

Technique Agricole (Schweizer Landtechnik) Interview Français

Jänner 2020



Otto Roiss, directeur du groupe Bauer, a des visions pour la production d'énergie future en plus de son activité principale, le lisier et l'irrigation. Photos: R. Melzer

L'utilisation efficace de l'eau est déjà très en avance

Dans l'interview qu'il a accordée à *Technique Agricole*, Otto Roiss, directeur du groupe Bauer, évoque le développement et les perspectives d'avenir du spécialiste autrichien de l'irrigation ainsi que du traitement et de l'épandage des lisiers.

Technique Agricole: En 2003, vous et vos partenaires avez repris ce qui est aujourd'hui le groupe Bauer. Qu'avez-vous trouvé dans cette entreprise à l'époque?

Otto Roiss: Bauer était une entreprise traditionnelle, pour ne pas dire à l'ancienne. Elle s'éparpillait dans les produits, la construction et cætera, mais elle était surtout désespérément déficitaire.

Ne craigniez-vous pas une nouvelle faillite de cette entreprise?

Je n'ai jamais eu ni peur ni argent! Plaisanterie mise à part: non, je n'avais pas peur, sinon je n'aurais pas fait le pas.

*Johannes Paar est rédacteur en chef de la revue autrichienne *Landwirt*.

J'avais déjà rejoint l'entreprise trois ans plus tôt en tant que restructurateur, puis je l'ai reprise, ensemble avec des partenaires, en 2003.

Qui sont ces partenaires?

Ces partenaires sont – ou étaient – notre directeur financier actuel et le directeur commercial de l'époque, qui est malheureusement décédé dans un accident de la route lors d'un voyage d'affaires en Afrique du Sud, il y a trois ans.

Qu'avez-vous changé pour que Bauer se retrouve en meilleure posture aujourd'hui que lorsque vous avez pris la relève?

Nous avons tout changé. C'est la raison pour laquelle j'ai repris cette maison.

Plus précisément?

Bauer était trop improductif, trop lent. En d'autres termes: beaucoup trop peu rentable et pas assez professionnel, sur l'ensemble de son activité, de la production jusqu'à l'administration.

Vous avez donc investi dans la production, les usines et le personnel?

Avant d'investir quoi que ce soit, il a d'abord fallu modifier l'organisation et apporter des réponses à des questions comme « qui fait quoi, qui est-ce qui s'occupe de ça? », ou « comment être plus rapide? » C'est à la suite de ces questions que l'on a investi.

Combien de temps ça vous a pris?

Nous étions déjà rentables en 2003.

Le changement climatique et les exigences légales toujours plus strictes en matière d'épandage de lisier jouent en votre faveur. Les affaires doivent être plutôt florissantes chez Bauer, non?

Cette question appelle plusieurs réponses. Je peux commencer par le confirmer: nos affaires sont en plein essor. Toutefois, on nous critique – à tort – car l'irrigation est présentée comme un gaspillage d'eau, c'est-à-dire tout le contraire de ce qu'elle est en réalité. De mon point de vue, l'arrosage mécanique est la façon la plus profitable d'utiliser cette ressource. Il permet d'apporter l'exacte quantité d'eau nécessaire à un moment donné. Les exploitants qui utilisent nos systèmes d'arrosage n'y vont pas au petit bonheur la chance, en escomptant l'éventuelle venue de la pluie. Les changements du temps et du climat, avec un allongement des périodes sèches et chaudes, jouent indéniablement en notre faveur, mais seulement en association avec des agriculteurs agissant en professionnels.

Avec vos matériels, on n'irrigue ou n'arrose qu'en surface. Où l'eau est



« Dans les grandes exploitations, je sens un véritable essor des techniques de séparation du lisier », souligne Otto Roiss.

partie du sol, ce qui attire le sel; les orifices d'écoulement s'obstruent et le système tombe en panne. C'est un gros inconvénient. De plus, la plupart des cultures doivent être travaillées avec des machines; les tuyaux en plastique enfouis ou posés en surface constituent un véritable obstacle. En outre, à des tempéra-

ser quelque chose dans ce sens. D'après mes informations, Bauer est la seule entreprise du secteur qui produit toute l'électricité nécessaire à sa production à partir d'énergie solaire. Nous avons également couvert tous nos toits de pan-

très rare, il y a l'irrigation goutte-à-goutte. C'est un sujet auquel Bauer réfléchit ?

Cet arrosage souterrain est, à mon avis, d'une utilité limitée en agriculture et n'est pas aussi économe en eau que ce qu'on en dit. Une plante a besoin d'une certaine quantité d'eau pour sa croissance à un moment donné, sinon elle ne se développera pas. C'est la quantité que vous devez lui fournir. Ensuite, il y a les pertes dues à l'infiltration, à l'évaporation ou aux fuites. La majeure partie, cependant, est la quantité dont la plante a besoin, quel que soit

tures élevées, l'eau d'irrigation s'échauffe et certains sels dissous peuvent cristalliser.

Sous le slogan « pour un monde vert », vous vous efforcez de travailler en économisant au maximum les ressources. Où va-t-on en matière d'irrigation des grandes surfaces agricoles ?

Je crois qu'on est déjà très en avancé en terme d'utilisation efficace de l'eau. On peut encore un peu progresser, déterminer plus précisément le moment d'irriguer et les volumes à apporter. Les agriculteurs savent très bien le faire, intuitivement. Des méthodes de mesure plus développées peuvent peut-être encore apporter des améliorations.

Comment ?

Il existe des capteurs pour le sol. Ou bien des drones qui peuvent être utilisés pour déterminer l'humidité de la terre. Je vois aussi un autre domaine. Pour l'apporter aux plantes, il faut acheminer l'eau. Et là, il reste des points à améliorer. Je pense surtout à l'énergie. En général, on utilise du diesel ou de l'électricité pour ce faire.

Serait-ce une option pour vous de proposer aussi des sources d'énergie ?

Nous sommes déjà en piste pour propo-

« Le capteur NIR est formidable, mais je ne pense pas qu'il soit universellement utilisable. »

neaux photovoltaïques. La prochaine étape consistera à faire tourner des pompes à l'énergie solaire.

Passons au traitement et à l'épandage du lisier, le deuxième pilier important de l'activité de Bauer. Les émissions d'ammoniac sont au centre de l'attention du public. Comment gérez-vous cela ?

Certaines personnes sont incommodées par ces émissions, alors que d'autres ne s'en soucient pas. Cela dépend aussi du type de lisier. Mais tout ce qui s'échappe dans l'air ne se retrouve pas dans le sol et l'effet fertilisant est perdu. Nous avons tout intérêt à améliorer cette situation, soit en apportant le lisier au plus près du sol, soit en le traitant.

Il y a longtemps déjà que nous proposons des séparateurs. Nous travaillons également sur un projet de recherche pour extraire l'ammoniac du lisier. Ce projet s'appelle « Ammo-Save ».

« De mon point de vue, l'arrosage mécanique est l'utilisation la plus profitable de la ressource eau. »

le type d'irrigation choisi. Il y a certes des pertes, y compris avec le goutte-à-goutte. L'évaporation ne représente qu'une faible proportion et surtout là où l'hygrométrie de l'air est basse. Elle est négligeable si l'hygrométrie est élevée. Le goutte-à-goutte ne maintient humide qu'une petite

deux sont nécessaires. Pour la production alimentaire, il faut irriguer, si quelqu'un, animal ou être humain, consomme ensuite les denrées, il y aura des eaux usées. Et inclure tout cela en un seul cycle fait beaucoup de sens et c'est ce à quoi nous voulons parvenir au bout du compte.

Y a-t-il aussi des synergies dans le domaine de la vente ?

Cela dépend principalement du concessionnaire local. Plusieurs distributeurs font les deux, mais il y a ceux qui ne sont actifs que dans un seul segment. C'est très spécifique à chaque pays.

Vous êtes présents dans les matériels pour le lisier sous différentes marques comme Bauer, Eckart ou BSA. Est-ce judicieux ?

Nous pensons que c'est approprié. Sinon, nous ne le ferions pas !

Mais avec des produits presque identiques ?

Machines et équipements sont différents, et arborent donc des marques diverses. Je pense que c'est bien ainsi, tant du point



Otto Roiss n'exclut pas l'idée que son entreprise se lance un jour dans le secteur de l'épandage de fumier.

Pouvez-vous donner des détails précis sur ce projet ? Qui sont les partenaires, par exemple ?

Sont parties prenantes, outre Bauer, le ministère autrichien de l'agriculture, la Chambre d'agriculture, plusieurs agricul-

Bauer est le spécialiste du lisier, des pompes, des équipements de séparation et des systèmes d'irrigation. Quel chiffre d'affaires réalisez-vous par division ?

Nous réalisons près de la moitié de notre

teurs et l'Université technique de Graz.

Pourquoi la séparation du lisier n'a-t-elle pas encore vraiment fait son chemin auprès des agriculteurs ?

Je ne veux pas dire que cette technique ne soit pas encore utilisée. Ci et là, surtout dans les grandes exploitations, on sent même un vrai boom. C'est comme dans tout, une question de coûts. Les séparateurs coûtent de l'argent. Plus les fermes sont grandes, plus l'affaire est rentable. Dans les pays alpins avec leurs petites exploitations, les choses avancent juste un peu plus lentement.

Quelles possibilités voyez-vous pour accroître l'efficacité dans l'épandage et le traitement du lisier ?

Nous proposons un système NIR, dispositif de mesure dans le proche infrarouge, qui peut analyser la composition du lisier. Cependant, c'est un appareil coûteux, et quand j'apprends, comme récemment à l'Agritechnica, que même entre les laboratoires il y a de très grandes différences dans les mesures, je me demande quelle est la valeur de mesure correcte. Et si cet investissement en vaut la peine. En résumé: on peut dire que le capteur NIR est formidable, mais je ne pense pas qu'il soit universellement utilisable, dans l'état actuel de la technique et vu son prix.

chiffre d'affaires dans l'irrigation et le reste avec ce que nous appelons aujourd'hui la « gestion des eaux usées ». Il ne s'agit plus seulement de lisier; cela touche jusqu'à l'industrie alimentaire.

Quels sont les marchés les plus actifs ?

Nous exportons vers une centaine de pays. Un coup d'œil sur la carte du monde montre que nous sommes presque partout présents. Nous faisons bonne figure en Europe – Russie comprise –, en Amérique du Nord, en Afrique, en Asie et en Australie. La seule grande tache blanche, c'est l'Inde.

L'Inde pourrait donc être un marché à conquérir. Le souhaitez-vous ?

En principe, nous voulons nous établir sur tous les marchés. Et y progresser. Mais ces marchés sont différents. Certains en sont encore à leurs débuts en matière de technologies environnementales, d'autres sont très avancés et d'autres encore sont a priori orientés qu'on n'y entre qu'avec des produits bon marché.

Y a-t-il réellement des synergies entre les groupes de produits « irrigation » et « eaux usées » ?

Oh, oui, il y a bien des synergies. Nous sommes la seule entreprise qui soit active dans ces domaines. Dans un cycle, les

de vue territorial que des produits.

Où voyez-vous le groupe Bauer dans cinq ou dix ans ?

Je crois que nous poursuivrons notre évolution historique de manière très cohérente. Nous voulons nous développer dans le monde entier, certes sur le plan territorial en élargissant nos marchés, mais surtout en créant des produits nouveaux et innovants.

Avez-vous autre chose en tête qui pourrait convenir à Bauer ?

Par principe, nous suivons tout ce qui se passe dans notre domaine, aux niveaux national et international. Nous nous efforçons constamment d'améliorer notre portefeuille de produits, en le rendant plus puissant et efficace sur le plan énergétique et moins coûteux. Nous gardons les yeux ouverts pour occuper d'autres créneaux. Mais il n'y aura pas une transformation complète de notre entreprise.

Quel genre de niches pourriez-vous occuper ?

L'épandage de fumier pourrait en être une. Nous allons certainement nous pencher sur cette question. Pour l'instant, il n'y a pas de plans dans ce sens, mais à moyen terme, cela pourrait devenir d'actualité. ■

Melzer PR Group

A-1010 Wien, Stubenbastei 12
Tel. +43/1/526 89 08-0, Fax +43/1/526 89 08-9
E-Mail: office@melzer-pr.com
www.melzer-pr.com