercialisait à l'époque la machine pour couper le fourrage qu'il a développée.**

En 1909, son fils Alois Pöttinger reprend les commandes et complète la gamme par la production de moulins, de presses et de broyeurs. C'est dans les années 1950 que débute la production des chargeurs à foin et des andaineurs. En 1956, la troisième génération entre dans l'entreprise: Alois, Hans et Heinz Pöttinger sont alors aux commandes. En 1960, la faneuse sur base de la technique d'un tapis continu constitue une véritable révolution dans le domaine. Trois ans plus tard, l'entreprise devient le plus grand constructeur de remorques autochargeuses au monde. Depuis 1975, l'entreprise a repris différents constructeurs: Pöttinger achète ainsi d'abord le constructeur allemand de charrues Landsberg et va alors s'intéresser davantage au travail du sol. En 1991, Klaus et Heinz Pöttinger, qui représentent la quatrième génération, reprennent les commandes de l'entreprise. En 1999, le constructeur présente les remorques autochargeuses Jumbo, assurant ainsi une nouvelle place de choix à ces remorques dans le domaine de l'ensilage. En 2001, Pöttinger reprend le constructeur Sätechnikwerke de Bernburg, en Allemagne. De cette façon, le constructeur peut élargir sa gamme avec des semoirs mécaniques, pneumatiques et sous mulch. En 2004, le nouveau centre de développement et de technologie est inauguré au siège de l'entreprise, à Grieskirchen. Ce centre permet de tester de nouvelles technologies, de manière indépendante par rapport à la production. En 2007, une usine est construite à Vodnany, en Tchéquie, afin d'y construire les machines de travail du sol. Depuis lors, la liste des innovations s'allonge: un système d'affûtage automatique des couteaux, une autochargeuse intelligente qui adapte automatiquement la vitesse du tracteur en fonction de la charge de l'autochargeuse, le semoir Aerosem qui combine les atouts d'un semoir en ligne et de précision, etc...

Trois nouvelles filiales de vente voient également le jour en 2012 pour l'Irlande, la Belgique et la Grande-Bretagne.



Le chargeur à foin de 1950 a servi de base pour développer ensuite les autochargeuses.



En 1960, la faneuse sur base de la technique d'un tapis continu constitue une véritable révolution dans le domaine.

## La gamme Pöttinger

### La fenaison

Pöttinger est un spécialiste de la fauche, du fanage et de l'andainage. Ce sont les origines de l'entreprise. Cette dernière s'est également spécialisée dans les remorques autochargeuses et propose actuellement plus de 60 modèles et versions différentes, ce qui lui permet d'occuper la place de leader mondial dans le domaine. Heinz Pöttinger: 'un troisième pilier à ce niveau est celui des presses à balles rondes. Nous avons présenté cette année les modèles Impress qui seront à présent commercialisés après une période de tests approfondis. Cette presse est disponible avec une chambre fixe ou variable et également en combinaison avec une enrubanneuse. D'un point de vue technique, nous continuons à évoluer et cette presse est disponible en version Isobus, avec des solutions télématiques, voire même en version où la presse dirige le tracteur en fonction de la charge. Si la charge augmente, le tracteur va ralentir, et inversement. Pour cette technologie, nous collaborons pour le moment avec différentes marques de tracteurs.'

### Le travail du sol et le semis

Heinz: 'Depuis que nous avons repris la société Sätechnikwerkes de Bernburg du constructeur Rabe en 2001, nous nous sommes davantage spécialisés dans ce domaine. Nous disposons à présent d'une gamme complète de semoirs mécaniques et

pneumatiques qui offrent une très bonne qualité de semis, même à vitesses plus élevées. Le cinquième pilier est la suite de la reprise de l'usine de charrues Landsberg en 1975. Cela nous permet de disposer d'une gamme complète de charrues. En Tchéquie, nous avons développé un processus de fabrication spécial des corps de charrue. Grâce à la technique sous-vide, nous avons réussi à obtenir une couche dure en surface, en combinaison avec une matière plus flexible à l'intérieur. En plus des charrues, nous proposons également une gamme complète de cultivateurs, de herses à disques et de herses rotatives.'



'L'agriculteur, et les spécialistes d'ailleurs, doivent s'engager et travailler avec conviction. L'agriculture est la base de notre société. Si les champs ne sont plus travaillés, les mauvaises herbes vont pousser et notre économie fera marche arrière.' ■

**MATERMACO GROUP**  
Agriculture

**THE BACKBONE OF MF SUCCESS**  
**100% NEW MF 4700**  
REDEFINING 75-95 HP  
DELIVERING NEW ANSWERS

FOR A NEW GENERATION  
FROM MASSEY FERGUSON