

Le marché de la délégation des travaux agricoles : quel rapport au numérique pour quels modes d'exploitation des terres agricoles ?

Geneviève Nguyen

PLAN

1. Notre dispositif de recherche
2. Un marché de la délégation en plein essor, avec de nouvelles formes d'organisation de la production agricole autour « d'acteurs pivots »
3. Une place croissante du numérique, facteur de différenciation et de redéfinition de la performance
4. Perspectives et questions en débat

1. NOTRE DISPOSITIF DE RECHERCHE : suivi depuis 2010 du marché

VOLET 1 « Etat des lieux »

- Enquêtes approfondies auprès de personnes ressources (professionnels du secteur, juristes...)
- Suivi du phénomène à l'étranger avec chercheurs internationaux

VOLET 2 « Cadrage statistique »

- Analyse statistique des données secondaires (MASA, MSA, FNEDT, FRCUMA, AXEMA...)

VOLET 3 « Demande »

- Sondages auprès d'agriculteurs en 2018 et 2021
- Enquêtes approfondies auprès de « donneurs d'ordre » (> 100)

VOLET 4 « Offre »

- Monographies d'acteurs de l'offre (> 100)
- Observation de salons, enquêtes auprès des acteurs de l'agroéquipement



2. UN MARCHÉ EN PLEIN ESSOR AVEC DE NOUVEAUX « ACTEURS PIVOTS »

INSEE Première, compte de l'agriculture, juin 2025

- Part des services dans la production agricole (en volume) : + 93% depuis 1980 (98% de travaux agricoles, le reste agritourisme) >> total des produits agricoles (+23%)
- En 2020-24, les services agricoles = un marché de plus de 6 milliards €
- Prise en charge des travaux agricoles (en volume) par :
 - 72% entreprises spécialisés, dont ETA multi-services (important parc d'équipement, salariés)
 - 17% agriculteurs en nom propre
 - 11% CUMA

Tous les types d'entreprises agricoles délèguent tout ou partie, un nombre multiplié par deux depuis 2000 (données Agreste et sondages Germéa)

**La micro-EA
« patrimoniale »,
activité réduite**
plutôt spécialisée

-
7 % des EA, nb en
baisse

-
chef seul, pluriactif
et âgé

-
Jusqu'à 60%
délèguent

**La petite patrimoniale et la
moyenne EA de production**
spécialisée à diversifiée

-
70 % des EA, nb en baisse

-
chef seul, appui familial ponctuel

-
Jusqu'à 45% délèguent
(surtout éleveurs)

**La grande à très grande EA de
production « complexe »**
spécialisée ou multi-
spécialisée, multi-certifiée

-
33 % des EA, nb en hausse

-
chef seul ou associé, salariat
dominant

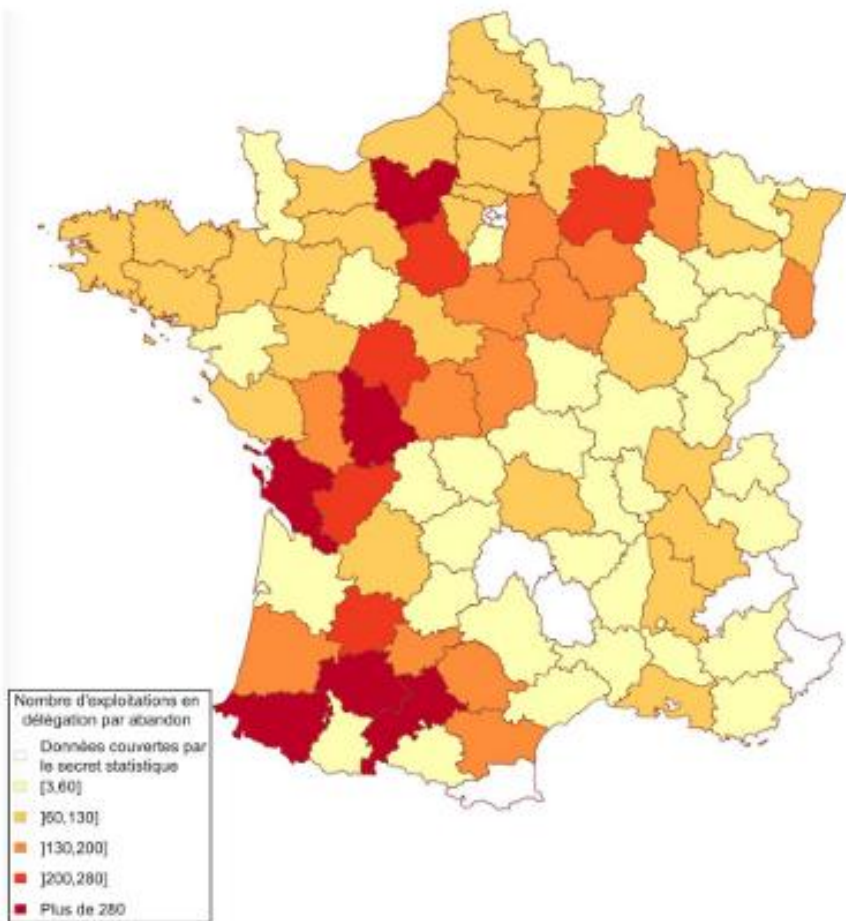
-
Jusqu'à 15% délèguent
(surtout éleveurs)

Source : Projet Agridnamo, Gazo et al. (2025) - <https://agriculture.gouv.fr/projet-agridnamo>

... et 70 % de ceux concernés délèguent 3 opérations et plus

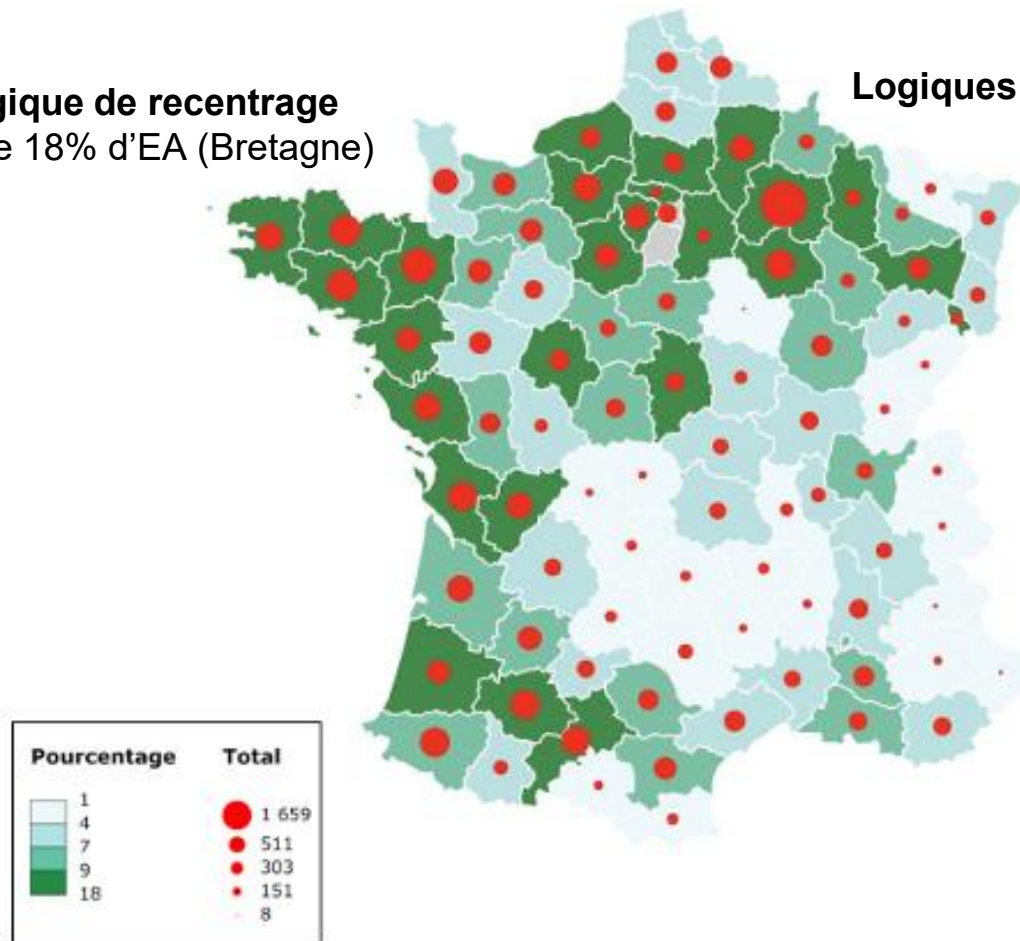
Délégation de l'intégralité des travaux de culture en 2010 et 2020 (données Recensement agricole)

RA 2010



Logique de recentrage
+ de 18% d'EA (Bretagne)

RA 2020



Logiques d'appro

7 % du total des exploitations

Dont :

- 12,5% en grandes cultures
- 6 % en bovin-viande
- 5 % en bovin-lait

Source : Chaire Germéa, www-chaire-germea.org, calcul à partir des données du recensement agricole, carte par Khartis

Cinq profils de « donneurs d'ordre »

(1) Agriculteur déléguant traditionnellement des opérations comme la récolte

« Nouveaux profils d'adoptants :

(2) Agriculteur avec activité limitée ou nouvellement installé

(3) Agriculteur gérant les risques techniques et financiers

(4) Agriculteur soucieux de la transition agroécologique

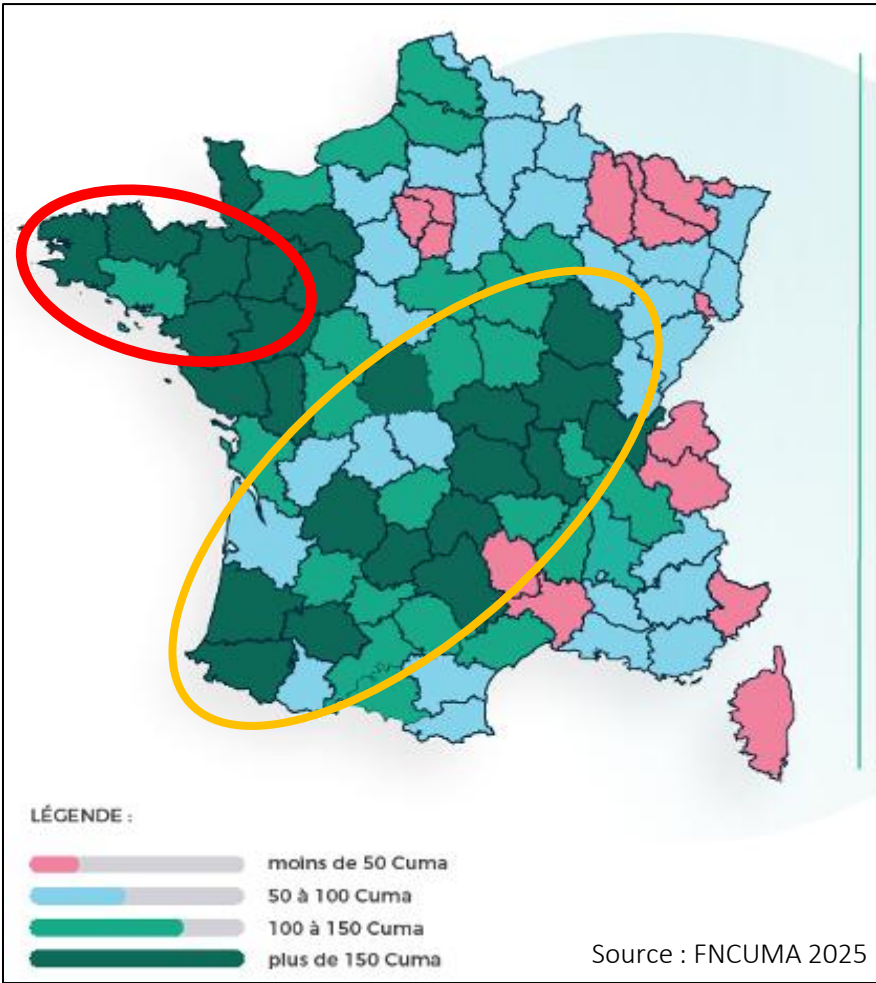
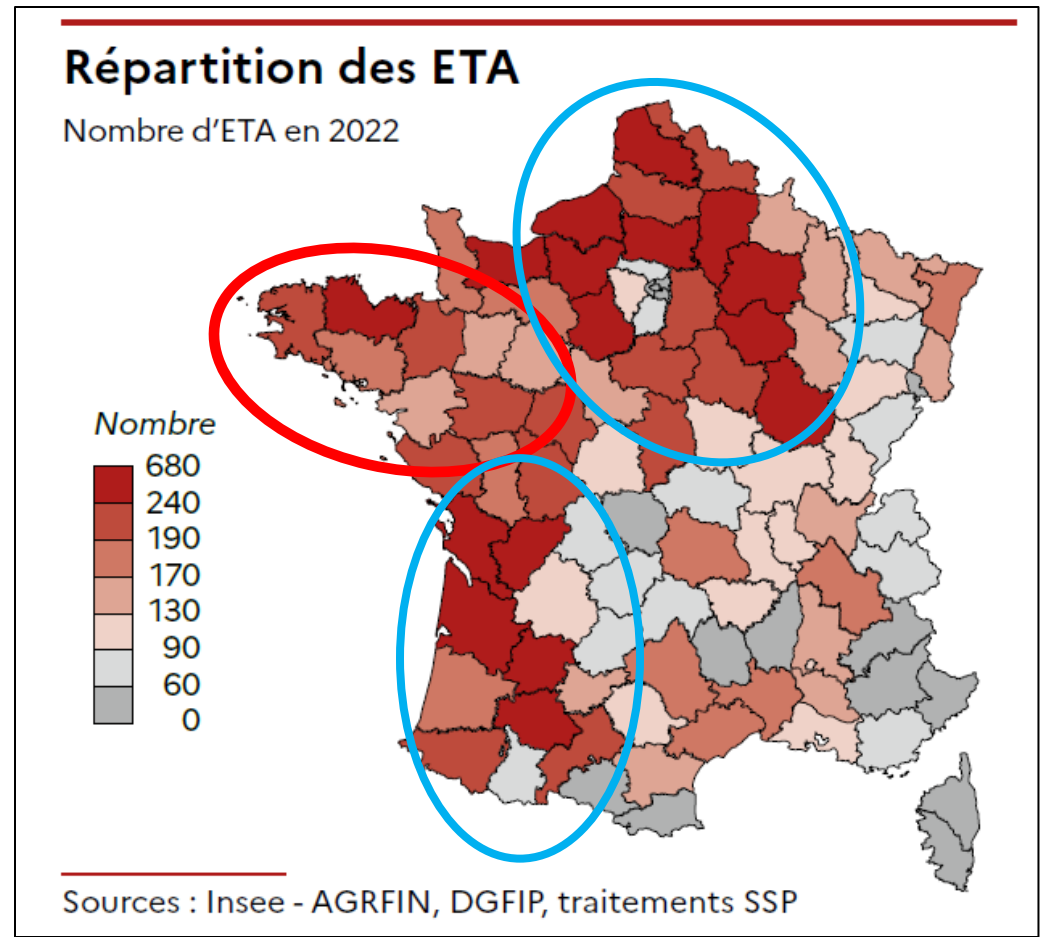
(5) Agriculteur ayant choisi l'option de la délégation quasi-intégrale ou intégrale

Opérations
spécifiques

Chantiers
complets

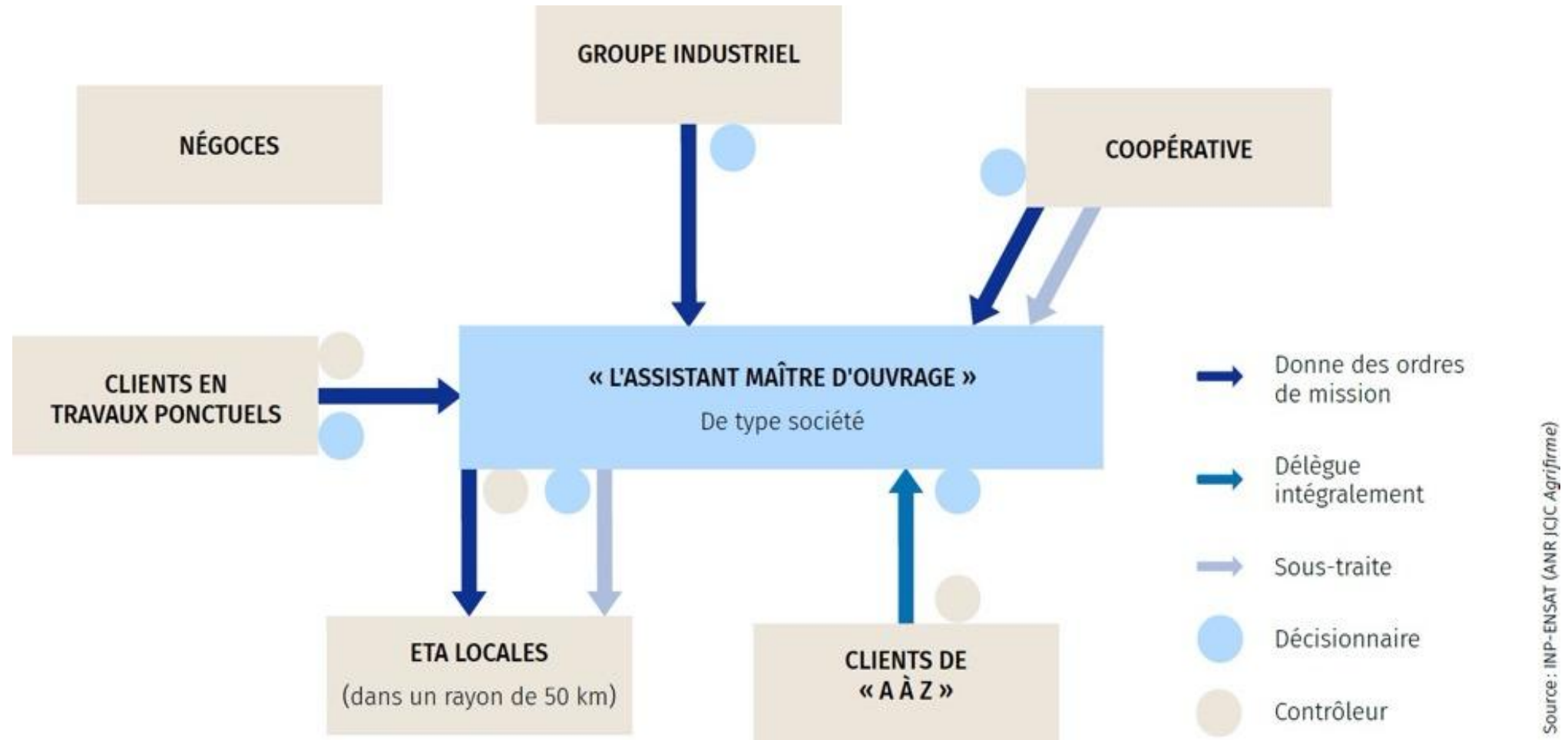
Délégation
intégrale

Une relative complémentarité entre ETA (89 % du volume de travail) et CUMA (11%) au niveau des territoires et des chantiers pris en charge, avec une même dynamique d'essor de la délégation dans le Nord-Ouest



De nouveaux acteurs « pivots » : l'assistant à maîtrise d'ouvrage (AMOA) qui reconfigure les relations contractuelles amont/aval dans les territoires

(ETA multi-services, sociétés de gestion, cercles d'échange, CUMA-GE avec chefs de culture)



Un marché de plus en plus concurrentiel dans certaines régions, obligeant les prestataires de service à se différencier

→ Des contrats qui se veulent « compétitifs » sur le plan qualité-prix avec des « promesses » de disponibilité et de performance grâce à :

- Un parc de machines important (puissantes, spécifiques, **équipées de technologies**)
- Une tarification avec une part fixe et une part variable, des contrats établis sur le principe « gagnant-gagnant » (diagnostic et promesse d'une marge nette positive)
- Une offre multiservices (pratiques « agroécologiques », achat intrants et commercialisation, gestion des déchets, conseil agronomique et économique, etc.)
- Diverses certifications
- Une organisation en réseau pour mutualiser certaines technologies coûteuses et la formation, sur le modèle des clusters industriels (relations de coopération & concurrence)

« L'ETA, elle me fait gagner 10% de semences, c'est quand même un semoir ultra moderne... Quand vous n'avez pas le GPS RTK, vous dépendez des autres. Si vous n'avez pas le GPS pour vous guider, vous n'avez rien. Avec le GPS, vous êtes nickel. Vous ne recroisez jamais, vous économisez des produits, et en général vous n'avez pas de manque, donc le champ est propre. Enfin, c'est un tout qui, je pense aussi, se paie. »`

Extrait entretien agriculteur
Haute-Garonne, 2021

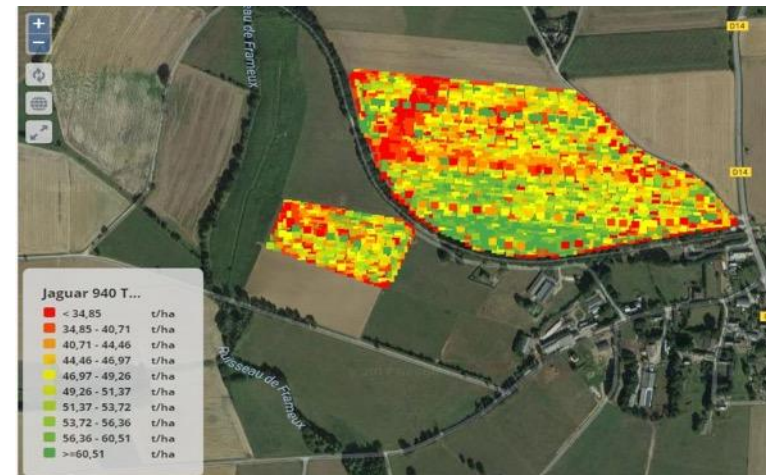
« Concernant les prestations d'applications de produits phytosanitaires, nous vous informons qu'il existe des méthodes alternatives de traitement. Nous restons à votre disposition pour en discuter de leur opportunité et de leur faisabilité. »

« En ce qui concerne la tarification de ces prestations, nous souhaitons vous proposer un contrat dont l'objectif est de permettre à chaque entreprise d'atteindre son objectif de rentabilité économique et d'assurer sa pérennité, en partageant une partie des risques et des bénéfices. »

Extraits d'un contrat d'une ETA
Haute-Garonne, 2021

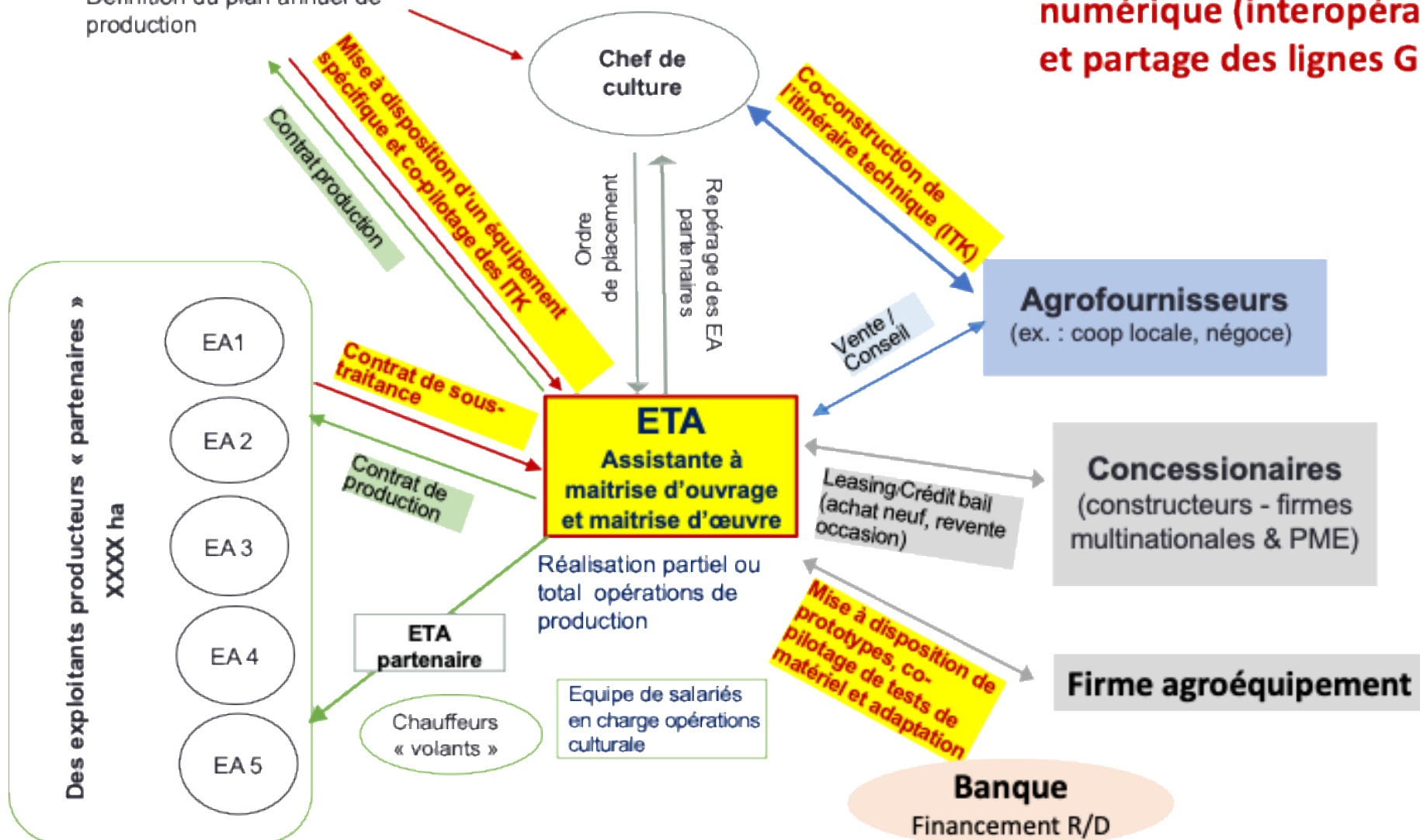
3. UNE PLACE CROISSANTE DU NUMÉRIQUE

- **Plus de la moitié des ETA** sont équipées d'au moins une technologie numérique (capteurs de rendement, cartographie par GPS, outils de modulation...) → **adoption « volontaire » pour optimisation, confort, attractivité OU adoption « contrainte » liée à cahier des charges**
- **Poids de l'équipement** : taux de renouvellement (< 3 ans), immobilisations (> 1 million d'€), amortissements du matériel (> 80% total des amortissements)... supérieurs à la moyenne des exploitations agricoles, dans un contexte de **marché captif de l'agroéquipement et des technologies**
- **Des charges de mécanisation et sociales transférées** aux prestataires qui misent sur les débits des chantiers (efficacité matériel, organisation & disponibilité...) et les économies d'échelle → **risque de fragilisation de certains modèles économiques et dans certaines régions**



Industrie agroalimentaire

Définition du plan annuel de production



→ rôle « pivot » de l'AMOA & AMOE sur un territoire, facilité par l'usage du numérique (interopérabilité des données et partage des lignes GPS)

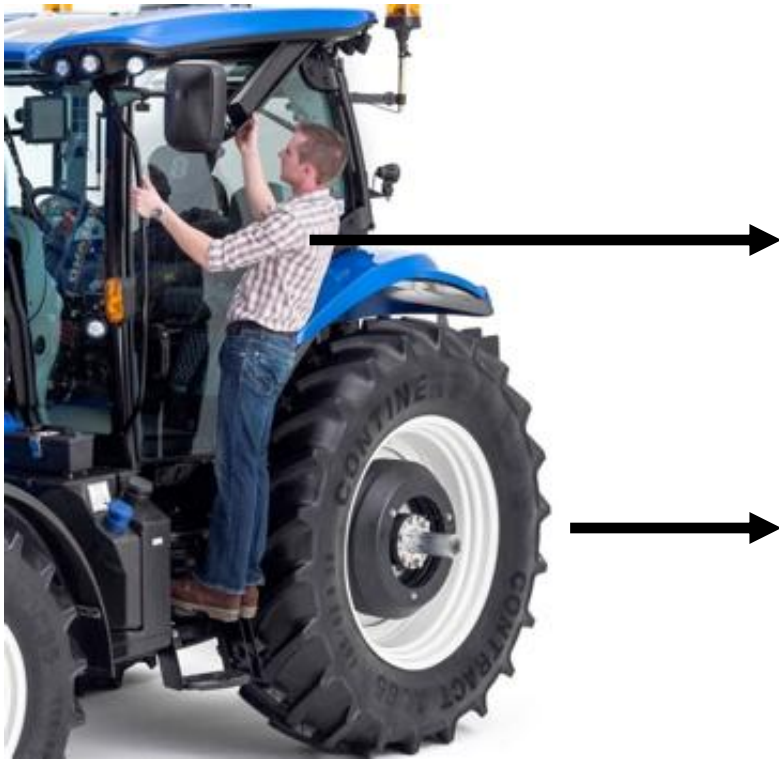
Source : GERMEA

Exemple des technologies mobilisées par une ETA « acteur pivot »

Opération culturale	OAD (Agriculture numérique)	Equipements (Agriculture de précision)
Travail du sol	Fieldview	
Semis	Fieldview Cartographie de rendement Cartographie des sols et de la conductivité	Précision Planting
Fertilisation	Fieldview Farmstar	Coupure de tronçon (Yara N-Sensor)
Traitement Phytophytaire	Fieldview	Coupure de tronçon Eau traitée pour phyto
Désherbage		
Irrigation	Fieldview Cartographie des sols Weenat & Irelis (Arvalis)(Raïndancer)	(Rampe Lindsay)
Récolte	Fieldview Cartographie de rendement	Capteur NIR de rendements

4. PERSPECTIVES ET ENJEUX

- La production agricole : une activité de service, **tertiarisation de l'amont** ?
- De nouveaux dispositifs de « **copilotage** » des exploitations agricoles et de la production à l'échelle des territoires, **adossés à des technologies numériques**



Un sujet encore en débat ?

Les ambiguïtés d'une profession : *cœur de métier ?
Définition de l'actif agricole ?*

Des résistances, des « dépendances de chemin » : *exercice du métier, rapport à l'équipement, au numérique et à la terre*

Les dimensions de la performance à définir dans un contexte d'incertitude croissante : charges & rentabilité de l'entreprise, performances sociales et environnementales