

L'industrialisation du renouvellement des machines agricoles

26 septembre 2023



Dans le dernier numéro de la *Revue française de sociologie* publié en juillet 2023, Sylvain Brunier (Sciences Po Paris) et Samuel Pinaud (université Paris-Dauphine) consacrent un article au marché des machines agricoles en France. Mettant en perspective historique des matériaux recueillis lors d'une enquête en 2019-2020, ils montrent comment les industriels (constructeurs) ont, depuis cinquante ans, organisé leurs réseaux de distribution (concessions) pour inciter les agriculteurs à renouveler rapidement leurs équipements, notamment les tracteurs.

Ce secteur est très encadré par les réglementations environnementales, les normes de sécurité et les plans de modernisation des exploitations. Pour l'agriculteur, acquérir un nouveau tracteur peut par exemple améliorer la productivité ou, du moins, éviter une panne à des moments importants (récoltes, etc.). Un mécanisme de défiscalisation permet d'amortir l'investissement en cinq ans environ. Le vieillissement des matériels nécessite alors des arbitrages, pour lesquels les agriculteurs s'entourent de conseillers techniques et de gestion.

Les distributeurs jouent un rôle d'intermédiaire. Ils commercialisent les équipements neufs et les pièces détachées, reprennent pour revendre d'occasion, assurent entretien et réparation. Dans les années 1970, le secteur s'est concentré et le système de la concession s'est généralisé. Le contrat entre le constructeur et son concessionnaire, tel qu'il existe encore aujourd'hui, comporte une clause d'exclusivité, des conditions générales de vente, des objectifs, remises et bonus de fin d'année, ainsi que des contrôles réalisés par des « inspecteurs ». Dès lors, les commerciaux tendent à privilégier la vente sur la réparation, tout en gardant une importante marge de manœuvre pour fixer les prix de reprise.

À partir des années 1990, les industriels ont mis en place un ensemble de services qui ont contribué à écarter les concessionnaires des flux d'informations. Le crédit classique et le leasing ont permis de cibler les agriculteurs dont les échéances arrivaient à terme, et de caler les offres commerciales sur leurs capacités d'investissement. Puis avec le développement des contrats de télémaintenance *full service*, les constructeurs ont une visibilité accrue sur l'état du parc d'équipements, et donc sur la négociation des prix des occasions. Enfin, le développement récent de l'agriculture de précision se fait *via* des abonnements à des logiciels et applications, ce qui vient encore renforcer la maîtrise des « cycles d'investissement des agriculteurs, convertis en revenus de plus en plus réguliers » pour les constructeurs.

Florent Bidaud, Centre d'études et de prospective

Source : [Revue française de sociologie](#)